

JOURNAL OF ACADEMIC OPINION

Yıl/Year: 2025 Cilt/Volume:5 Sayı/Issue:1

e-ISSN: 2791-9447



academicopinion.org/

e-ISSN: 2791-9447

JAO
Journal of Academic Opinion

Sahibi / Owner

İlhan EROĞLU

Editör Kurulu / Editor Boards

İlhan EROĞLU (Baş Editör / Editor-in-Chief)

ilhan.eroglu@gop.edu.tr

ORCID : 0000-0003-4711-1165

Mustafa Necati ÇOBAN

necati.coban@gop.edu.tr

ORCID: 0000-0003-2839-4403

Nalan KANGAL

nalán.kangal@gop.edu.tr

ORCID: 0000-0001-9160-0797

Fatih YETER

fatih.yeter@gop.edu.tr

ORCID: 0000-0001-8769-9122

Dil Editörü / Language Editor

Buğra KAŞ

bugra.kas@gop.edu.tr

ORCID: 0000-0002-8529-6298

Dizgi-Grafik / Graphics

Fatih YETER

Yayın Türü

Yaygın Süreli

İletişim / Contact

Tokat Gaziosmanpaşa University, Taşlıçiftlik
Campus, 60250 Tokat / TURKEY

Tel : +90 (356) 252 16 16 (2382 / 2793)

Mail: info@academicopinion.org

Web: https://academicopinion.org/

Yıl / Year 2025

Cilt / Volume 5

Sayı / Issue 1

Journal of Academic Opinion altı aylık periyotta (Haziran - Aralık) yılda iki kez açık erişim ve ücretsiz e- dergi olarak yayımlanmaktadır.

Yayın ilkeleri ve etiği ile yazım kurallarına
<https://academicopinion.org/> adresinden ulaşılabilir.

Journal of Academic Opinion is published twice a year in a six-month period (June - December) as an open access and free e-journal.

You can reach the publication principles and ethics and the writing rules at <https://academicopinion.org/>.



©Her hakkı saklıdır. Bu dergide yer alan yazı, makale, fotoğraf ve illüstrasyonların elektronik ortamlarda dahil olmak üzere kullanma ve çoğaltılma hakları Journal of Academic Opinion Dergisine aittir. Yazılı ön izin olmaksızın materyallerin tamamının ya da bir bölümünün çoğaltılması yasaktır. Makalelerde yer alan görüşler yazar(lar)ın kendi görüşüdür, derginin görüşü değildir. Ayrıca yazıların bilimsel ve hukuki sorumluluğu da yazar(lara) aittir.

©All rights are reserved. Rights to the use and reproduction, including in the electronic media, of all communications, papers, photographs and illustrations appearing in this journal belong to Journal of Academic Opinion. Reproduction without prior written permission of part or all of any material is forbidden. The journal complies with the Professional Principles of the Press. The opinions expressed in the articles are the opinion of the author(s), not the opinion of the journal. In addition, the scientific and legal responsibility of the articles belongs to the author(s).



academicopinion.org/

Danışma Kurulu / Advisory Board

Prof. Dr. Çetin BEKTAŞ – Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Drazena GASPARI – University of Mostar, Bosna Hersek
Prof. Dr. Fatih Coşkun ERTAŞ – Atatürk Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Ferda YERDELEN TATOĞLU – İstanbul Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Fikret ADAMAN – Boğaziçi Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Gülzar İBRAHİMOVA – Bakü Avrasya Üniversitesi, Azerbaycan
Prof. Dr. Halil SEYİDOĞLU – Uludağ Üniversitesi (Emekli), Türkiye
Prof. Dr. Kemal YILDIRIM – Anadolu Üniversitesi (Emekli), Türkiye
Prof. Dr. Mohammad Kabir HASSAN – University of New Orleans, ABD
Prof. Dr. Sebastian KOT – Czestochowa University, Polonya

Bilim Kurulu / Science Board

Prof. Dr. Abdul RASHID – International Islamic University, Pakistan
Prof. Dr. Abdülkadir BULUŞ – Necmettin Erbakan Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Andreea Claudia SERBAN – Bucharest University of Economic Studies, Romanya
Prof. Dr. Atif Aziz – Karachi Institute of Economics and Technology, Pakistan
Prof. Dr. Ayfer GEDİKLİ – Düzce Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Aykut Lenger – Ege Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Baki DEMİREL – Yalova Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Burcu ÖZCAN – Fırat Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Bülent GÜNŞOY – Anadolu Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Coşkun KÜÇÜKÖZMEN – İzmir Ekonomi Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Çetin BEKTAŞ – Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Drazena GASPARI – University of Mostar, Bosna Hersek
Prof. Dr. Durmuş Çağrı YILDIRIM – Namık Kemal Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Ekrem ERDEM – Erciyes Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Elif Özlem ÖZÇATAL – Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Erhan ASLANOĞLU – Piri Reis Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Fatih Coşkun ERTAŞ – Atatürk Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Ferda YERDELEN TATOĞLU – İstanbul Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Feridun YILMAZ – Uludağ Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Fikret ADAMAN – Boğaziçi Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Güler GÜNŞOY – Anadolu Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Halil SEYİDOĞLU – Uludağ Üniversitesi (Emekli), Türkiye
Prof. Dr. Haydar AKYAZI – Karadeniz Teknik Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. İbrahim Atilla ACAR – İzmir Katip Çelebi Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. İlhan EROĞLU – Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. İlhan ÖZTÜRK – Nişantaşı Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. İsmail EFİL – Uludağ Üniversitesi (Emekli), Türkiye
Prof. Dr. Jose Rafael Alvarado LOPEZ – Universidad Nacional de Loja, Ekvador
Prof. Dr. Kemal YILDIRIM – Anadolu Üniversitesi (Emekli), Türkiye
Prof. Dr. Mehmet ÇINAR – Uludağ Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Mehmet Fatih CİN – Çukurova Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Mohammad Kabir HASSAN – University of New Orleans, ABD
Prof. Dr. Muhammad SHAHBAZ – Beijing Institute of Technology, Çin
Prof. Dr. Muhiittin DEMİRAY – Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Muhsin KAR – Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Mustafa AYKAÇ – Marmara Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Nadir EROĞLU – Marmara Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Necdet ŞENSOY – İstanbul Ticaret Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Nikolina POPOVA – International Business School (Botevgrad), Bulgaristan
Prof. Dr. Sebastian KOT – Czestochowa University of Technology, Polonya
Prof. Dr. Seyfettin ERDOĞAN – Medeniyet Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Tayfur BAYAT – İnönü Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Vedat KAYA – Atatürk Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Yusuf TEMUR – Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Prof. Dr. Zeynep KARAÇOR – Selçuk Üniversitesi, Türkiye
Doç. Dr. Anıl BOZ – Hacettepe Üniversitesi, Türkiye
Doç. Dr. Anna XHEKA – Aleksander Moisiu University, Arnavutluk
Doç. Dr. Bünyamin DEMİRGİL – Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, Türkiye
Doç. Dr. Dmitry MARUSHKA – Belarusian State University, Belarus
Doç. Dr. Fatih YETER – Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Doç. Dr. Ferhat Devrim ZENGÜ – University of Alabama at Birmingham, ABD
Doç. Dr. Gholamreza ZANDI – University Kuala Lumpur, Malezya
Doç. Dr. Gulzhanat TAYAUOVA – Turan University, Kazakistan
Doç. Dr. Gündüz AKSU KOCATÜRK – Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Doç. Dr. Irena Bacilija BRAJNIK – University of Ljubljana, Slovenya
Doç. Dr. İbrahim Adeolu BAKARE – Lagos State University, Nijerya
Doç. Dr. M. Necati ÇOBAN – Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Doç. Dr. Mehmet Akif DESTEK – Gaziantep Üniversitesi, Türkiye
Doç. Dr. Mehmet BÖLÜKBAŞ – Aydın Üniversitesi, Türkiye
Doç. Dr. Murat TÜRK – Sağlık Bilimleri Üniversitesi, Türkiye
Doç. Dr. Nalan KANGAL – Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Doç. Dr. Oktay ÖZKAN – Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Doç. Dr. Ömer Faruk BİÇEN – Balıkesir Üniversitesi, Türkiye
Doç. Dr. Rima FAYAD – Lebanese University, Lebanon
Doç. Dr. Serkan KEKEVİ – Düzce Üniversitesi, Türkiye
Doç. Dr. Tetyana PİMONENKO, Sumy State University, Ukrayna
Doç. Dr. Yavuz ACUNGİL – Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Doç. Dr. Yong Chen CHEN – University Malaya, Malezya
Dr. Ali Yasin KALABAK – Yalova Üniversitesi, Türkiye
Dr. Arkadiusz MIRONKO – Indiana University East, ABD
Dr. Bahadır Sazak DOĞAN – Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Dr. Gülbahar ATASEVER – Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, Türkiye
Dr. Mehmet KENDİRCİ – Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye
Dr. Nazife Özge BEŞER – Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi, Türkiye
Dr. Nurettin ÖNER – Sağlık Bakanlığı, Türkiye
Dr. Ümit ŞİMŞEK – Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Türkiye

İÇİNDEKİLER \ CONTENTS

Araştırma Makaleleri / Research Articles

Z Kuşağının Kişilik Tiplerine Göre Kripto Paraya Olan İlginin Araştırılması

Investigation of Generation Z's Interest in Cryptocurrency According to Personality Types

Elif KILIÇ, Helin ÖZCAN, Orhan POLAT 1 - 6

İşsizlik Oranı ile Sağlık Harcamaları Arasındaki İlişkinin Analizi: Türkiye Örneği

Analysis of the Relationship Between Unemployment Rate and Health Expenditures: The Case of Türkiye

Abdullah Mesut UÇAR, Selman YILMAZ 7 - 12

BIST Menkul Kıymet Yatırım Ortaklıkları Sektörü Firmalarının Finansal Performans Analizi: Entropi ve VIKOR Yöntemi Uygulaması

Financial Performance Analysis of BIST Securities Investment Trusts Sector Companies: Entropy and VIKOR Method Application

Yusuf Bahadır KAVAS 13 - 19

Binek Araç Sahiplerinin Özel Tüketim Vergisi Algısı Üzerine Bir Değerlendirme

An Evaluation On Passenger Car Owners' Perception Of Special Consumption Tax

Oğuz AKPINAR 20 - 26

AB27 ve Türkiye'de Ekonomik Büyüme ve İşsizlik İlişkisi: Panel Eşbütünleşme Analizi

The Relationship between Economic Growth and Unemployment in EU27 and Türkiye: Panel Cointegration Analysis

Nedim MERCAN 27 - 32



Z Kuşağının Kişilik Tiplerine Göre Kripto Paraya Olan İlginin Araştırılması*

Investigation of Generation Z's Interest in Cryptocurrency According to Personality Types

Elif KILIÇ¹ Helin ÖZCAN² Orhan POLAT³

¹ İstanbul Topkapı Üniversitesi İktisadi İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi, Yönetim Bilişim Sistemleri, İstanbul/Türkiye, elifkic2@stu.topkapi.edu.tr

² İstanbul Topkapı Üniversitesi İktisadi İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi, Yönetim Bilişim Sistemleri, İstanbul/Türkiye, helinozcan@stu.topkapi.edu.tr

³ (LEADER) Yerel Kalkınma Topluluğu Derneği, İstanbul/Türkiye, polatorhan@hotmail.com

ÖZET

Teknoloji ile doğan Z Kuşağının kripto para ile ilişkisini araştıran çalışmalar oldukça sınırlıdır. Bu nedenle araştırma, Z kuşağının yatkın olduğu yönleri Holland'ın altı kişilik tipi testiyle belirleyerek, kişilik tiplerine göre kripto paralara olan ilgilerini ve gelecekte kripto para ile neler yapmayı düşündüklerini araştırmak amacıyla yapılmıştır. Araştırmada veriler online anket yöntemi ile toplanmıştır. İstanbul Topkapı Üniversitesi'nde İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi ve Mühendislik Fakültesinde eğitim gören öğrencilere anket gönderilmiştir. 400 ankete cevap alınmış 387 anket geçerli sayılmıştır. SPSS-19 ile verilerin güvenilirlik analizi yapılmış ardından frekans dağılımları ve merkezi eğilimleri incelenmiştir. Analiz sonucunda 0,934 değer aldığı saptanan ölçeğin Cronbach's Alpha değerinin yüksek derecede güvenilir olduğu bulunmuştur. Ankette yapılan Holland kişilik testi ile öğrencilerin yakın ve uzak kişilik tipleri belirlenmiştir. SPSS Ki-Kare Bağımsızlık Testi ile bağımsız değişkenler ile bağımlı değişkenler arasında anlamlı bir ilişkinin olup olmadığı incelenmiştir. Araştırma sonuçlarına göre, Z kuşağının kripto paranın geleceği konusunda diğer kuşaklardan ayrıldığı görülmektedir. Bu durum Z kuşağının teknoloji ile doğan bir nesil olmasına bağlanabilir. Ayrıca bu durum teknolojiye erişilmesine göre ülkeden ülkeye ve yaşadığı çevre ile gelir durumuna göre de değişiklik gösterebilir. Z kuşağı bireyleri, aynı kuşağa ait olsalar da gelir düzeyleri ve kişilik özellikleri açısından kripto para satın alma davranışlarında birbirlerinden farklılık göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: İnsan Kaynakları Yönetimi, Z Kuşağı, Holland Kişilik Testi, Kişilik Tipleri, Kripto Para

ABSTRACT

Studies exploring the relationship between Generation Z -a cohort born into the age of technology- and cryptocurrencies remain limited. Therefore, this research aims to investigate Generation Z's inclinations using Holland's six personality types test, examining their interest in cryptocurrencies based on their personality types and their potential future plans involving cryptocurrencies. Data for the study were collected through an online survey method. The questionnaire was distributed to students from the Faculty of Economics, Administrative and Social Sciences, and the Faculty of Engineering at Istanbul Topkapı University. Responses were received from 400 participants, of which 387 were deemed valid. The reliability analysis of the data was conducted using SPSS-19, followed by an examination of frequency distributions and measures of central tendency. The analysis revealed that the Cronbach's Alpha value of the scale, calculated as 0.934, indicates a high level of reliability. Holland's personality test in the survey was used to identify the students' proximal and distal personality types. Furthermore, the SPSS Chi-Square Test of Independence was employed to determine whether significant relationships exist between the independent and dependent variables. According to research findings, Generation Z appears to differ from other generations regarding the future of cryptocurrency. This phenomenon can be attributed to the fact that Generation Z is a cohort born into technology. Furthermore, this divergence may vary based on access to technology, as well as the individual's country, living environment, and income level. Although individuals within Generation Z belong to the same cohort, they exhibit differences in their cryptocurrency purchasing behaviors based on income levels and personality traits.

Keywords: Human Resource Management, Generation Z, Holland Personality Test, Personality Types, Cryptocurrency

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi

Başvuru Tarihi: 31 Ekim 2024

Kabul Tarihi: 25 Aralık 2024

Makale Türü

Araştırma Makalesi

Sorumlu Yazar

Orhan POLAT

ARTICLE INFOS

Article History

Received: October 31, 2024

Accepted: December 25, 2024

Article Type

Research Article

Corresponding Author

Orhan POLAT

* Bu çalışma 01 Eylül-03 Eylül 2024 tarihleri arasında 13. Çukurova Uluslararası Bilimsel Araştırmalar Kongresi, Adana'da sunulan özeti genişletilmiş halidir. Bu araştırma, TÜBİTAK 2209-A Üniversite Öğrencileri Araştırma Projeleri Destek Programı tarafından 1919Bo12303030 numaralı proje olarak desteklenmektedir.

1. Giriş

Örgütlerde amaçların etkin ve verimli bir şekilde gerçekleştirilmesi için insan kaynaklarının (İK) iyi yönetilmesi oldukça önemlidir. İK'nın iyi yönetilmediği örgütlerde devamsızlık ve iş gücü devri oranları ile iş kazaları-meslek hastalıkları, müşteri şikâyetleri, iş uyuşmazlıkları yüksek düzeylerde. Bu olumsuzlukların yaşanmaması için İK'nın örgütler tarafından iyi bilinmesi önem taşımaktadır. İK'nın tanımı ve tasnifi yapılırken kuşak kavramı öne çıkmaktadır. Kuşak kavramında, aynı dönemi paylaşan insanların, aynı sorunlarla karşılaştığı, aynı fırsatlara denk geldiği, yaşanan olay ve gelişmelerden edindikleri kazanım ve kayıplar ile benzer tepkiler gösterebildiği ifade edilmektedir. Kişilik kavramı, "bir insanı diğer insanlardan ayıran bedensel, zihinsel ve ruhsal özelliklerin bütünü" olarak değerlendirilmektedir (Şimşek vd, 2014). Kişilik tipleri birçok bilim insanı tarafından araştırılmıştır. Kuşakları ve insanları birbirinden ayıran farklılıkları ortaya çıkaran kişilikleridir. Holland'ın altı kişilik tipi bu baskın özellikleri 90 soruya verilen cevaplarla analiz edilmektedir. İnsanlık tarihinin en başında takas yöntemiyle başlayan alışveriş, birçok değişim yaşayarak gelişmiştir (Smith, 2020). Emtia paraya, altın karşılığı olan değerli kâğıtlara, güvene dayalı itibarı paraya ve sanal ve dijital paralara doğru yol almaktadır (Aslan, 2023). Bitcoin, kripto ya da şifreli para; herhangi bir merkezi otorite ya da kuruma bağlı olmayan, dolayısıyla da denetlenmeyen ve internet ortamında kullanılan bir sanal emtiadır.

2. Kavramsal Çerçeve

Z kuşağının kişilik tiplerine göre kripto paralara olan ilgisi araştıran bu çalışma, insan kaynakları yönetiminde kuşaklar, Z kuşağı özellikleri, kişilik, para ve emtia kavramlarını kapsamlı bir şekilde ele almaktadır.

2.1. İnsan Kaynakları Yönetiminde Kuşaklar ve Z Kuşağı

Kuşak kavramı ilk kez 1928 yılında alman Sosyolog Karl Mannheim'in yazmış olduğu kitapta geçse de, günümüz kuşaklarını kapsayan şekli Straus ve Howe tarafından kaleme alınmıştır. Bu nedenle Kuşak Kuramı, "Straus-Howe Kuramı" olarak da ifade edilmektedir. Bu kurama göre, aynı tarihlerde doğmuş ve büyümüş olan bireyler, birbirlerine yakın tutum ve davranış özelliği sergilediği ve bu davranış ve tutum özelliklerinin ortaya çıkan yeni kuşağın etkisi ile değişebileceği belirtilmektedir (Zengin, 2017: 262). Kuşak olarak ifade edilen bireylerin aynı tarihlerde doğmuş ve büyümüş olmasının yanında ortak tarihi olaylar, sergiledikleri davranışlar, kültürel öğeler, aile unsurlarında da benzer özellikler, alışkanlıklar göstermeleri gerekmektedir (Daloğlu, 2013: 31). Kuşak kavramında, aynı dönemi paylaşan insanların, aynı sorunlarla karşılaştığı, aynı fırsatlara denk geldiği, yaşanan olay ve gelişmelerden edindikleri kazanım ve kayıplar ile benzer tepkiler gösterebildiği ifade edilmektedir (Dimock, 2019). Kuşakların kronolojik olarak sınıflandırılması yapıldığında; 1925-1945 arası Sessiz Kuşak, 1946-1964 arası Bebek Patlaması Kuşağı, 1965-1979 arası X Kuşağı, 1980-1999 arası Y Kuşağı (Ayhün, 2013; Akdemir vd., 2013; Keleş, 2011; Yelkikalan ve Altın, 2010; Crumppacker ve Crumppacker, 2007; Spitznas, 1998; Seçkin, 2005) ve 2000-2013 arası Z Kuşağı (Zengin, 2017: 267; Akdemir vd., 2013) olarak ifade edilmektedir. Genel olarak kuşakların sahip olduğu özellikler farklılık göstermektedir. Sessiz Kuşak için teknolojiye dair bir özellik belirtilmezken, Bebek Patlaması Kuşağı teknolojiye uzak, X Kuşağı teknolojiyi zorunlu olarak kullanan, Y Kuşağı teknoloji ile büyüyen ve Z Kuşağı ise teknolojiyle doğan bir kuşak olarak tanımlanmaktadır (Öz, 2015: 15-16; Zengin, 2017: 283).

Teknolojide yaşanan büyük gelişmeler, akıllı cep telefonu kullanımının yaygınlaşması, dünyayı saran internet ağı ile bilginin, hızlı yayılımı ve iletişim teknolojilerinde hızlı değişim toplumu ve

doğal olarak kuşakları da etkilemektedir. Bu gelişmelerin içinde 1997 ile 2013 yılları arasında doğan ve dijital kuşak olarak adlandırılan Z kuşağı (Dimock, 2019), teknolojiye dayalı yaşam tarzları olan, sosyal medyayı kullanan, yaşadığı problemlerinin çözümünde teknolojiyi kullanabilecek yeteneğe sahip olan bir kuşaktır (Kapil ve Roy, 2014; Erten 2019: 191). Özgüvenleri yüksek olup kendi geleceklerini güvence altına almak isterler (Özkan ve Solmaz, 2015; Erten, 2019: 191). Bu kapsamda, özellikle teknolojik çağın merkezinde yer alan ve daha hızlı edindikleri bilgileri kullanabilme becerilerine sahip olan Z kuşağının harcama ve tasarruf konularındaki tutum ve davranışları (Gök ve Coşkun, 2020) farklılık göstermektedir. Z kuşağı ne yapacağını bilemeyen, hazcı, özgüvenli, özgürlüğüne düşkün, çabuk vazgeçen bir kuşak olarak tanınmaktadır. Fakat Z kuşağı aynı zamanda teknolojiyi çok iyi bilen birkaç işi bir arada yürüten, işleri hızlandırmayı seven bir kuşaktır. Z kuşağı için maddesel şeyler ne kadar önemliyse para da maddeye açılan kapı olarak oldukça önemlidir. Paraya sahip olma, daha fazlasını istemeye yatkın olan Z kuşağı, çalışma bakımından az, yorucu işleri tercih etmektedir. Finansal olarak da özgürlüğüne düşkün olan bu kuşak aynı zamanda teknolojinin getirdiği ve getireceği her şeyi de yakından takip ettiği gibi kripto paraları yakından takip etmektedir. Kripto parayı bir yatırım aracı mı, değişim aracı mı olarak göreceği de belirsizdir. Z kuşağının kripto paraya atfedeceği anlam ve bu anlamı nerede konumlandıracakları da kişilik özellikleri ile yakından ilişkilidir. Kripto paraya karşı olanlar olduğu gibi tüm dünyada kullanılan paraların ortadan kalkacağını ve işlerin tamamen kripto paralarda yapılacağını düşünen veya yalnızca yatırım aracı olarak görüp dönemsel olarak paraya çevirmeyi düşünenler gibi farklı yaklaşımlar bulunmaktadır. Dijital yaşamın bir parçası olan bu kuşağın bireyleri; düşünce tarzı, yaşam şekli, gelecek hayali ve en önemlisi kişilik yapısı olarak diğerlerinden ayrılmaktadır. Şu hâlde, söz konusu bireylerin kariyer planlamalarının da teknoloji ve rahatlık ile iç içe olması kaçınılmaz bir gerçeklik olarak değerlendirilmektedir (Taş vd. 2017: 1043). Çevrimiçi olarak nitelendirilen ve kariyer planlamalarını çevrimiçi yaşam biçimi olarak algılayan bu bireyler savaşı özelliğe sahip olmalarıyla bilinmektedirler (Ünlü ve Çiçek, 2021). Belirtiliği üzere teknoloji Z kuşağının hayatında büyük bir yer kaplamaktadır (Mert ve Neslihanoglu, 2020: 930). Kariyer planlamalarındaki değişimin ne yönde olacağı sanal paralarla ilgili araştırma sonuçlarına veri taramalarında ulaşılamamıştır. Bitcoin üretimi ve kullanımı, yüksek zekâyâ sahip ünlü kişilerin piyasaları hileli yollarla yönlendirerek yüksek kazançlar elde etmeleri, bu kişilerin yüksek zekâyâ sahip olup yüksek ahlaka sahip olmadıkları konusunda tereddütler yaratmaktadır (Alkin, 2022: 60). Ancak, Z kuşağının bu konuya ilişkin tutumları ve düşünceleri hakkında yapılmış herhangi bir araştırmaya rastlanmamaktadır.

2.2. Kişilik

Kişilik kavramı, 1930'lu yıllarda, kişilik psikolojisinin, diğer sosyal bilim alanlarından ayrılması ile birlikte incelenmeye başlanmıştır ve Latince'deki "persona" kavramına dayandırılmaktadır. Kişilik "bir insanı diğer insanlardan ayıran bedensel, zihinsel ve ruhsal özelliklerin bütünü" olarak değerlendirilmektedir (Şimşek vd., 2014: 81). Kişiliği belirlemek için birçok test vardır ancak iş alanında kullanılan birkaç test vardır. İş gören seçiminde en çok kullanılan testler; 16PF, Beş Faktör ve Holland'ın Altı kişilik testleridir (Çetin ve Özcan, 2013: 67). Kişilik tipleri birçok bilim insanı tarafından araştırılmıştır. Kuşakları, insanları birbirinden ayıran farklılıklarını ortaya çıkaran kişilikleridir. Meslek seçimi ile kişilik arasındaki ilişkileri araştıran önemli çalışmalardan birisi de Holland Tipoloji Kuramı'dır. Bu kuramın özü, kariyer seçiminin kişiliğin göstergesi olduğu ve benzer işlerde çalışanların benzer geçişlere sahip olmalarıdır (Çetin ve Özcan, 2013: 67). İlgilendikleri/ilgilenmedikleri, yatkın oldukları veya yapmaktan hoşlandıkları şeyler üzerine düşünüldüğünde kişilerin yakın ve uzak

kişilik özellikleri ön plana çıkmaktadır. Holland'ın altı kişilik tipi bu baskın özellikleri 90 soruya verilen cevaplarla analiz edilmektedir. Bu analiz kişinin altı özellik arasında yakın ve uzak olduğu kişilik tipini göstermektedir. Bu kişilik tipleri; gerçekçi, araştırmacı, artistik (sanatçı), sosyal, girişimci ve geleneksel kişilik tipleridir (Yeşilyaparık, 2005-2007; 2008; 2023: 13-29; Holland, 1997; Perkmen ve Dağıstanı, 2012: 1047-1048). Gerçekçi (Mekaniksel- Realistic): Gerçekçi kişiliklerin en önemli özellikleri, sessiz, içe dönük, becerikli ve pratik olmaları ve somut problemleri çözme sevmeleridir. Elektronik veya mekanik cihazlar bozulduğu zaman onarmayı çok severler. Araştırmacı (Investigative): Araştırmacı kişilikler, içe dönük, sessiz, zeki ve çalışkandır, somut problemler yerine soyut problemleri çözme, problemlerin çözümü için araştırma yapmayı severler. Artistik (Sanatçı- Artistic): Artistik kişilikler, dikkatsiz ve dağınıktırlar, esnek ve özerk çalışma yöntemlerini sever, hayal güçleri ve yaratıcılıkları yüksektir, hiyerarşinin ve birbirini takip eden rutin işlerinin yoğun olduğu işlerde çalışmayı sevmeyiz. Sanatsal faaliyetlere çok ilgi duyarlar. Sosyal (Social): Sosyal kişilikler, dışa dönük, sabırlı, cömert, anlayışlı, samimi ve naziktir. İnsanlığa ve insanlara hizmet etmeyi, zorda kalanlara yardımcı olmayı sever, arkadaşlığa ve dostluğa önem verirler. Dışa dönük, sabırlı, cömert, anlayışlı, içten ve nazik bireylerdir. Girişimci (Enterprising): Girişimci kişilikler, dışa dönük, konuşkan, hırslı, ısrarcı, baskın karaktere ve üstün liderlik özelliklerine sahip ve enerjiktir, para ve makama önem verirler. Ürün ve hizmet pazarlama, reklamını yapma konusunda iyidirler. Bir amacın gerçekleşmesi için diğer insanları örgütlemeyi ve motive etmeyi severler. Geleneksel (Conventional): Geleneksel kişilikler, düzenli, titiz, sistemli, mükemmeliyetçi ve ayrıntılara çok önem verir. Birbirini takip eden rutin işleri ve ofis işlerini sıkılmadan yapabilirler. Düzenli ve hiyerarşinin olduğu işlerde başarılı olurlar (Holland, 1997; Perkmen ve Dağıstanı, 2012: 1047-1048). Genel itibarıyla meslek seçimi için de kullanılan kişilik testlerinden elde edilen bilgiler özellikle gençlere gelecekte yapmayı düşündüklerini değerlendirme fırsatı sunmaktadır. Bu testlerden yararlanarak insanlar potansiyellerinin farkına varırlar, güçlü ve zayıf yönlerini analiz ederler. Z kuşağının gelecekte özellikle teknoloji alanında algı ve farkındalık düzeyleri, toplum bilimci araştırmacıların ilgisini çekmektedir.

2.3. Para, Emtia ve Kripto Para

İnsanlık tarihinin en başında takas yöntemiyle başlayan alışveriş birçok değişim yaşayarak gelişmiştir (Smith, 2020). Emtia paraya, altın karşılığı olan değerli kâğıtlara, güvene dayalı itibari paraya ve sanal /dijital paralara doğru yol almaktadır (Aslan, 2023). Nakit para yerine geçecek kredi kartları, alışveriş kartları ile bankacılık gelişmeleri yaşanmıştır. Teknolojinin ilerlemesiyle internet bankacılığının ortaya çıkması kartların kullanımının azalmasına sebep olmuştur. Artık para alma-verme işlemleri tek tıkla uzaktan yapılmakta, yapılacak banka hesaplarına erişim için bankalara gitmeden telefon ve mobil uygulama üzerinden yapılmaktadır. Her ülkenin ayrı para birimi kullandığı gibi aynı para birimini kullanan ülkeler de mevcuttur. Fakat basılmış parayla banka parası dediğimiz "kaydi para" arasındaki fark ülkeden ülkeye 1'e 10, 1'e 30, 1'e 40 civarında seyrederken, basılmış dolar miktarı ile dünyadaki dolar cinsinden yapılan işlemler arasında ciddi bir uçurumu olduğunu göstermektedir. Merkez bankalarının karşılıksız para basması neticesinde, 2008 yılında itibarlı para birimi oluşturmak amacı ile Bitcoin ortaya çıkmıştır. Bitcoin, bir zenginleşme aracı görülerek dolandırıcılık vazifesi görmeye başlamıştır. Bitcoin üretimi ve kullanımı, yüksek zekalı ünlü insanların piyasaları hileli yönlendirme yaparak yüksek kazançlar elde etmesi, yüksek zekalı insanların yüksek ahlaka sahip olup olmadıkları konusunda tereddütlere neden olmuştur (Alkin, 2022: 60). Bitcoin, kripto ya da şifreli para; herhangi bir

merkezi otorite ya da kuruma bağlı olmayan, dolayısıyla da denetlenmeyen ve internet ortamında kullanılan bir sanal emtiadır. Kripto paralar ile kişi ya da kurumlar gerçek para ile yaptıkları gibi harcama yapabilmekte ya da para takası da yapabilmektedirler (Eğilmez, 2017; Cengiz, 2018: 90). Merkez Bankaları tarafından kontrol edilemeyen bu emtiayı denetim altına alabilmek için devletler de çeşitli girişimlerde bulunmaktadır. Hızlı ortaya çıkışı, hiçbir devlet, banka tarafından denetim altına alınmaması ve regülasyonların bulunmaması veya yetersiz kalması sebepleriyle kripto para olarak adlandırılan emtia kullanıcıları tarafından sıklıkla tercih edilmekte ve değerli madenlere de benzetilmektedir. Birçok kripto para zaman içinde daha az üretilmek üzere tasarlanır. Bunun da sebebi piyasa değerinin oluşturulmasıdır (Kesebir ve Günceler, 2019: 611). Şifrelenerek oluşturulan kripto paralar bilgisayar dosyasıdır. Onları değerli ve geçerli kılan sembolik olarak verilen değer ve değişim aracı olmalarıdır. Kripto paralara kıt kaynak statüsü kazandıran ise taklit edilememe ve sınırlı sayıda arz edilmelerine bağlıdır (Alpago, 2018: 413). Tamamıyla dijital bir alt yapıya sahip olan kripto paraların güvenlik zafiyeti oluşturma ihtimali insanları korkutsa da birçok kullanıcısı bulunan kripto para olarak adlandırılan sanal emtialar vardır. En çok rastlanılan sanal emtia Bitcoin iken rakip sanal emtialar vardır ve piyasaya sürülmeye devam edilmektedir. Spekülatif, ani hareketlerde bulunan sanal emtialar (paralar) çöküşlere yahut yükselişlere de sebep olabilmektedir. Dünyanın bir ucundan diğer ucuna anında ödeme yapma imkânı sunan kripto paraya ve blockchain teknolojisine dikkat kesilen herkes yeni bir oluşum olması sebebiyle ekonomik çöküşlerden korkmaktadır. İnsanların ne yapacağını kesin bir şekilde bilemediği, değer kazanıp kaybetme konusunda ucu açık bu alana girmemeleri de olağan kabul edilmektedir. Burada kripto paranın insanlar tarafından bir ödeme aracı mı yoksa yatırım aracı mı olarak görüldüğü sorusu önem kazanmaktadır. Genel olarak günümüzde insanlar tarafından agresif hareketleri göz önüne alınıp yalnızca yükseleceği düşüncesiyle yatırım aracı değeriyle hareket edilmektedir. Bir değişim aracı olarak görülmesi yani para gibi kullanabileceğimiz harcama yapabileceğimiz bir hal alması için kripto paranın herkes tarafından kullanılması, kabul görmüş olması gerekmektedir.

3. Yöntem

Araştırmanın amacı, Z kuşağının kişilik özelliklerini Holland'ın altı kişilik tipi testiyle belirleyerek, kişilik tiplerine göre kripto paralara olan ilgilerini ve gelecekte kripto para ile neler yapmayı düşündüklerini araştırmaktır. Araştırma farklı fakülte, bölümlerde eğitim alan farklı yakın ve uzak kişilik tiplerine, cinsiyete, doğum yıllarına, gelir durumuna, çalışma durumuna sahip öğrencilerin kripto paraya ilişkin görüşleri ve farklılıkları nelerdir sorularına yanıt aranarak, Z kuşağının kendileri arasındaki kişilik tiplerinin farklılığı ile kripto paraya ilişkin görüşleri karşılaştırılmıştır. Ankette Holland'ın altı kişilik tipi testinde kullanılan 90 soru ve puanlaması bağımlı değişken ve kripto para kullanımı ile bakış açısına yönelik 5 soru (kripto para deneyimi (evet-hayır), bakış açısı (olumlu-nötr-olumsuz), gelecekte nasıl gördüğü (iyi-kötü), yatırım maksatlı kullanımı (evet-hayır), kripto para (Para mıdır? Emtia mıdır?) soruları ile demografik verileri içeren 5 soru (yaş, cinsiyet, bölüm, gelir ve çalışma durumu) bağımsız değişken olarak yer almaktadır.

Araştırmada online anket yöntemi ile veriler toplanmıştır. Topkapı Üniversitesinde İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi ve Mühendislik fakültelerinde eğitim gören yaklaşık 2.000 olduğu varsayılarak, +/- % 5 örnekleme hatası (p=0.5; q=0.5 için), % 95 örnekleme doğruluğu için örnekleme sayısının en az 381 olması (Yazıcıoğlu ve Erdoğan, 2004: 50) planlanmıştır. Kolayda örneklem tekniği ile iki fakültede eğitim gören öğrencilere anket gönderilmiştir. 400 adedi geri dönmüş 387 anket geçerli sayılmıştır. SPSS-19 ile

verilerin güvenilirlik analizi yapılmış ardından frekans dağılımları ve merkezi eğilimleri incelenmiştir. Analiz sonucunda 0,934 değer aldığı saptanan ölçeğin Cronbach's Alpha'sının yüksek derecede güvenilir olduğu bulunmuştur (Karagöz, 2021: 16). Ankete esas konu olan kuşakları ifade eden verilerin dağılımlarının normal olmadıkları tespit edilmiştir [Skewness (-2,761); Kurtosis (5,653)]. Bu nedenle parametrik olmayan iki değişkenli Ki-Kare bağımsızlık testi uygulanmıştır (Gürbüz ve Şahin, 2015: 210, 243-249; Karagöz, 2021: 460). Ankette yapılan Holland kişilik testi ile öğrencilerin yakın ve uzak kişilik tipleri belirlenmiştir. SPSS iki değişkenli Ki-Kare bağımsızlık testi ile değişkenler arasında anlamlı bir ilişkinin olup olmadığını incelenmiştir.

Tablo 1

Frekans Dağılımları ile Yakın ve Uzak Kişilik Tipleri Tablosu

Doğum Yılı	Frekans	Yüzde	Cinsiyet	Frekans	Yüzde
1980-1999	37	9.6	Erkek	198	51.2
2000-2012	350	90.4	Kadın	189	48.8
Toplam	387	100	Toplam	387	100
KP Geleceği Görüşü	Frekans	Yüzde	Kripto Para (KP) Nedir?	Frekans	Yüzde
İyi	267	69	Para	146	37.7
Kötü	120	31	Emtia	241	62.3
Toplam	387	100	Toplam	387	100
KP Alma Durumu	Frekans	Yüzde	KP Yatırımı Yapma	Frekans	Yüzde
Evet	118	30.5	Evet	251	64.9
Hayır	269	69.5	Hayır	136	35.1
Toplam	387	100	Toplam	387	100
KP Düşüncesi	Frekans	Yüzde	Gelir Durumu	Frekans	Yüzde
İyi	98	25.3	Bir Asgari ücret	178	46
Kötü	64	16.5	İki Asgari ücret	64	16.5
Kararsız (Nötr)	225	58.1	Üç Asgari ücret	52	13.4
Toplam	387	100	Dört Asgari ücret ve üzeri	93	24
			Toplam	387	100
Fakülte Durumu	Frekans	Yüzde	Çalışma Durumu	Frekans	Yüzde
İİSBF	234	60.5	Tam zamanlı	65	16.8
			Kısmi Zamanlı	117	30.2
Mühendislik Fakültesi	153	39.5	Günlük İş	10	2.6
			Aile Desteği Alma	152	39.3
Toplam	387	100	Burs Alma	43	11.1
			Toplam	387	100
Bölüm Durumu	Frekans	Yüzde	Yakın Kişilik Tipi	Frekans	Yüzde
Yönetim Bilişim	198	27.9	Geleneksel	35	9
UTİ	62	16	Araştırmacı	78	20.2
HİR	24	6.2	Sosyal	152	39.3
Psikoloji	19	4.9	Girişimci	52	13.4
İşletme	21	5.4	Yaratıcı	31	8
			Gerçekçi	39	10.1
Elektrik Elektronik Mühendisliği	34	8.8	Toplam	387	100
			Uzak Kişilik Tipi	Frekans	Yüzde
			Geleneksel	134	34.6
Yazılım Mühendisliği	67	17.3	Araştırmacı	38	9.8
			Sosyal	11	2.8
Bilgisayar Mühendisliği	52	13.4	Girişimci	40	10.3
			Yaratıcı	121	31.3
Toplam	387	100	Gerçekçi	43	11.1
			Toplam	387	100

Tablo 1'de görüldüğü gibi, ankete katılan öğrencilerin %90,4'ünün Z kuşağı grubunda bulundukları görülmüştür. Cinsiyet durumlarının hemen hemen aynı oranda olduğu söylenebilir. Katılımcıların %60,5 İİSBF öğrencisidir. Katılımcıların %46'ı bir asgari ücret düzeyinde aylık gelire sahipken, %50,4'ü çalışmamaktadır. En yüksek katılım yönetim bilişim sistemleri bölümünden %27,9 oranında iken en az katılım psikoloji bölümünden %4,9 oranında olmuştur. Katılımcıların %30,5'i kripto para alırken, %58,1'nin kripto paraya bakışı nötr, %62,3'i kripto parayı emtia olarak görürken, %69 kripto paranın geleceğini iyi olacağını düşünürken, %64,9'u kripto paraya yatırım

4. Bulgular

Araştırma; frekans dağılımlarına ve araştırma sorularına ilişkin bulgular bağlamında irdelenmiştir.

4.1. Frekans Dağılımlarına İlişkin Bulgular

Bu bölümde ankete katılan öğrenciler; yaşları, cinsiyetleri, eğitim aldıkları fakülte ve bölüm durumları, kripto paralara ilişkin görüşler, gelir ve çalışma durumları, yakın ve uzak kişilik tipleri açısından sınıflandırılmışlardır. Bu değişkenlere ilişkin frekans dağılımları ile yakın-uzak kişilik tipleri Tablo 1'de verilmiştir.

yapabileceğini öngörmektedir. Son olarak Holland'ın altı kişilik tipine göre yapılan analizlerde; yakın kişilik tipinde sosyal kişilik tipi %39,3 oranında en çok orana sahip iken, yaratıcı kişilik tipi %8 oranında en az kişilik tipi olarak karşımıza çıkmaktadır. Uzak kişilik tipinde ise geleneksel kişilik tipi %34,6 oranında en çok orana sahip iken, sosyal kişilik tipi %2,8 oranında en az kişilik tipi olarak karşımıza çıkmaktadır.

4.2. Araştırma Sorularına İlişkin Bulgular

SPSS iki değişkenli Ki-Kare bağımsızlık testi ile değişkenler arasında anlamlı bir ilişkinin olup olmadığı incelenmiştir. SPSS'te yapılan analizlerde elde edilen tablolarda serbestlik derecesinin 1'den büyük olduğu durumlarda (en azından iki değişkenden birisinin kategori sayısının 2'nin üzerinde olması durumunda) beklenen değeri 5'ten küçük olan hücrelerin toplam sayısı %20'sini aşmamıştır. Bu nedenle Pearson Chi-Square değerleri kullanılmıştır (Karagöz, 2021: 534-538; Gürbüz ve Şahin, 2015: 210, 243-249; Can, 2013: 343-350).

Katılımcıların doğum yılları diğer bir ifadeyle Z ve Y kuşakları ile kripto para alma durumu [$\chi^2 (1)=,232$; $p>.05$], kripto para yatırımı yapma [$\chi^2 (1)=2,095$; $p>.05$], kriptonun emtia veya para olması konusu [$\chi^2 (1)=,000$; $p>.05$] arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki yoktur. Z ve Y kuşakları ile kripto para düşüncesi arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki vardır [$\chi^2 (2)=8,022$; $p<.05$]. Z kuşağının büyük çoğunluğunun kripto paraya yönelik şu an ki düşüncesi nötrdür. Z ve Y kuşakları ile kripto para geleceği arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki vardır [$\chi^2 (1)=5,951$; $p<.05$]. Z Kuşağının büyük çoğunluğu kripto paranın geleceğini iyi olarak görmektedir.

Cinsiyet ile kripto para alma durumu arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki vardır [$\chi^2 (1)=48,810$; $p<.05$]. Kadınların büyük çoğunluğunun kripto para almadıkları görülmüştür. Cinsiyet ile kripto para düşüncesi arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki vardır [$\chi^2 (2)=12,269$; $p<.05$]. Kadınların büyük çoğunluğunun kripto paraya yönelik şu an ki düşüncesi nötrdür. Cinsiyet ile kripto para yatırımı yapma arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki vardır [$\chi^2 (1)=9,647$; $p<.05$]. Erkeklerin büyük çoğunluğu kripto paraya yatırım yapma eğilimindedir. Cinsiyet ile kriptonun emtia veya para olması konusu arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki vardır [$\chi^2 (1)=4,672$; $p<.05$]. Kadınların büyük çoğunluğu kripto paranın emtia olduğunu düşünmektedir. Cinsiyet ile kripto para geleceği arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki yoktur [$\chi^2 (1)=,277$; $p>.05$].

Katılımcıların eğitim aldıkları fakülte ile kripto para alma durumu [$\chi^2 (1)=,093$; $p>.05$], kripto para düşüncesi [$\chi^2 (2)=,431$; $p>.05$], kripto para geleceği [$\chi^2 (1)=,123$; $p>.05$], kripto para yatırımı yapma [$\chi^2 (1)=,072$; $p>.05$], kriptonun emtia veya para olması konusu [$\chi^2 (1)=,136$; $p>.05$] arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki yoktur.

Katılımcıların eğitim aldıkları bölüm ile kripto para alma durumu arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki vardır [$\chi^2 (7)=15,402$; $p<.05$]. Psikoloji, bilgisayar mühendisliği, halkla ilişkiler ve reklamcılık bölümü öğrencilerinin büyük çoğunluğunun kripto para almadıkları görülmüştür. Katılımcıların eğitim aldıkları bölüm ile kripto para düşüncesi [$\chi^2 (14)=16,500$; $p>.05$], kripto para geleceği [$\chi^2 (7)=11,839$; $p>.05$], kripto para yatırımı yapma [$\chi^2 (7)=11,521$; $p>.05$], kriptonun emtia veya para olması konusu [$\chi^2 (7)=8,508$; $p>.05$] arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki yoktur.

Gelir kategorisi ile kripto para alma durumu arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki vardır [$\chi^2 (4)=15,838$; $p<.05$]. Bir ve iki asgari ücret düzeyinde geliri olanların büyük çoğunluğunun kripto para almadıkları görülmüştür. Gelir kategorisi ile kripto para düşüncesi arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki vardır [$\chi^2 (8)=16,611$; $p<.05$]. Bir asgari ücret düzeyinde geliri olanların büyük çoğunluğunun kripto paraya yönelik şu an ki düşüncesi nötrdür. Gelir kategorisi ile kripto para geleceği [$\chi^2 (4)=3,712$; $p>.05$], kripto para yatırımı yapma [$\chi^2 (4)=4,733$; $p>.05$], kriptonun emtia veya para olması konusu [$\chi^2 (4)=4,258$; $p>.05$] arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki yoktur.

Çalışma durumu ile kripto para alma durumu arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki vardır [$\chi^2 (4)=17,142$; $p<.05$]. Çalışmadan aile ve burs desteği ile eğitim görenlerin büyük çoğunluğunun kripto para almadıkları görülmüştür. Çalışma durumu ile kripto para düşüncesi arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki vardır [$\chi^2 (8)=24,081$; $p<.05$]. Çalışmadan aile ve burs desteği ile eğitim görenlerin büyük çoğunluğunun kripto paraya yönelik şu an ki düşüncesi nötrdür. Çalışma durumu ile kripto para geleceği [$\chi^2 (4)=2,163$; $p>.05$], kripto para yatırımı yapma [$\chi^2 (4)=,615$; $p>.05$], kriptonun emtia veya para olması konusu [$\chi^2 (4)=3,488$; $p>.05$] arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki yoktur.

Katılımcıların yakın kişilik tipleri ile kripto para alma durumu [$\chi^2 (5)=3,860$; $p>.05$], kripto para düşüncesi [$\chi^2 (10)=11,778$; $p>.05$], kripto para geleceği [$\chi^2 (5)=1,830$; $p>.05$], kripto para yatırımı yapma [$\chi^2 (5)=7,594$; $p>.05$], kriptonun emtia veya para olması konusu [$\chi^2 (5)=8,646$; $p>.05$] arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki yoktur.

Katılımcıların uzak kişilik tipleri ile kripto para alma durumu arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki vardır [$\chi^2 (5)=15,685$; $p<.05$]. Uzak kişilik tipleri gerçekçi, sosyal ve girişimci olanların büyük çoğunluğunun kripto para almadıkları görülmüştür. Katılımcıların uzak kişilik tipleri ile kripto para düşüncesi [$\chi^2 (10)=13,986$; $p>.05$], kripto para geleceği [$\chi^2 (5)=6,788$; $p>.05$], kripto para yatırımı yapma [$\chi^2 (5)=4,456$; $p>.05$], kriptonun emtia veya para olması konusu [$\chi^2 (5)=4,246$; $p>.05$] arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki yoktur.

5. Sonuç ve Tartışma

Z kuşağının büyük çoğunluğunun kripto paraya yönelik şu an ki düşüncesi nötr iken kripto paranın geleceğine yönelik düşüncesi ise olumludur. Bu durum kripto paraların geleceğin yatırım yapılabilir araçlar arasında olacağını göstermektedir. Kadınların büyük çoğunluğu kripto para almamıştır ve büyük çoğunluğunun şu an ki düşüncesi ise nötrdür. Erkeklerin büyük çoğunluğu kripto paraya yatırım yapma eğilimindeyken, kadınların büyük çoğunluğu kripto paranın, para değil emtia olduğunu düşünmektedir. Kadınların erkeklere göre kripto para konusunda daha temkinli olduğu ve daha çok bilgi sahibi olduğu sonucuna ulaşılabilir. Katılımcıların eğitim aldıkları fakülte ile kripto para soruları arasında anlamlı ilişki yoktur. Eğitim aldıkları bölüm ile kripto para soruları arasında yalnız kripto para alma arasında anlamlı ilişkinin; psikoloji, bilgisayar mühendisliği, halkla ilişkiler ve reklamcılık bölümü öğrencilerinin kripto para almama yönünde olduğu tespit edilmiştir. Gelir kategorisi bir ile iki asgari ücret düzeyinde olanların ve çalışmadan aile ile burs desteği eğitim görenlerin büyük çoğunluğu kripto para almamıştır. Bir asgari ücret düzeyinde geliri olanların ve çalışmadan aile ile burs desteği eğitim görenlerin büyük çoğunluğu şu an kripto paraya karşı nötr düşüncededir. Uzak kişilik tipleri gerçekçi, sosyal ve girişimci olanların büyük çoğunluğu kripto para almamıştır. Elde edilen bulgular ve sonuçlara göre; Z kuşağının kripto paraya ilgisinin artacağı fakat yakın kişilik tiplerine göre kripto para arasında anlamlı ilişkilerin olmadığı görülmektedir. Aynı zamanda, uzak kişilik tiplerine göre gerçekçi, sosyal ve girişimci olanların kripto para alma deneyimi yaşamadıkları öngörülmektedir.

Son yıllarda sıklıkla araştırma konusu yapılan kuşaklar kavramında, Z kuşağının kripto paranın geleceği konusunda diğer kuşaklardan ayrıldığı görülmektedir. Bu durum Z kuşağının teknoloji ile doğan bir nesil olmasına bağlanabilir. Ayrıca bu durum teknolojiye erişilmesine göre ülkeden ülkeye ve yaşadığı çevre ile gelir durumuna göre de değişiklik gösterebilir. Z kuşağı bireyleri, aynı kuşağa ait olsalar da gelir düzeyleri ve kişilik özellikleri açısından kripto para satın alma davranışlarında birbirlerinden farklılık göstermektedir.

Kaynakça

- Akdemir, A., Konakay, G., Demirkaya, H., Noyan, A., Demir, B., Ağ, C., Pehlivan, Ç., Özdemir, E., Akduman, G., Eregez, H., Öztürk, İ. ve Balcı, O. (2013). Y Kuşağının Kariyer Algısı, Kariyer Değişimi ve Liderlik Tarzı Beklentilerinin Araştırılması. *Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 2(2): 11-42.
- Alkin, E. (2022). *İktisada Yeniden Giriş*, İstanbul: Destek Yayınları,
- Alpago, H. (2018). Bitcoin'den Selfcoin'e Kripto Para. *Uluslararası Bilimsel Araştırmalar Dergisi* (IBAD), 3(2): 411-428. <https://doi.org/10.21733/ibad.419462>
- Aslan, R. (2023). Kripto Para Sistemi ve Geleceği: SWOT Analizi ile Bir Değerlendirme, *International Journal of Innovative Approaches in Social Sciences*, 7(1): 46-66. doi: 10.29329/ijiasos.2023.535.4.
- Ayhün, S.E. (2013). Kuşaklar Arasındaki Farklılıklar ve Örgütsel Yansımaları, *Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 2 (1): 93-112.
- Can, A. (2013). *SPSS ile Bilimsel Araştırma Sürecinde Nicel Veri Analizi*. Ankara: Pegem Akademi.
- Cengiz, K. (2018). En Popüler Kripto Para Birimi: Bitcoin, *Bandırma Onyediyünlü Üniversitesi Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi*, 1(2): 87-100
- Crumpacker, M. ve Crumpacker, J.M., (2007). Succession Planning and Generational Stereotypes: Should HR Consider Age-Based Values and Attitudes a Relevant Factor or a Passing Fad?, *Public Personnel Management*, Volume: 36, Issue: 4: 349-369.
- Çetin, C. ve Özcan, E.D. (2013). *İnsan Kaynakları Yönetimi*, İstanbul: Beta Basım.
- Daloğlu, E.S. (2013). *Çalışma Algısı Üzerine Kuşaklararası Bir Analiz*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İzmir: Yaşar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Dimock, M. (2019). Defining Generations: Where Millennials End and Generation Z Begins, *Pew Research Center*, <https://www.pewresearch.org/short-reads/2019/01/17/where-millennials-end-and-generation-z-begins/> Erişim Tarihi: 01.09.2024.
- Eğilmez, M. (2017). *Kendime Yazılar: Kripto Paralar, Bitcoin ve Blockchain*, <https://www.mahfiegilmez.com/2017/11/kripto-paralar-bitcoin-ve-blockchain.html>, Erişim Tarihi: 01.09.2024.
- Erten P. (2019). Z Kuşağının Dijital Teknolojiye Yönelik Tutumları. *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Elektronik Dergisi*, 10(1): 190- 202.
- Gök, B. ve Coşkun, A. (2020). Z Kuşağının Finansal Okuryazarlık Eğilimlerinin İncelenmesine İlişkin Bir Araştırma, *International Journal Of Cultural And Social Studies* (Intjcss) 6 (1): 356-366.
- Gürbüz, S., ve Şahin, F., (2015), *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri Felsefe-Yöntem-Analiz* (2. baskı), Ankara: Seçkin.
- Holland, J. L., (1997). *Making Vocational Choices: A Theory of Vocational Personalities and Work Environments* (3rd edition), Psychological Assesment Resources, Odessa, FL.
- Kapil, Y. ve Roy, A. (2014). A Critical Evaluation Of Generation Z At Workplaces, *International Journal of Social Relevance & Concern*, 2 (1): 10-14.
- Karagöz, Y. (2021). *SPSS-AMOS-META Uygulamalı Nicel-Nitel-Karma Bilimsel Araştırma Yöntemleri ve Yayın Etiği*, (Güncellenmiş 3. Basım), Ankara: Nobel.
- Keleş, H. N. (2011). Y Kuşağı Çalışanlarının Motivasyon Profillerinin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma, *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, Cilt: 3, Sayı: 2: 129-139.
- Kesebir, M. ve Günceler, B. (2019). Kripto Para Birimlerinin Parlak Geleceği. *İğdır Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi* (17): 605-626.
- Mert, G. ve Neslihanoglu, S. (2020). Y Kuşağının Kariyer Algısı ve Gelecek Beklentisi: Kocaeli Organize Sanayi Bölgesi Örneği, *Manas Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 9(2): 927-945.
- Öz, Ü. (2015). *XYZ Kuşaklarının Özellikleri ve Y Kuşağının Örgütsel Bağlılık Düzeyi Analizi*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara: Atılım Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Özkan, M. ve Solmaz, B. (2015). The Changing Face of The Employees-Generation Z and Their Perceptions of Work (A Study Applied to University Students). *Procedia Economics and Finance*, 26: 476-483.
- Perkmen, S. ve Dağıstanlı, Ö. (2012). Kimler Bilişim Teknolojileri Öğretmeni Olmalı? Meslek Kişiliği Yaklaşımı. *Education Sciences*, 7(4): 1045-1053. <https://doi.org/10.12739/10.12739>.
- Seçkin B., S. (2005). Biz Kuşağı Geliyor, Capital, <https://www.capital.com.tr/ekonomi/makro-ekonomi/biz-kusagi-geliyor>, Erişim Tarihi: 23.12.2024.
- Smith, A. (2020). *Ulusların Zenginliği* (Seçmeler), Çev. Şükrü Alpogut, İstanbul: Say Yayınları.
- Spitznas, T. J. (1998). Generation X: Why So Glum?, *Fairfield County Business Journal*, Volume: 37, Issue: 50: 1.
- Şimşek İşliyen, F. (2020). Dijital Çağda Bilginin Değişen Niteliği ve İnfobezite: Z Kuşağı Üzerine Bir Odak Grup Çalışması. *Selçuk İletişim*, 13 (1): 246-272.
- Şimşek, M.Ş., Çelik, A. ve Akgemici, T. (2014). *Davranış Bilimlerine Giriş ve Örgütlerde Davranış*. 8. Baskı., Konya: Eğitim Yayınevi.
- Taş, H. Y., Demirdöğmez, M., Küçükkoğlu, M. (2017), Geleceğimiz Olan Z Kuşağının Çalışma Hayatına Muhtemel Etkileri, *OPUS Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 7(13): 1031-1048.
- Ünlü, G. ve Çiçek, H. (2021). Z Kuşağının A ve B Tipi Kişilik Özelliklerinin Bireysel Kariyer Planlamalarına Etkisi. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 20(45): 694-723.
- Yazıcıoğlu, Y. ve Erdoğan, S. (2004). *SPSS Uygulamalı Bilimsel Araştırma Yöntemleri*, Ankara: Detay Yayıncılık.
- Yelkikalan, N. ve Altın E. (2010). Farklı Kuşakların Yönetimi, *Yönetim Bilimleri Dergisi*, Cilt: 8, Sayı: 2: 13-17.
- Yeşilyaprak, B. (2005-2007). İleri Meslek Danışmanlığı, PDR Doktora Programı Ders Notları ve Uygulama Raporları, Ankara Üniversitesi.
- Yeşilyaprak, B. (2008). *Eğitimde Rehberlik Hizmetleri* (16. baskı), Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Yeşilyaprak, B. (2023). *Özellik- Faktör ve Holland'ın Kuramları*. Ankara Üniversitesi, Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Fakültesi, Psikolojik Danışma ve Rehberlik Anabilim Dalı, <https://birimler.dpu.edu.tr/app/views/panel/ckfinder/userfiles/74/files/b elgeler/meslekigelisimkuramlari.pdf>, Erişim tarihi: 20.05.2023.
- Zengin, Y. (2017). X-Y-Z Kuşakları. (Ed.), B. Akdemir, *İnsan Kaynakları Yönetiminde Güncel Yaklaşımlar*, İstanbul: Beta Basım.



İşsizlik Oranı ile Sağlık Harcamaları Arasındaki İlişkinin Analizi: Türkiye Örneği

Analysis of the Relationship Between Unemployment Rate and Health Expenditures: The Case of Türkiye

^{ID} Abdullah Mesut UÇAR¹ ^{ID} Selman YILMAZ²

¹ İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi, İstanbul/Türkiye, a.ucar.1@ogr.iu.edu.tr

² İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi, İstanbul/Türkiye, selmany@istanbul.edu.tr

ÖZET

Türkiye'deki bireylerin kendi bütçelerinden yaptıkları sağlık harcamaları ile işsizlik oranları arasında yakın bir ilişki bulunmaktadır. Bunu anlamak için Türkiye'deki bireylerin kendi bütçelerinden yaptıkları toplam sağlık harcamaları ile işsizlik oranları arasındaki ilişkinin analiz edilmesi gerekmektedir. Bu sebeple çalışmada Türkiye'de 2000-2021 yılları arasında işsizlik oranları ile toplam bireysel sağlık harcamaları arasındaki ilişki zaman serisi kullanılarak analiz edilmiştir. Ulaşılan veri setine Arttırılmış Dickey-Fuller birim kök testi, ARIMA testi ve Granger Nedensellik analizi testleri uygulanmıştır. Bireysel sağlık harcamaları serisi için ARIMA(1,0,0) modeli uygun bulunmuş olup, AR(1) bileşeni ile serinin en iyi şekilde modellendiği sonucuna varılmıştır. İşsizlik oranı serisi için ise ARIMA(1,0,1) modeli seçilmiştir; bu modelde hem AR(1) hem de MA(1) bileşenlerinin önemli olduğu belirlenmiştir. Her iki değişken arasındaki 1 ve 2 gecikme değerlerine göre yapılan testlerde, p-değerleri sırasıyla 0.5992 ve 0.8182 olarak bulunmuş ve bu değerler anlamlı bir nedensellik ilişkisini desteklememiştir. Sonuç olarak, bireysel sağlık harcamaları ile işsizlik oranı arasında doğrudan bir nedensellik ilişkisi olmadığı sonucuna varılmıştır. Çalışmamız, işsizlik sigortası talep oranındaki değişiklikler, gelir, eğitim, nüfusun bağımlılık oranı ve üniversite mezuniyet oranı gibi sosyoekonomik değişkenlerin yanı sıra işsizlik oranı, kişi başına düşen Gayrisafi yurtiçi hasıla ve enflasyon gibi makroekonomik değişkenlerin etkilerinin analize dahil edilerek daha kapsamlı bir inceleme yapılması gerektiğini önermektedir.

Anahtar Kelimeler: İşsizlik Oranı, Bireysel Sağlık Harcamaları, Sağlık Ekonomisi, Granger Analizi, ARIMA Analizi

ABSTRACT

There is a close relationship between the health expenditures of individuals in Turkey from their own budgets and unemployment rates. In order to understand this, the relationship between the total health expenditures of individuals in Turkey from their own budgets and unemployment rates needs to be analyzed. For this reason, the relationship between unemployment rates and total individual health expenditures in Turkey between 2000-2021 was analyzed using time series in the study. Augmented Dickey-Fuller unit root test, ARIMA test and Granger Causality analysis tests were applied to the obtained data set. ARIMA(1,0,0) model was found appropriate for the individual health expenditure series, but, these values did not support a significant causal relationship. As a result, it was concluded that there was no direct causal relationship between individual health expenditures and unemployment rate. Our study suggests that a more comprehensive examination should be conducted by including the effects of socioeconomic variables such as changes in unemployment insurance claim rate, income, education, population dependency rate and university graduation rate, as well as macroeconomic variables such as unemployment rate, Gross domestic product per capita and inflation.

Keywords: Unemployment Rate, Individual Health Expenditures, Health Economics, Granger Analysis, ARIMA Analysis

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi

Başvuru Tarihi: 11 Kasım 2024

Kabul Tarihi: 2 Ocak 2025

Makale Türü

Araştırma Makalesi

Sorumlu Yazar

Abdullah Mesut UÇAR

ARTICLE INFOS

Article History

Received: November 11, 2024

Accepted: January 2, 2025

Article Type

Research Article

Corresponding Author

Abdullah Mesut UÇAR

1. Giriş

Türkiye'de işsizlik oranı 2019-2023 yılları arasında düşüş trendine girmiş (Türkiye İstatistik Kurumu [TÜİK], 2023) bireysel sağlık harcamaları ise artış göstermiştir (OECD/Euopen Union, 2022). Bu iki faktör arasındaki negatif ilişki bazı tartışmalara yol açmaktadır (Çalışkan, 2008; Tıraş ve Özbeke, 2021). Bu ilişkiyi daha iyi anlamak için öncelikle bu faktörlerin her birinin diğerini nasıl etkilediğine bakmak gerekmektedir. İşsizlik oranı, genel itibarı ile iş arayan ancak bulamayan insanların sayısının bir ölçüsüdür (World

Bank, 2016: s.76). Yüksek işsizlik olduğunda bu durum mevcut işlerden daha fazla iş arayan insan olduğu anlamına gelmektedir. İş arayan insan sayısındaki artış bireysel sağlık harcamalarında bir azalışa yol açabilir (Chen ve Bloom, 2019; Faramarzi vd., 2019). Bireysel sağlık harcamalarındaki azalış özel sektörün harcama eğilimini azaltacağı için özel sektör sağlık harcamalarını da azaltacaktır (Erus ve Aktakke, 2012). Bu durum kamunun yaptığı sağlık harcamalarında da artışa neden olabilecektir. Çünkü insanlar

sağlık sigortasını ödeyemeyecekleri takdirde tıbbi bakım için kamu otoritesinin devreye girmesi gerekebilir (Sulku ve Bernard, 2012).

Türkiye’de sağlık harcamaları ile işsizlik oranı ilişkisindeki karmaşıklık bu noktada ortaya çıkmaktadır. Bir yandan işsizlikteki düşüş, bireylerin sağlık hizmetlerine daha fazla para harcamasına yol açabilmekteyken diğer yandan bireylerin kendi bütçelerinden yaptıkları harcamaların artması ile kamu ve özel sektör sağlık harcamaları da artmaktadır. Bir ülkede işsiz birey sayısındaki düşüş o ülkede bireysel sağlık harcamalarını artıcı etkide bulunmalı ve dolayısı ile kamunun sağlık harcamaya yükünü azaltmalıdır (Sulku ve Bernard, 2012). Bu bağlamda kamu otoritesi bir yandan ülke ekonomisini büyütme ve vatandaşlarının ihtiyaçlarını karşılamaya çalışırken öte yandan sağlık harcamaları ile işsizlik oranları arasındaki ilişkiyi kontrol etmek mecburiyetindedir. Aksi takdirde işsizlik sigortası prim ödenekleri, genel sağlık sigortası ve diğer sigorta ödenekleri bütçede kontrol edilemez hale gelebilecektir (Meskarpour Amiri vd., 2021).

Bu çalışmanın temel amacı Türkiye’deki bireylerin bütçelerinden yaptıkları sağlık harcamaları ile işsizlik oranları arasındaki ilişkiyi tespit etmektir. Bu amaç doğrultusunda ilk olarak 2000-2021 yılları arasında ABD doları cinsinden satın alma gücü paritesine göre toplam bireysel sağlık harcamaları ile işsizlik oranı rakamları zaman

Çünkü bu kişiler ‘eksik istihdam’ olarak değerlendirilip ayrı olarak analiz edilmektedir (Mathur, 1964).

Uluslararası anlamda ise işsizlik oranı tanımı International Labor Organization (ILO) tarafından yapılmaktadır. Bu tanıma göre kurumsal olmayan çalışma çağındaki kişi grubu kavramı ortaya atılmaktadır (World Bank, 2016: 76). Kurumsal olmayan çalışma çağındaki nüfus, çalışma çağındaki olan ve hapisane, huzurevi veya ruh sağlığı tesisi gibi kurumlarda yaşamayan kişilerin sayısını ifade etmektedir. Bu kişilerin hesaplanması ile daha geniş çaplı ve daha ayrıntılı bir analiz yapılmaktadır. Bu kişiler tipik olarak 16 ila 64 yaş arasındaki bireyler olarak tanımlanmaktadır. Ancak bu yaş aralığı ülkeye veya bölgeye göre değişebilmektedir. Bu grup hem çalışan hem de işsiz ancak iş arayan kişileri içermektedir. Ekonomistler ve politika yapımcılar, çalışma çağındaki kurumsal olmayan nüfusun büyüklüğünü ölçerek, istihdam edilen veya aktif olarak iş arayan çalışma çağındaki nüfusun yüzdesi olan potansiyel işgücüne katılım oranını tahmin etmektedirler (Gökçe, 2023; Kelly, 2013). Bu ölçüm, işgücü piyasasının sağlığı ve genel ekonomi hakkında önemli bilgiler sunulmasını sağlamakta ve zaman içinde işgücüne katılımdaki değişikliklerin izlenmesine yardımcı olmaktadır. Ayrıca kurumsal olmayan çalışma çağındaki nüfus, işgücü içerisindeki işsizlik oranını hesaplamak için kullanıldığından önem arz etmektedir.

İşsizlik oranı, işsiz bireylerin sayısının, aktif olarak iş arayıp işsiz olan ve çalışan bireyleri içeren toplam kişi sayısını gösteren işgücü rakamına bölünerek hesaplanmaktadır. Formül ile gösterilecek olur ise,

$$\text{İşsizlik Oranı} = (\text{İşsiz Kişi Sayısı} / \text{İşgücü}) \times 100$$

Bu formülü kullanmak için işsiz bireylerin sayısını ve iş gücünün büyüklüğünün bilinmesi gerekmektedir. Bu formülün bir işsizlik oranı tahmini sağladığını ve gerçek oranın çeşitli faktörlerden etkilenebileceği unutulmamalıdır. Bu faktörler hükümet tarafından kullanılan ‘işsizlik’ tanımının biçimi, toplanan verilerin doğruluğu ve işgücüne katılım oranındaki değişiklikler gibi etmenlerdir.

3. Sağlık Harcamaları

Sağlık harcamaları, sağlık ürün ve hizmetlerine harcanan toplam para miktarını ifade etmektedir. Bu harcamalar tıbbi tedavi, hastane giderleri, reçeteli ilaçlar, tıbbi ekipman, sağlık ve diğer maliyetler ile ilgili giderleri içermektedir (Çelik, 2019: 75). Sağlık harcamaları, birkaç farklı türde kategorize edilebilmektedir. Bunlar kamu sağlık

serisi kullanılarak analiz edildi. İkinci olarak kapsamlı literatür taraması ile Türkiye’nin sağlık sistemine yön veren “Sağlıkta Dönüşüm Programının” bireylerin işsizlik kalması durumunda harcama eğilimlerine ne yönde etkide bulunduğu ortaya konmaya çalışıldı. Son olarak ise literatürde eksik olarak göze çarpan bu husus literatürdeki diğer çalışmalar paralelinde olası sonuçlar ışığında değerlendirilmeye çalışıldı.

2. İşsizlik Oranı

İşsizlik oranı; halihazırda işsiz olan ancak aktif olarak iş arayan işgücünün yüzdelik dilimini ifade etmektedir. Bir diğer ifade ile çalışmaya istekli ve iş konusunda yetenekli ancak iş bulamayan insanların sayısını yansıtmaktadır (Ünsal, 2016: 561). Bir ekonominin sağlıklı olduğunu gösteren önemli bir iktisadi değişkendir. İşsizlik oranı; işsiz bireylerin sayısının, aktif olarak iş arayan hem çalışan hem de işsiz bireyleri içeren işgücündeki toplam kişi sayısına bölünmesi ile hesaplanmaktadır (Dinler, 2014: 500). Düşük işsizlik oranı genellikle çok sayıda iş olanağına sahip güçlü bir ekonomi göstergesi iken yüksek bir işsizlik oranı ise zayıf bir ekonomi göstergesi olmaktadır. Ancak işsizlik oranı, iş aramayı bırakan veya yarı zamanlı çalışan ancak tam zamanlı istihdamı tercih

harcamaları, özel sağlık harcamaları, bireysel sağlık harcamaları ve sermaye harcamalarıdır. Kamu sağlık harcamaları, hükümetlerin belirli sağlık hizmetleri programlarını finanse etmek için yaptığı harcamalardır (Yetim vd., 2021). Özel sağlık harcamaları kişilerin, işverenlerin ve özel sağlık sigorta şirketlerinin sağlık hizmetleri için yaptıkları harcamalardır. Bireysel sağlık harcamaları muafiyet, ön ödeme ve sağlık sigortası kapsamına girmeyen harcamalar gibi kişilerin bireysel sağlık ihtiyaçları için ödedikleri harcamalarıdır. Sermaye harcamaları ise hastane ve kliniklerin inşası ve bakımı gibi sağlık altyapısına yapılan yatırımları kapsamaktadır (Guinness, 2011: 208).

Birçok ülkede yaşanan nüfus, yeni hastalıkların ortaya çıkması ve artan tıbbi teknoloji ve eğitim maliyeti gibi faktörler nedeni ile sağlık harcamaları artmaktadır (OECD, 2023). Sağlık harcamaları, kaliteli tıbbi bakıma erişimi artırabilirken bireyler, hükümetler ve sağlık hizmeti sağlayıcıları için de zorluklar yaratabilmektedir. Bu zorluklardan bazıları arasında artan sağlık maliyetleri, sağlık hizmetlerine erişim de eşitsiz koşullar ve sağlık hizmetlerinin bireyler ve aileler üzerindeki mali yükü yer almaktadır (Riley, 2012).

Bu zorlukların üstesinden gelmek için politika yapımcılar ve sağlık hizmeti sağlayıcıları, verimliliği artırmak, maliyetleri azaltmak ve sağlık hizmetlerinin kalitesini iyileştirmek için çeşitli stratejiler uygulamaktadırlar. Bu stratejiler; teknolojik yenilik ve ARGE yatırımlarını, önleyici bakım girişimlerini ve sağlık sistemi reformlarını içermektedir. Genel olarak sağlık harcamaları modern sağlık sistemlerinin kritik bir bileşenidir ve politika yapımcılar, sağlık hizmeti sağlayıcıları ve bireyler sağlık harcamalarının sürdürülebilir ve adil olmasını sağlamak için bir bütün halinde çalışmalıdır (Kruk vd., 2018).

4. İşsizlik Oranı ve Sağlık Harcamaları Arasındaki Teorik İlişki

İşsizlik oranı ile sağlık harcamaları arasındaki teorik ilişki karmaşık ve çok yönlüdür. Bu ilişkiyi açıklarken sosyoekonomik durumun etkisi vurgulanarak ekonomik değişimin özellikle de durgunluk ve işsizliğin sağlık üzerindeki etkisini vurgulanmaktadır (Brenner ve Mooney, 1983; Faramarzi vd., 2019). İşsizlik oranlarının düşük ve bireysel sağlık harcamalarının daha yüksek olduğu ülkelerde kişi başına daha düşük sağlık harcamaları yaşandığını

gösteren birçok ampirik araştırma bulunmaktadır. Bu durumunda işsizlik ile sağlık harcamaları arasında negatif bir ilişki söz konusudur (Faramarzi vd., 2019). Fakat başka bir çalışmada genişletici maliye politikası ile kamu sağlık harcamalarındaki artışın işsizlik oranında artışa yol açtığı ortaya atılmaktadır (Brückner ve Pappa, 2012).

1929 Büyük Buhran sırasında işsizliğin sağlık üzerindeki etkileri inceleyen bir çalışmada dünya genelindeki işsizlik oranındaki artış sonrası sağlık harcamalarında artış görülmüştür (Oyeyemi ve Onuoha, 2019; Tøge, 2016). Bunun yanı sıra sağlık harcamalarının işsizlik oranındaki artış ile ilişkili olduğu belirtilmekte ve bu da bu değişkenler arasında potansiyel pozitif bir korelasyon olduğunu göstermektedir (Oyeyemi ve Onuoha, 2019).

Faramarzi ve diğerlerinin bir çalışmasında (2019), işsizlik oranındaki %1'lik bir artışın kişi başına sağlık harcamalarında 138 dolarlık bir düşüşe yol açtığı sonucuna ulaşılır. Benzer şekilde bireysel sağlık harcamalarındaki %1'lik bir artışa karşın kişi başına düşen sağlık harcamalarında 12 dolarlık bir azalma olduğu görülmektedir. Bu durum yüksek işsizlik oranlarının düşük sağlık harcamaları ile ilişkili olduğunu göstermektedir. İtalya bölgelerindeki sağlık harcamalarının analizi eden bir çalışmada eyalet düzeyinde sağlık harcamalarını etkileyen faktörleri saptamak için panel analiz tekniği ile modelleme yapılmış (Magazzino ve Mele, 2012) ve ampirik bulgulara göre de reel gayri safi yurtiçi hasıla, işsizlik oranı, devlet hastanelerindeki yatak sayısı, şehirleşme derecesi ve en az ortaokul mezunu olanların oranı faktörlerinin fiili sağlık harcamalarını doğrudan etkilediğini göstermektedir.

Türkiye'de işsizlik oranı ile sağlık harcamaları arasında negatif yönlü bir ilişki bulunmaktadır (Tıraş ve Özbek, 2021). Sağlık harcamaları arttıkça işsizlik oranı azalmaktadır. Bunun nedeni sağlık sektörünün teknoloji yoğun olmasının yanı sıra emek yoğun bir sektör olmasıdır (Çalışkan, 2008). Sektör büyüdükçe istihdam sağlama kapasitesinde artış yaşanabilir ve ekonomik büyümeye katkı sunulabilir. Bu çalışmadan Türkiye'nin de örnekleme dahil edildiği sağlık harcamaları ile işsizlik oranı arasındaki ilişkiyi analiz eden başka çalışmalarda bulunmaktadır (Koçyiğit ve Çilhoroz, 2021; Cinaroglu, 2021; Faramarzi vd., 2019; İnce, Boz, Yılmaz, ve Cengiz, 2020; Mahmut Saadi Yardim, Cilingiroglu, ve Yardim, 2010; Yetim vd., 2021).

Türkiye'de sağlık harcamaları ile işsizlik oranı arasındaki ilişkiyi anlamak için ekonomik faktörlerin sağlık sistemi üzerindeki etkisini dikkate almak önem arz etmektedir. Araştırmalar özellikle Türkiye bağlamında sağlık harcamaları ile işsizlik arasında anlamlı bir ilişki olduğunu göstermektedir. Koçyiğit ve Çilhoroz (2021) tarafından yapılan çalışmada işsizlik ile sağlık harcamaları arasında anlamlı bir

ilişki göze çarpmaktadır. Bu da işsizlik gibi ekonomik faktörlerin sağlık harcamalarını etkileyebileceği fikrini desteklemektedir. Ayrıca Yardım ve diğerleri (2014) tarafından sağlık reformlarının Türkiye'deki kamu sigortalıları üzerindeki etkisi vurgulanır ve toplam hane halkı harcamaları içinde bireysel sağlık harcaması payının azaldığı gösterilir. Bu durum işsizlik oranlarındaki değişikliklerin bireysel harcamaları nasıl ve ne şekilde sağlık hizmetlerine tahsis edildiğini göstermektedir. Dahası Çınaroğlu (2021), Türkiye'nin OECD ülkeleri arasında ortalama %9-12 ile en düşük toplam sağlık harcamasına sahip olduğunu ve bu durumun altında işsizlik gibi değişkenlerin olabileceğini belirtir. Yardım vd. (2010) ayrıca Türkiye'de yıkıcı (catastrophic) sağlık harcamalarının yaygınlığını vurgulayarak, ekonomik koşulların sağlık hizmetlerinin karşılanabilirliği üzerindeki potansiyel etkisinin altını çizmektedir.

Yetim ve diğerleri (2021) tarafından yapılan başka bir çalışmada 2000-2017 yılları arasında OECD ülkelerindeki gelir, eğitim, nüfusun bağımlılık oranı ve üniversite mezuniyet oranı gibi sosyoekonomik değişkenlerin; işsizlik oranı, kişi başına düşen GSYİH ve enflasyon gibi makro ekonomik değişkenlerin sağlık harcamaları üzerindeki etkisi panel veri analizi yöntemi ile analiz edilir. OECD'de sağlık harcamalarını etkileyen en önemli faktörlerin anlamlı biçimde gelir ($\beta: 1,331$) ve eğitim ($\beta: 0,062$) olduğu ($p < 0,05$), işsizlik oranı ve nüfusun bağımlılık oranının sağlık harcamaları üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisinin olmadığı ($p > 0,05$) görülmektedir.

Nüfus yapısındaki değişiklikler de belirli bir ülkedeki hem sağlık harcamalarını hem de işsizlik oranlarını etkileyebilir. Örneğin, yaşlanan bir nüfusa sahip bir ülkede sağlık hizmetlerine daha fazla yatırım gerektirebilirken işgücüne aktif olarak katılan daha az sayıda insan daha yüksek işsizlik oranlarına yol açabilir (Cristea vd., 2020).

5. Metodoloji ve Analiz

Bu çalışmada Türkiye'de 2000-2022 yılları arasındaki bireysel sağlık harcamaları ve işsizlik oranı arasındaki olası nedensellik ilişkisini incelemek amacı ile zaman serisi analizi gerçekleştirilmiştir. Analize konu değişkenlerden bireysel sağlık harcamaları (BSH) için OECD sağlık verileri kullanıldı (OECD, 2023). İşsizlik oranı (İO) için Türkiye İstatistik Kurumundan ve Dünya Bankasından elde edilen veriler derlenerek analize konu edilmektedir. Her iki veri için yıllık veriler kullanılmaktadır. Her iki veri seti 2000 yılından başlamak kaydı ile işsizlik oranı için 2023 yılı rakamlarına ulaşılmasına rağmen bireysel sağlık harcamaları için 2021 yılına kadar olan verilere ulaşılmaktadır. Dolayısı ile verilerin kapsamı 2000-2021 yılları arasında sabit tutulmaktadır.

Tablo 1

Augmented Dickey-Fuller Birim Kök Test Sonuçları

ADF	Düzey değerleri		Birincil Fark Değerleri		İkincil Fark Değerleri	
	Olasılık	Test İstatistiği	Olasılık	Test İstatistiği	Olasılık	Test İstatistiği
İO	0.7268	-1.0702	0.0399	-2.9494	-	-
BSH	0.9979	1.6268	0.4809	-1.6054	0.0115	-3.3840

İlk olarak iki veri setinin durağan olup olmadığını belirlemek için Augmented Dickey-Fuller (ADF) testi uygulanmıştır. ADF test sonuçlarına göre hem bireysel sağlık harcamaları hem de işsizlik oranı serileri düzeyde durağan bulunmamıştır. Bu neden ile seriler durağan hale getirilebilmesi için fark alma işlemleri yapılmıştır. Bireysel sağlık harcamaları serisi ikinci farkı alındıktan sonra işsizlik oranı serisi ise birinci farkı alındıktan sonra durağan hale gelmiştir.

Durağanlaştırılan seriler üzerinde en uygun ARIMA modellerini belirlemek için modelleme süreci yürütülmüştür. Sağlık harcamaları için ARIMA (1,0,0) modeli seçilmiş ve en uygun model bileşeninin AR

(1) olduğu saptanmıştır (AIC: 965.297). İşsizlik oranı serisi için ise ARIMA (1,0,1) modeli uygun bulunmuş olup modelde AR (1) ve MA (1) bileşenleri yer almıştır (AIC: 80.843).

Modelleme aşamasının ardından iki değişken arasındaki nedensellik ilişkisini araştırmak için Granger nedensellik testi uygulanmıştır. Bu test ile işsizlik oranının bireysel sağlık harcamaları üzerinde Granger anlamında bir nedenselliği olup olmadığı değerlendirilmiştir. Nedensellik testi, her iki değişken arasındaki olası gecikmeli (lagged) etkileri test etmek amacıyla 1 ve 2 gecikmeli modeller üzerinden gerçekleştirilmiştir.

6. Bulgular

Çalışmada öncelikle Augmented Dickey-Fuller (ADF) testleri uygulanarak veri serilerinin durağanlığı incelenmiştir. İlk olarak düzeyde (original) yapılan ADF testi sonuçlarına göre hem bireysel sağlık harcamaları (ADF İstatistiği: 1.6268, p-değeri: 0.9979) hem de işsizlik oranı (ADF İstatistiği: -1.0702, p-değeri: 0.7268) serileri durağan bulunmamıştır. Bunun üzerine bireysel sağlık harcamaları serisinin birinci farkı alındığında da (ADF İstatistiği: -1.6054, p-değeri: 0.4809) hala durağan olmadığı görülmüş ancak ikinci fark alındığında serinin durağan hale geldiği tespit edilmiştir (ADF

İstatistiği: -3.3840, p-değeri: 0.0115). İşsizlik oranı serisi ise birinci farkı alındığında durağan hale gelmiştir (ADF İstatistiği: -2.9494, p-değeri: 0.0399) (Bkz Tablo 1.).

Durağan hale getirilen seriler üzerinden ARIMA modellemeleri gerçekleştirilmiştir. Bireysel sağlık harcamaları serisi için ARIMA(1,0,0) modeli uygun bulunmuş olup AR (1) bileşeni ile serinin en iyi şekilde modellendiği sonucuna varılmıştır (Bkz Tablo 2 ve 3). İşsizlik oranı serisi için ise ARIMA (1,0,1) modeli seçilmiştir. Bu modelde hem AR (1) hem de MA (1) bileşenlerinin önemli olduğu belirlenmiştir.

Tablo 2

ARIMA Modeli

Model	Seri	Model Bileşenleri	AIC	Sonuç
ARIMA Model – Health Expenditure	Bireysel Sağlık Harcamaları	ARIMA (1,0,0)	965.297	AR(1) model seçildi
ARIMA Model – Unemployment Rate	İşsizlik Oranı	ARIMA (1,0,1)	80.843	AR(1) ve MA(1) model seçildi

Tablo 3

ARIMA Model Özeti (AR ve MA Bileşenleri)

Model	Seri	AR (p)	MA (q)	Fark (d)	AIC
ARIMA Model – Health Expenditure	Bireysel Sağlık Harcamaları	1	0	0	965.297
ARIMA Model – Unemployment Rate	İşsizlik Oranı	1	1	0	80.843

Granger nedensellik testi sonuçları, işsizlik oranı ile bireysel sağlık harcamaları arasında Granger anlamında nedensel bir ilişki olmadığını göstermektedir. Her iki değişken arasındaki 1 ve 2 gecikme değerlerine göre yapılan testlerde, p-değerleri sırası ile 0.5992 ve 0.8182 olarak bulunmuş ve bu değerler anlamlı bir nedensellik ilişkisini desteklememiştir. Sonuç olarak, bireysel sağlık harcamaları ile işsizlik oranı arasında doğrudan bir nedensellik ilişkisi olmadığı sonucuna varılmıştır (Bkz. Tablo-4.).

Tablo 4

Granger Nedensellik Test Değerleri

Gecikme	Olasılık Değeri
Birinci Gecikme	0.5992
İkinci Gecikme	0.8182

7. Sonuç

Modern sağlık sistemlerinin temel faktörlerinden biri olan sağlık harcamaları, politika yapıcılar, sağlık hizmeti sunucuları ve bireylerin birlikte çalışarak bu harcamaların sürdürülebilir ve adil olmasını sağlamaları gerekmektedir. 2019 yılında kişi başına en düşük sağlık harcaması yapan OECD üyesi ülkeler arasında Kolombiya, Türkiye ve Meksika bulunmaktadır. Bu ülkelerin sağlık harcamaları, OECD ortalamasının yaklaşık dörtte biri kadardır. Türkiye'nin 2019 yılı kişi başına sağlık harcaması 1.267\$'dır. Türkiye'de son yıllarda sağlık harcamalarının artmasına katkıda bulunan birçok faktör bulunmaktadır. İlk faktör, ülkenin GSYİH'sindeki olumlu değişimdir. Politika yapıcılar ve sağlık hizmeti sağlayıcıları, verimliliği artırmak, maliyetleri düşürmek ve sağlık hizmetlerinin kalitesini yükseltmek için çeşitli stratejiler uygulamaktadır. Bu stratejiler arasında teknolojik yenilikler, AR-GE yatırımları, önleyici bakım girişimleri ve sağlık sistemi reformları yer almaktadır.

Türkiye'de sağlık harcamaları ile işsizlik oranı arasındaki negatif ilişki, sağlık sektörünün hem teknoloji hem de emek yoğun bir sektör olmasına bağlanmaktadır. Bu neden ile Türkiye'de sağlık harcamaları ile işsizlik oranı arasındaki ilişkiyi anlamak için

ekonomik faktörlerin sağlık sistemi üzerindeki etkisini göz önünde bulundurmak önem arz etmektedir.

Son on yılda Türkiye'nin GSYİH'sinin büyümesi, sağlık harcamalarının artmasına neden olmuştur. Bir diğer etken ise kamunun sağlık sektörüne yaptığı sermaye yatırımlarıdır. 2003 yılından bu yana kamu sağlık hizmetlerine erişimi genişletmek ve bakım kalitesini artırmak amacı ile gerçekleştirilen önemli reformlar sayesinde sermaye yatırımları yapılmıştır. Bu reformlar, sağlık hizmetlerine olan talebin ve dolayısıyla sağlık harcamalarının artmasına yol açmıştır.

Literatürdeki birçok çalışma işsizlik oranlarının ve bireysel sağlık harcamalarının daha yüksek olduğu ülkelerde kişi başına düşen sağlık harcamalarının daha düşük olduğunu gösteren deneysel kanıtlar sunmaktadır. Bu işsizlik ile sağlık harcamaları arasında negatif bir ilişki olduğunu göstermektedir. Ancak genişletici maliye politikası ile kamu sağlık harcamalarındaki artışın işsizlik oranında artışa neden olduğu öne süren çalışmalar da bulunmaktadır. Nitekim 1929 Büyük Buhran sırasında işsizliğin sağlık üzerindeki etkileri incelendiğinde dünya genelinde işsizlik oranlarındaki artışın ardından sağlık harcamalarının da artmaya devam ettiği gözlemlenmiştir. Bir başka ifade ile sağlık harcamalarının işsizlik oranındaki artış ile ilişkili olduğu belirtilmiş ve bu değişkenler arasında potansiyel bir pozitif korelasyon olduğu vurgulanmıştır. Resesyon gibi ekonomik krizlerin genellikle daha yüksek işsizlik oranlarına, artan psikososyal strese, kişisel gelirlerin azalmasına ve psikolojik iyilik halinin düşmesine yol açtığı açıktır. Bu faktörlerin tümü bireylerin hem zihinsel hem de fiziksel sağlığını olumsuz etkilediğini söylemek mümkündür.

Türkiye'de sağlık reformları ile kamu sigortalılarının toplam hane halkı harcamaları içinde bireysel sağlık harcaması payı azaltılmıştır. Bu durum işsizlik oranlarındaki değişikliklerin bireysel harcamaları nasıl ve ne şekilde sağlık hizmetlerine tahsis edildiğini göstermektedir. Ancak geline bu noktada sağlık reformu sayesinde elde edilen kazanımların ortadan kalkmaya başladığı söylenebilir. Buna neden olarak işsizlik faktörünün sağlık hizmetlerine tahsis edilen kaynakları etkileyebildiği ve potansiyel olarak sağlık harcama modellerinde değişikliklere yol açabileceği gösterilebilir.

Çalışmamız, işsizlik sigortası talep oranındaki değişiklikler, gelir, eğitim, nüfusun bağımlılık oranı ve üniversite mezuniyet oranı gibi sosyoekonomik değişkenlerin yanı sıra işsizlik oranı, kişi başına düşen GSYİH ve enflasyon gibi makroekonomik değişkenlerin etkilerinin analize dahil edilerek daha kapsamlı bir inceleme yapılması gerektiğini önermektedir. Dahası nüfusun yaşlılık oranı gibi demografik değişikliklerin Türkiye'deki sağlık harcamalarını ve işsizlik oranlarını etkileyebilir. Çünkü işgücüne katılan aktif bireylerin sayısının azalması daha yüksek işsizlik oranlarına neden olabilir. Yüksek işsizlik ve yüksek yaşlılık oranına sahip nüfus, sağlık hizmetlerine daha fazla yatırım yapma ihtiyacını doğuracaktır. Çalışmamızda işsizlik oranları ile bireysel sağlık harcamaları arasında anlamlı bir ilişki olmadığı saptanmıştır.

Kaynakça

- Brenner, M. H., & Mooney, A. (1983). Unemployment and health in the context of economic change. *Social Science & Medicine*, 17(16): 1125-1138. [https://doi.org/10.1016/0277-9536\(83\)90005-9](https://doi.org/10.1016/0277-9536(83)90005-9)
- Brückner, M., and Pappa, E. (2012). Fiscal Expansions, Unemployment, And Labor Force Participation: Theory And Evidence*. *International Economic Review*, 53(4): 1205-1228. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2354.2012.00717.x>
- Çalışkan, Z. (2008). Sağlık Ekonomisi: Kavramsal Bir Yaklaşım. Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 26(2): 29-50.
- Çelik, Y. (2019). *Sağlık Ekonomisi* (4. Baskı). Ankara: Siyasal Kitap.
- Chen, S., and Bloom, D. E. (2019). The macroeconomic burden of noncommunicable diseases associated with air pollution in China. *PLOS ONE*, 14(4): e0215663. Retrieved from <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0215663>
- Çil Koçyiğit, S., and Çilhoroz, İ. A. (2021). Determinants Of Health Expenditures In The World: A Panel Data Analysis. *International Journal of Business Economics and Management Perspectives*, 2(2): 772-784. <https://doi.org/10.29228/ijbemp.52908>
- Cinaroglu, S. (2021). Poverty effects of public health reforms in Turkey: A focus on out-of-pocket payments. *Journal of Evaluation in Clinical Practice*, 27(1): 53-61. <https://doi.org/10.1111/jep.13383>
- Cristea, M., Noja, G. G., Stefea, P., and Sala, A. L. (2020). The Impact of Population Aging and Public Health Support on EU Labor Markets. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 17(4): 1439-1466. <https://doi.org/10.3390/IJERPH17041439>
- Dinler, Z. (2014). *İktisada Giriş*, 20. Bursa: Ekin Basım Yayın.
- Erus, B., and Aktakke, N. (2012). Impact of healthcare reforms on out-of-pocket health expenditures in Turkey for public insurees. *European Journal of Health Economics*, 13(3): 337-346. <https://doi.org/10.1007/S10198-011-0306-2/TABLES/5>
- Faramarzi, A., Javan-Noughabi, J., Sadeghi, A., and Rezapour, A. (2019). Impact of the economic crisis on healthcare resources: A panel data analysis in Eastern Mediterranean countries during 2005 to 2013. *Clinical Epidemiology and Global Health*, 7(1): 98-101. <https://doi.org/10.1016/j.cegh.2018.02.004>
- Gökçe, A. (2023). Review Of Unemployment Anxiety Levels Of University Students Within The Context Of Attribution Theory. H. Babacan & M. Gürsoy (Eds.), *Recent Advances in Humanities and Social Sciences* içinde (1-16 ss.). Lyon: Livre de Lyon.
- Guinness, L. (2011). Counting Costs. L. Guinness and V. Wiseman (Eds.), *Introduction to Health Economics* içinde (201-216 ss.). London: McGraw-Hill. <https://doi.org/10.1891/9780826172730.0010>
- İnce, Ö., Boz, C., Yılmaz, F., and Cengiz, E. (2020). Sağlık Düzeyi Göstergeleri Açısından Oecd Ülkelerinin Sıralaması Ve Gelir-Sağlık Harcamaları Etkisi. *Sosyal Güvençe Dergisi*, 8(17): 245-264. <https://doi.org/10.21441/sosyalguvence.823704>
- Kelly, S. M. (2013). Labor Force Participation Rates among Working-Age Individuals with Visual Impairments. *Journal of Visual Impairment & Blindness*, 107(6): 509-513.
- Kruk, M. E., Gage, A. D., Arsenaault, C., Jordan, K., Leslie, H. H., Roder-DeWan, S., and Pate, M. (2018). High-quality health systems in the Sustainable Development Goals era: time for a revolution. *The Lancet. Global Health*, 6(11): 1196-1252. [https://doi.org/10.1016/S2214-109X\(18\)30386-3](https://doi.org/10.1016/S2214-109X(18)30386-3)
- Magazzino, C., and Mele, M. (2012). The Determinants of Health Expenditure in Italian Regions. *International Journal of Economics and Finance*, 4(3): 61-72. <https://doi.org/10.5539/ijef.v4n3p61>
- Mathur, A. (1964). *The Anatomy of Disguised Unemployment*. Oxford Economic Papers, 16(2): 161-193. Retrieved from <https://www.jstor.org/stable/2662266>
- Meskarpour Amiri, M., Kazemian, M., Motaghd, Z., and Abdi, Z. (2021). Systematic review of factors determining health care expenditures. *Health Policy and Technology*, 10(2): 100498 <https://doi.org/10.1016/J.HLPT.2021.01.004>
- OECD. (2023). Health - OECD Data. Retrieved April 24, 2023, from <https://data.oecd.org/health.htm#profile-Health status>
- Oyeyemi, A. M., and Onuoha, F. C. Impact of Disaggregated Public Expenditure on Unemployment Rate of Selected African Countries: A Panel Dynamic Analysis. *Journal of Economics, Management and Trade*, 24(5): 1-14. Sciencedomain International.
- Riley, W. J. (2012). Health disparities: gaps in access, quality and affordability of medical care. *Transactions of the American Clinical and Climatological Association*, 123(1): 164-167.
- Sulkı, S. N., and Bernard, D. M. (2012). Financial burden of health care expenditures: Turkey. *Iranian Journal of Public Health*, 41(3): 48-64. Retrieved from <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/23113149>
- Tıraş, H. H., and Özbek, S. (2021). E-7 ülkelerinde sosyo-demografik faktörlerin sağlık harcamalarına etkisinin ekonometrik analizi. *Erciyes Akademi*, 35(2): 407-419. <https://doi.org/10.48070/erciyesakademi.901506>
- Töge, A. G. (2016). Health Effects of Unemployment in Europe During the Great Recession. *International Journal of Health Services*, 46(4): 614-641. <https://doi.org/10.1177/0020731416664688>
- Türkiye İstatistik Kurumu. (2023). İşgücü İstatistikleri (2014 ve Sonrası). Erişim adresi: [https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=Istihdam,-Issizlik-ve-Ucret-108,Erişim tarihi \(06.05.2023\).](https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=Istihdam,-Issizlik-ve-Ucret-108,Erişim tarihi (06.05.2023).)
- Ünsal, E. (2016). *İktisada Giriş*. Ankara: BB101 Yayınları.
- World Bank. (2016). World Development Indicators 2016. In World Development Indicators 2016. Washington, D.C.: The World Bank. <https://doi.org/10.1596/978-0-8213-6959-3>
- Yardim, Mahmut S, Cilingiroglu, N., and Yardim, N. (2014). Financial protection in health in Turkey: the effects of the Health Transformation Programme. *Health Policy and Planning*, 29(2): 177-192. <https://doi.org/10.1093/heapol/czt002>
- Yardim, Mahmut Saadi, Cilingiroglu, N., and Yardim, N. (2010). Catastrophic health expenditure and impoverishment in Turkey. *Health Policy*, 94(1): 26-33. <https://doi.org/10.1016/j.healthpol.2009.08.006>
- Yetim, B., İlgün, G., Çilhoroz, Y., Demirci, Ş., and Konca, M. (2021). The socioeconomic determinants of health expenditure in OECD: An examination on panel data. *International Journal of Healthcare Management*, 14(4): 1265-1269. <https://doi.org/10.1080/20479700.2020.1756112>

Ek-1

Yıllar	SGP'ye (*) göre Toplam Bireysel Sağlık Harcamaları (ABD doları Cinsinden)	İşsizlik Oranı (**)
2000	8.014.193.375,00	6,50
2001	6.832.561.890,00	8,38
2002	6.268.922.985,00	10,36
2003	6.084.926.757,00	10,54
2004	7.320.788.100,00	10,84
2005	9.618.660.100,00	10,64
2006	11.484.219.945,00	10,23
2007	12.979.250.720,00	10,29
2008	11.368.268.480,00	10,97
2009	8.860.822.338,00	14,03
2010	10.751.896.050,00	11,88
2011	10.762.426.205,00	9,79
2012	10.975.670.742,00	9,21
2013	12.564.357.960,00	9,71
2014	14.124.284.772,00	9,90
2015	13.844.670.783,00	10,30
2016	14.587.145.008,00	10,90
2017	16.062.539.600,00	10,92
2018	16.362.848.004,00	10,96
2019	17.011.364.640,00	13,73
2020	17.510.782.800,00	13,15
2021	19.017.293.868,00	11,97
2022	27.023.612.334,00	10,43
2023	-	9,41

(*): Satın Alma Gücü Paritesi

(**): İşsizlik oranı rakamları içim Uluslararası İstihdam Ofisi kriterleriyle hazırlanan veriler dikkate alınmıştır.

Kaynak: Dünya Bankası, Sağlık Bakanlığı, TÜİK



BIST Menkul Kıymet Yatırım Ortaklıkları Sektörü Firmalarının Finansal Performans Analizi: Entropi ve VIKOR Yöntemi Uygulaması

Financial Performance Analysis of BIST Securities Investment Trusts Sector Companies: Entropy and VIKOR Method Application

Yusuf Bahadır KAVAS¹

Amasya Üniversitesi, Merzifon Meslek Yüksekokulu, Amasya/Türkiye, yusuf.kavas@amasya.edu.tr

ÖZET

İşletmeler; büyüme, gelişme, sürdürülebilir yapı kurma, kâr elde etme, sosyal sorumluluk projeleri gerçekleştirme gibi birçok amaca sahiptir. Bu amaçların gerçekleştirilmesi için işletmelerin yönetim, finans, pazarlama, muhasebe, halkla ilişkiler gibi fonksiyonlarının sinerji ve koordinasyon içerisinde çalışması gerekmektedir. Sürdürülebilir yapı kurulması için çeşitli analizler gerçekleştirilmesi de önem arz etmektedir. Finans fonksiyonu için başarısızlık, performans, yönetim analizleri, işletmelerin faaliyetlerinin kesintisiz olarak gerçekleştirilmesini sağlamaktadır. Finansal performans analizi, işletmenin geçmiş kaynaklarından aldığı bilgileri farklı yöntemlerle analiz ederek geleceğe yönelik karar verilmesini sağlayan yöntemdir. Çalışmanın amacı, BIST Menkul Kıymet Yatırım Ortaklıkları sektöründe faaliyet gösteren 9 işletmenin finansal performanslarının test edilmesidir. Çalışma kapsamında literatürde sıklıkla kullanılan Çok Kriterli Karar Verme yöntemleri olan Entropi ve VIKOR kullanılmıştır. Çalışmada, ilgili işletmelere ait 2022 yılı bilanço verilerinden elde edilen 5 finansal oran kullanılarak analiz gerçekleştirilmiştir. Çalışma sonucunda, VKFYO işletmesinin en iyi, MTRYO işletmesinin ise en kötü finansal performansı sergilediği sonucu elde edilmiş ve bütün işletmelerin finansal performans sıralaması raporlanmıştır.

Anahtar Kelimeler: BIST, Menkul Kıymet Yatırım Ortaklıkları, Entropi, VIKOR, Finansal Performans

ABSTRACT

Businesses serve various functions, including expansion, advancement, creating a lasting framework, generating profits, and engaging in social responsibility initiatives. To achieve these goals, functions of businesses such as management, finance, marketing, accounting, and public relations must work in synergy and coordination. It is also important to carry out various analyzes to establish a sustainable structure. Failure, performance, and management analysis for the finance function ensure that the activities of businesses are carried out without interruption. Financial performance analysis is a method that allows making decisions for the future by analyzing the information received from past sources of the business with different methods. The purpose of the study is to test the financial performances of 9 companies operating in the BIST Securities Investment Trusts sector. Within the scope of the study, Entropy and VIKOR, which are Multi-Criteria Decision Making methods frequently used in the literature, were used. In the study, analysis was carried out using 5 financial ratios obtained from the 2022 balance sheet data of the relevant businesses. As a result of the study, it was concluded that VKFYO enterprise exhibited the best financial performance and MTRYO enterprise exhibited the worst financial performance, and the financial performance ranking of all enterprises was reported.

Keywords: BIST, Securities Investment Trusts, Entropy, VIKOR, Financial Performance

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi

Başvuru Tarihi: 5 Şubat 2025

Kabul Tarihi: 12 Mayıs 2025

Makale Türü

Araştırma Makalesi

Sorumlu Yazar

Yusuf Bahadır KAVAS

ARTICLE INFOS

Article History

Received: February 5, 2025

Accepted: May 2, 2025

Article Type

Research Article

Corresponding Author

Yusuf Bahadır KAVAS

1. Giriş

Yatırım, bireylerin veya şirketlerin belirli bir kazanç elde etmek amacıyla kullanılan kaynakları yönlendirme davranışı olarak ifade edilebilir. Yatırımcılar çeşitli yatırım araçlarına birikimlerini yönlendirmektedir. Günümüzde yatırımcılara farklı alternatiflerle birçok yatırım aracı bulunmaktadır. Söz konusu bu yatırım araçlarının fazla olması yatırımcıların belirli bir yatırım aracına yönelmesinin önüne geçmektedir. Ancak bu durum yatırım kararlarının

rasyonellikten uzaklaşmasına neden olabilmektedir. Gelecekte daha fazla harcama yapabilmek amacıyla tasarruflarını yönlendiren yatırımcı sayısı her geçen gün artmaktadır. Bakiyeli yatırımcı sayısı 2021 yılında iki milyonken; 2024 yılında on milyonun üzerinde çıkmıştır. Benzer başka bir gösterge pay senedi yatırımcı sayısında da yaşanmıştır. 2021 yılında pay senedi yatırımcı sayısı iki milyonken; bu

sayı 2024 yılında yedi milyona ve pay senedi portföy değeri ise on bir trilyon TL'ye ulaşmıştır (MKK, 2024).

Geleneksel finans yaklaşımına göre yatırımcılar kârlarını maksimum yapabilmek için riskleri optimum düzeyde tutmaya çalıştığı görüşünü benimsemektedir. Ancak yirminci yüzyılın başlarından itibaren birçok araştırmaya konu olan davranışsal finans teorisine göre bireyler irrasyonel davranış sergilemektedir (Kahneman ve Tversky, 1979:284-285; Tversky ve Kahneman, 1981:457-458). Bireylerin yatırım davranışlarının psikolojik durumlardan (Baddeley, 2018:18-22; Krishnan ve Beena, 2009:38-39; Rzeszutek vd., 2015:237-238), biyolojik unsurlardan (Cesarini vd., 2010:1725; Dreber vd., 2009:86; Kandasamy vd., 2014:3608), zaman algısından (Klapproth, 2008:509; Leclerc vd., 1995:112-114; Zauberman ve Kim, 2012:206), yeme davranışlarından (Kavas vd., 2022:432; Symmonds vd., 2010:3-4) ve şeker seviyelerinden (Gailliot vd., 2007:326; Orquin ve Kurzban, 2016:558-559) etkilenebildiği son dönem yapılan araştırmalarda ortaya çıkarılmıştır. Davranışsal finans alanında yapılan tüm bu çalışmalar birlikte değerlendirildiğinde yatırımcıların karar mekanizmalarının birçok farklı etmenden etkilendiği görülmektedir.

Yatırım yapmak için bilgi, birikim ve uzmanlık gerekmektedir. Ekonomik sistemlerin yansıması olarak Lale Çılgnılığını, 1929 Buhranını, Bretton Woods Krizini, Dot.com Krizini, Petrol Krizlerini yaşayarak yatırımcılar önemli sınavlardan geçmiştir. Son yaşanan 2008 küresel krizinin etkisiyle dünyada pek çok şirket 2008-2011 yılları arasında iflas ya da konkordato başvurusunda bulunmuştur. Gelecekte de ister ulusal veya bölgesel isterse küresel bir kriz olsun benzer krizlerle yatırımcılar karşı karşıya kalacaktır. Bu nedenle yatırımların uzman kişi ve kurumlar aracılığıyla yapılması elzemdir. Profesyonel olmayan bir yatırımcı bahsi geçen faktörlerin de etkisiyle daha duygusal hareket edebilmekte, sonucunda büyük kayıplar yaşayabilmektedir. Böyle bir durumda karşı karşıya kalmamak için yatırımcılar profesyonel yardıma ihtiyaç duymaktadır. Yatırım ortaklık şirketleri yatırımcıların birikimlerini toplayarak, yatırımcının alabileceği maksimum risk miktarını hesaplayıp yatırım araçları arasında tercih yapan profesyonel yatırım danışmanlarının çalıştığı kuruluşlardır. Ayrıca yatırımcıların elinde bulundurduğu fonların yeterince büyük olmaması olası spekülasyon ve manipülasyonlardan daha fazla etkilenebilmesine neden olabilmektedir. Ancak birikimlerin belirli fonlar aracılığıyla toplanarak tek elden yönetilmesi bu olumsuzluklardan daha az etkilenebilmesini sağlamaktadır (SPK, 2022). Bu kapsamda menkul kıymet yatırım ortaklık (MKYORT) şirketleri piyasa koşullarına göre yatırımcılara çeşitli alternatif seçenekler sunabilmesi ve duygusal değil daha rasyonel yatırımlar yapılmasını sağlamaktadır. Bu sayede yatırımcıların ekonomik krizlerden ve duygusal kararlardan daha az etkilenebilmesine yardımcı olunmaktadır. Bu görüşün ispat edilmesi amacıyla gerçekleştirilen çalışmada; hisse senedi yatırımcılarının BIST XYORT indeksinde yer alan şirketlerin hisse senedine yatırım yapmanın, bireysel olarak hisse senedine yatırım yapmaktan daha az riskli olduğu sonucu elde edilmiştir (Gümüş vd., 2019:571).

Yatırımcıların portföylerinin yönetilmesinde aracılık rolü üstlenen şirketlerin kayıtlı sermaye tavanları her geçen gün artmaktadır. 2015 yılında yedi yüz elli beş milyon TL olan kayıtlı sermaye tavanı 2023 yılında bir milyar TL'nin üzerine çıkmıştır (SPK, 2023). Bu sayede MKYORT'ların finansal esneklikleri ve mevcut hissedarların bu şirketlere olan güvenleri de artmaktadır. MKYORT'larda yıllar itibarıyla gerçekleşen bu değişimle birlikte yatırımcıların hangi MKYORT'u seçeceği önemli bir husustur. Performans değerlendirmesi ile hangi şirketin yıllar itibarıyla daha iyi performans gösterdiği belirlenmekte ve yatırımcılara perspektif sunulabilmektedir. Bu çalışma ÇKKV yöntemlerinden olan Entropi ve VIKOR yöntemleri ile BIST'de işlem gören MKYORT'ların 2022 yılı finansal performansının

belirlenmesi amaçlanmıştır. Bu sayede yatırımcıların MKYORT'lar arasında seçim yapmalarında yardımcı olunabilecektir.

Çalışmada kavramsal çerçeve ile uluslararası ve ulusal literatürde yer alan geçmiş çalışmalara yer verilmiştir. Yöntem ve analiz kısmında Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) yöntemlerinin kullanım amaçlarından ve bu yöntemler arasında yer alan hangi yöntemin araştırmalarda daha fazla yer verildiğinden bahsedilmiştir. Entropi ve VIKOR yöntemleri anlatılarak araştırma yöntemi açıklanmıştır. Son olarak, bulgular değerlendirilerek yeni araştırmacılara, yatırımcılara önerilerde bulunulmuştur.

2. Kavram Çerçeve

Türkiye'de yatırım ortaklığı şirketlerinin tarihçesi 1990'lara kadar uzanmaktadır. 1992 yılında yürürlüğe giren "Yatırım Ortaklıklarına İlişkin Esaslar Tebliği" ile bu şirketlerin kuruluşunun yasal zemini hazırlanmıştır. 1996 yılında MKYORT'ların geçmişteki adı İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (IMKB) olan 2013 yılında ismi değişen ve yeni adı Borsa İstanbul olan (BIST)'de XYORT kısaltmasıyla ayrı bir endeks olarak yer alabileceği karara bağlanmıştır (Demir ve Terzioğlu, 2014:50). Bu endekste yer alan şirket sayıları yıllar itibarıyla değişkenlik göstermiştir. 1997 yılında on dört olan şirket sayısı 2014 yılı itibarıyla dokuzdur. Yatırım ortaklıklarının gayrimenkul, menkul yatırım ortaklıkları ve girişimcilik yatırım ortaklıkları şeklinde sınıflandırılmaktadır. Diğer sektörlerle kıyasla bu sektörlerin finansal performansının analiz edildiği çalışmaların sınırlı kaldığı görülmektedir. Özellikle yabancı literatürün daha çok gayrimenkul yatırım ortaklığı üzerine yoğunlaştığı ifade edilebilir (Glaeser vd., 2017:95; Kazancı vd., 2023; Kuhle vd., 1986:68-70; Leković vd., 2018:745; Su vd., 2018:158). Bununla birlikte BIST'de işlem gören MKYORT'ların finansal performansları ÇKKV yöntemlerinden ENTROPI, COPRAS, TOPSIS, PROMETHEE ve Gri İlişkisel Analiz üzerine yoğunlaştığı görülmektedir (Ayçin, 2018:595; Bağcı ve Caba, 2018 :65; Çetinkaya, 2023: 599-600; Deran vd., 2013:195; Ferek ve Poyraz, 2021:78; Nourani vd., 2022:7-9). Ayrıca girişim sermayesi ve gayrimenkul yatırım ortaklığı şirketlerinin kıyaslandığı (Aktaş ve Darwish, 2020:63-68), regresyon ve eş bütünleşme analizleri MKYORT'ların BIST 100 üzerindeki etkilerinin incelendiği (Demir ve Terzioğlu, 2014:47; Kandir, 2010:67), sektörde yer alan firmalara göreceli etkinlik analizinin yapıldığı (Elmacı ve Kestane, 2022:265), veri zarflama analizi ile etkinliğin test edildiği çalışmalara (Çıtak, 2015:69) da rastlanmaktadır.

Deran vd. (2013) yılında yaptıkları çalışmada gayrimenkul ve menkul kıymet yatırım ortaklığı alanında faaliyet gösteren BIST indekslerinde yer alan firmaların finansal performanslarını karşılaştırmışlardır. Bu iki yatırım ortaklık şirket grubu arasında anlamlı farklılığın olup olmadığını tespit etmek amacıyla "t testi" ve "Mann-Whitney U Test" gerçekleştirilmiştir. Öz sermaye kârlılığı ve aktif kârlılık açısından bu iki yatırım ortaklığı arasında sadece 2009 yılında anlamlı farklılık bulunmuştur. 2009-2011 yılları itibarıyla elde edilen sonuçlar ışığında yatırımcıların menkul kıymet yatırım ortaklık şirketlerinden ziyade daha çok gayrimenkul yatırım ortaklıklarına yönelmesi gerektiği önerilmiştir.

Demir ve Terzioğlu (2014) yılında yapmış oldukları çalışmada 1997-2012 yılları arasında MKYORT endeksinin IMKB endeksi üzerindeki etkisini analiz etmişlerdir. Bu iki endeks arasında güçlü bir korelasyonun varlığından bahsedilmiş ve bu şirketlerin yatırım yaptığı hisse senetlerinin toplam büyüklüğünün IMKB endeksinin anlamlı ve pozitif yönde etkilediği belirlenmiştir. Benzer sonuç Kandir (2010)'un çalışmasında da bulunmuş, bu iki endeks arasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığı ispatlanmıştır.

Bağcı ve Caba (2018) yılında ENTROPI ve COPRAS yöntemleriyle 2010-2017 yılları itibarıyla MKYORT'larının nakit düzeylerini karşılaştırmıştır. Yıllar itibarıyla çıkan sonuçların ortalaması alınarak

genel bir değerlendirme yapılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre İş Yatırım ortaklığının en yüksek skora ulaştığı ve bu şirketi sırasıyla Euro Kapital, Oyak Yatırım şirketlerinin izlediği bulgulanmıştır.

Elmacı ve Kestane (2022) MKYORT endeksinde yer alan beş şirketin 2012-2016 yıllarını baz alarak maliyet yönetim performanslarının değerlendirildiği çalışmada Garanti Yatırım Ortaklık şirketinin teknolojik gelişmelerden en fazla yararlandığı, toplam faktör verimliliğinin, teknik etkinliğinin ve ölçek etkinliğinin en yüksek olduğu belirlenmiştir. Bunun yanında bu faktörlerin en fazla 2013-2014 yılları arasında sektörel bazda daha etkin kullanıldığı ve yüksek düzeyde olduğu ifade edilmektedir. Tüm bu değerlendirmelere göre Garanti Yatırım Ortaklık şirketinin sektörde lider konumunda olduğu, İş Yatırım ortaklığın ise son sırada yer aldığı tespit edilmiştir.

Ferek ve Poyraz (2021) çalışmalarında 2014-2018 yılları arasında on adet finansal oranla TOPSIS ve PROMETHEE yöntemleri ile MKYORT'ların finansal performansını analiz etmiştir. Her iki yöntemde de en başarılı şirketin İş Yatırım Ortaklığı, en başarısız şirketin ise Vakıf Yatırım Ortaklığı'nın olduğu belirlenmiştir. Diğer şirketlerin başarı sıralaması yöntemlere göre farklılık göstermektedir.

Aydın (2018) yılında yaptığı çalışmada Entropi yöntemiyle finansal oranların ağırlıklandırmasını yapmış, Gri İlişkisel Analiz yöntemiyle XYORT endeksinde yer alan şirketlerin performans değerlendirmesini yapmıştır. 2018 yılı için finansal performans analizinin gerçekleştirildiği bu çalışmada İş Yatırım Ortaklığı ve Atlas Yatırım Ortaklık şirketleri en iyi; Euro Yatırım Ortaklığı ve Garanti Yatırım Ortaklığı şirketleri ise en kötü performansı göstermiştir.

Çetinkaya (2023) araştırmasında finansal performans değerlendirmesi için TOPSIS yöntemini kullanmıştır. XYORT endeksinde yer alan dokuz şirketin 2019-2022 yılları arasındaki finansal performansları belirlenen finansal oranlar yardımıyla değerlendirilmiştir. Euro Trend Yatırım Ortaklık şirketinin 2021 yılında, Euro Kapital Yatırım Ortaklığı ise diğer yıllarda en iyi finansal performansı göstermiştir. Vakıf Yatırım Ortaklığı ve Garanti Yatırım Ortaklık şirketleri ise yıllar itibarıyla finansal performansları itibarıyla son sırada yer almıştır.

3. Yöntem ve Analiz

İşletmelerin finansal tablolarından elde edilen bilgilerle mevcut durumun analiz edilmesi ve karar verilebilmesi amaçlarıyla gerçekleştirilen finansal performans analizi; iflas, temerrüde düşme, faaliyetlerin gerçekleştirilememesi gibi riskleri bertaraf etmektedir. Performansın; işletme, sektör ve yıl bazlı analiz edilmesi yoluyla hedefler konulması sağlanmaktadır. Hedeflere ulaşmak amacıyla finansal oranların standart değerleri tespit edilerek süreç yönetimi gerçekleştirilmektedir. Finansal performansı ölçmek amacıyla kullanılan çeşitli metotlar olmakla birlikte (ÇKKV) tekniklerinin sıklıkla kullanıldığı literatürde görülmektedir. AHP, DEMATEL, Entropi, TOPSIS, VIKOR, PROMETHEE, COPRAS, GİA, MOORA gibi yöntemler kullanılarak finansal performans ölçümü gerçekleştirilmekte ve işletmeler sıralanmaktadır (Topak ve Çanakçıoğlu, 2019: 110-111).

Çalışmada objektif kriter ağırlıklarının elde edilmesi amacıyla Entropi, finansal performans sıralamasının gerçekleştirilmesi için de VIKOR yöntemi kullanılmıştır. İlk olarak 1865 yılında düzensizliğin ölçüsü olarak Clausius tarafından tanımlanan Entropi kavramı; 1948 yılında Shannon tarafından uygulanabilir hale gelmiştir. Yöntem, kriterlere objektif bakış açısı ile ağırlıklandırma gerçekleştirilmesi amacıyla uygulanmaktadır (Ömürbek vd., 2017:31; Akçakanat vd., 2017: 290). Yöntem aşamaları ve denklemler aşağıda gösterilmiştir (Karami ve Johansson, 2014:4-6; Zhang vd., 2011:445).

Adım 1. Karar Matrisi Oluşturulması

$$K = \begin{bmatrix} X_{11} & \cdots & X_{1n} \\ \vdots & \ddots & \vdots \\ X_{m1} & \cdots & X_{mn} \end{bmatrix} \quad (1)$$

Adım 2. Karar Matrisinin Normalize Edilmesi

$$P_{ij} = \frac{X_{ij}}{\sum_{i=1}^m X_{ij}} \quad (2)$$

Adım 3. Entropi Katsayısı ve Değerlerinin Hesaplanması

$$k = \frac{1}{\ln(m)} \quad (3)$$

Adım 4. d_j Değerlerinin Hesaplanması

$$d_j = 1 - e_j \quad (4)$$

Adım 5. Kriter Ağırlıklandırma Gerçekleştirilmesi

$$w_j = \frac{d_j}{\sum_{j=1}^n d_j} \quad (5)$$

Entropi yöntemiyle kriter ağırlıklandırma gerçekleştirilmesinin ardından, ÇKKV yöntemlerinden olan VIKOR (Vlsekriterijumska optimizacija i KOmpromisno Resenje) ile finansal performans sıralaması gerçekleştirilmiştir. Opricovic ve Tzeng tarafından tarafından uygulanan VIKOR yöntem, fayda ve maliyet kriterlerinin belirlenerek karar alınmasını sağlamakta ve literatürde sıklıkla kullanılmaktadır (Opricovic ve Tzeng, 2004:445; Aktepe ve Ersöz, 2014: 6). Yöntem aşamaları ve denklemleri ile aşağıda gösterilmektedir.

Aşama 1: Karar Matrisi Oluşturulması

$$K = \begin{bmatrix} X_{11} & \cdots & X_{1n} \\ \vdots & \ddots & \vdots \\ X_{m1} & \cdots & X_{mn} \end{bmatrix} \quad (6)$$

Aşama 2: Fayda ve Maliyet Ayrımına göre En İyi ve En Kötü Değerlerin Seçimi

$$f_i^+ = \max_j (X_{ij}) - (\text{Fayda}) \quad (7)$$

$$f_i^- = \min_j (X_{ij}) - (\text{Fayda}) \quad (8)$$

$$f_i^+ = \min_j (X_{ij}) - (\text{Maliyet}) \quad (9)$$

$$f_i^- = \max_j (X_{ij}) - (\text{Maliyet}) \quad (10)$$

Aşama 3: Karar Matrisinin Normalize Edilmesi

$$r_{ij} = \frac{(f_i^+ - X_{ij})}{(f_i^+ - f_i^-)} \quad (11)$$

Aşama 4: Kriter Ağırlıklandırması ile S_i ve R_i Değerlerinin Hesaplanması

$$S_i = \sum_{j=1}^n w_j \cdot \frac{(f_i^+ - X_{ij})}{(f_i^+ - f_i^-)} \quad (12)$$

$$R_i = \max_j \left(w_j \cdot \frac{(f_i^+ - X_{ij})}{(f_i^+ - f_i^-)} \right) \quad (13)$$

Aşama 5: Q_i Değerlerinin Hesaplanması

$$S^* = \min (S_i) \quad (14)$$

$$S^- = \max (S_i) \quad (15)$$

$$R^* = \min (R_i) \quad (16)$$

$$R^- = \max (R_i) \quad (17)$$

$$Q_i = q \cdot \left(\frac{(S_i - S^*)}{(S^- - S^*)} \right) + (1 - q) \cdot \left(\frac{(R_i - R^*)}{(R^- - R^*)} \right) \quad (18)$$

Q_i değeri 0, 0.25, 0.50, 0.75 ve 1 şeklinde ağırlıklandırılıp, koşulları sağlayan değerlere göre seçim yapılması gerekmektedir. Ağırlıklandırma grup faydası olarak da isimlendirilmektedir. Literatürde genel olarak 0.50 kriter ağırlıklandırılmasının kullanımının dengeli sağlayacağı da ifade edilmektedir (Ertuğrul ve Özçil, 2014: 274).

Aşama 6: Q_i Değerlerine Göre Sıralama Yapılması

Q_i değeri en düşük olan kriter, en iyi seçim olarak kabul edilmektedir. VIKOR yönteminde Q_i değerlerinin iki koşulu sağlaması gerekmektedir. İlk koşul; Q değerleri arasında ikinci değerin birinci değerden farkının, $1 / (m-1)$ değerinden büyük ya da bu değere eşit olmasıdır. İkinci koşul ise en iyi Q değerinin, S ve R alternatiflerinin en

az birinde en iyi değeri sağlamasıdır. İki koşulu sağlayan en küçük Q kriteri, en iyi alternatif olarak kabul edilmektedir.

Finansal performans ölçümünün gerçekleştirilmesi amacıyla BIST Menkul Kıymet Yatırım Ortaklıkları Sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin verilerine Entropi ve VIKOR yöntemi uygulanmıştır. İşletmelerin 2022 yılı bilançolarında yer alan veriler ile finansal oranlar elde edilerek analiz gerçekleştirilmiştir. BIST Menkul Kıymet Yatırım Ortaklıkları Sektöründe faaliyet gösteren işletmeler ve çalışma kodları Tablo 1’de mevcuttur.

Tablo 1
Örneklemede Yer Alan İşletmeler

Sıra	Borsa Kodu	İşletme Adı	Çalışma Kodu
1	ATLAS	Atlas Menkul Kıymetler Yatırım Ortaklığı A.Ş.	MK1
2	EUKYO	Euro Kapital Yatırım Ortaklığı A.Ş.	MK2
3	EUYO	Euro Menkul Kıymet Yatırım Ortaklığı A.Ş.	MK3
4	ETİYAT	Euro Trend Yatırım Ortaklığı A.Ş.	MK4
5	GRNYO	Garanti Yatırım Ortaklığı A.Ş.	MK5
6	ISYAT	İş Yatırım Ortaklığı A.Ş.	MK6
7	MTRYO	Metro Yatırım Ortaklığı A.Ş.	MK7
8	OYAYO	Oyak Yatırım Ortaklığı A.Ş.	MK8
9	VKFYO	Vakıf Menkul Kıymet Yatırım Ortaklığı A.Ş.	MK9

Kaynak: (Kamuyu Aydınlatma Platformu, 2023)

Örnekleme olarak belirlenen sektörde 9 işletme faaliyet göstermektedir. İşletmelerin finansal performans ölçümlerinin gerçekleştirilmesi amacıyla literatürde sıklıkla kullanılan ve gösterge olarak kabul edilen finansal oranlar kullanıştır (Ayçin, 2018: 608; Bağcı ve Caba, 2018: 75; Çetinkaya, 2023: 603). Çalışmada kullanılan finansal oranlar ve fayda-maliyet kriteri ayrımı Tablo 2’de mevcuttur.

Tablo 2
Çalışmada Kullanılan Finansal Oranlar

Finansal Oran	Kod	Ayrım
Likidite Oranı	FR1	Fayda
Kaldıraç Oranı	FR2	Maliyet
Aktif Kârlılığı	FR3	Fayda
Özkaynak Kârlılığı	FR4	Fayda
ROIC (Return On Invested Capital) (Yatırılan Sermayenin Getirisi)	FR5	Fayda

Kaynak: (Fintables, 2023)

Entropi yönteminin ilk aşaması, karar matrisinin oluşturulmasıdır. Oluşturulan karar matrisi Tablo 3’te mevcuttur.

Tablo 3
Karar Matrisi Oluşturulması

2022	FR1	FR2	FR3	FR4	FR5
MK1	4,95	20,28	63,19	74,74	115,41
MK2	113,95	1,77	13,45	13,63	38,94
MK3	102,86	1,31	14,84	14,98	43,37
MK4	98,62	2,19	13,10	13,31	34,92
MK5	74,15	2,65	22,33	22,89	42,24
MK6	56,22	2,14	26,93	27,32	33,93
MK7	4,92	20,37	63,05	74,36	112,75
MK8	22,85	5,09	49,74	52,12	55,67
MK9	208,63	1,98	15,98	16,23	19,99

Entropi yönteminin ikinci aşaması verilerin normalize edilmesidir. Normalizasyonun amacı, standart ölçü oluşturulmasıdır. Normalize edilmiş veriler Tablo 4’te mevcuttur.

Tablo 4
Normalize Karar Matrisi Oluşturulması

	FR1	FR2	FR3	FR4	FR5
MK1	0,00720	0,35099	0,22359	0,24142	0,23211
MK2	0,16583	0,03063	0,04759	0,04403	0,07832
MK3	0,14969	0,02267	0,05251	0,04839	0,08722
MK4	0,14352	0,03790	0,04635	0,04299	0,07023
MK5	0,10791	0,04586	0,07901	0,07394	0,08495
MK6	0,08182	0,03704	0,09529	0,08825	0,06824
MK7	0,00716	0,35254	0,22310	0,24020	0,22676
MK8	0,03325	0,08809	0,17600	0,16836	0,11196
MK9	0,30362	0,03427	0,05654	0,05243	0,04020

Normalize karar matrisi aşamasının ardından, Entropi değerleri oluşturulmuştur. Entropi değerleri hesaplanışı yöntemde mevcut olup değerler Tablo 5 ve Tablo 6’da mevcuttur.

Tablo 5
Entropi Değerlerinin Oluşturulması

	FR1	FR2	FR3	FR4	FR5
MK1	-0,03554	-0,36749	-0,33493	-0,34311	-0,33901
MK2	-0,29796	-0,10678	-0,14492	-0,13750	-0,19947
MK3	-0,28429	-0,08585	-0,15473	-0,14654	-0,21276
MK4	-0,27861	-0,12404	-0,14237	-0,13529	-0,18653
MK5	-0,24026	-0,14136	-0,20055	-0,19258	-0,20946
MK6	-0,20481	-0,12207	-0,22401	-0,21423	-0,18320
MK7	-0,03537	-0,36756	-0,33468	-0,34259	-0,33648
MK8	-0,11318	-0,21401	-0,30576	-0,29996	-0,24515
MK9	-0,36191	-0,11560	-0,16244	-0,15457	-0,12921

Entropi değerlerinin hesaplanması amacıyla verilere Denklem 3’te yer alan formülün uygulanmasının ardından, kriter ağırlıklandırılması işlemi gerçekleştirilmiştir. Kriter ağırlıklandırılması gerçekleştirme aşamasında, k değeri 0,455119613 ($1/\ln(9)$) şeklinde hesaplanmıştır. Hesaplanan kriter ağırlıklandırılması, Tablo 6’da mevcuttur.

Tablo 6
Kriterlerin Ağırlıklandırılması

	FR1	FR2	FR3	FR4	FR5
e_j	0,8428455	0,7485587	0,9122385	0,8949309	0,9290267
d_j	0,1571544	0,2514412	0,0877614	0,1050690	0,0709732
w_j	0,2337217	0,3739462	0,13051	0,15625	0,10555

Entropi yöntemi sonucunda, kriterlerin ağırlıklandırılması gerçekleştirilmiş ve w_j ile gösterilmiştir. Ağırlığı en fazla olan kriter FR2 ve ağırlığı en az olan kriter de FR5 şeklinde tespit edilmiştir. Kriter ağırlıklandırmasının ardından VIKOR yöntemi uygulanmıştır. VIKOR yönteminin ilk aşaması, karar matrisinin oluşturulması ile en iyi ve en kötü değerlerin gösterilmesidir. İlgili aşama Tablo 7’de mevcuttur.

Tablo 7
Karar Matrisi ve En İyi-Kötü Değerlerin Oluşturulması

2022	Fayda FR1	Maliyet FR2	Fayda FR3	Fayda FR4	Fayda FR5
MK1	4,95	20,28	63,19	74,74	115,41
MK2	113,95	1,77	13,45	13,63	38,94
MK3	102,86	1,31	14,84	14,98	43,37
MK4	98,62	2,19	13,10	13,31	34,92
MK5	74,15	2,65	22,33	22,89	42,24
MK6	56,22	2,14	26,93	27,32	33,93
MK7	4,92	20,37	63,05	74,36	112,75

MK8	22,85	5,09	49,74	52,12	55,67
MK9	208,63	1,98	15,98	16,23	19,99
En iyi değer	208,63	1,31	63,19	74,74	115,41
En kötü değer	4,92	20,37	13,10	13,31	19,99

Karar matrisi incelendiğinde, FR2 haricindeki değişkenlerin fayda, FR2 değerinin ise maliyet türünü ifade ettiği görülmektedir. En iyi ve en kötü değerlerin oluşturulmasının ardından veriler normalize edilmiştir. Normalize edilmiş karar matrisi Tablo 8’de mevcuttur.

Tablo 8

Normalize Karar Matrisinin Oluşturulması

	FR1	FR2	FR3	FR4	FR5
MK1	1,000	0,995	0,000	0,000	0,000
MK2	0,465	0,024	0,993	0,995	0,801
MK3	0,519	0,000	0,965	0,973	0,755
MK4	0,540	0,046	1,000	1,000	0,844
MK5	0,660	0,070	0,816	0,844	0,767
MK6	0,748	0,044	0,724	0,772	0,854
MK7	1,000	1,000	0,003	0,006	0,028
MK8	0,912	0,198	0,269	0,368	0,626
MK9	0,000	0,035	0,943	0,952	1,000

Veriler standart bir hale getirilmesi amacıyla normalize edilmiş ve Tablo 8’de gösterilmiştir. Yöntemin sonraki aşaması, Entropi yöntemiyle elde edilen kriter ağırlıkları ile S_i ve R_i değerlerinin hesaplanmasıdır. İlgili değerlerin hesaplanması yöntem kısmında mevcuttur. Hesaplanan değerler Tablo 9’da mevcuttur.

Tablo 9Kriter Ağırlıkları ile S_i ve R_i Değerlerinin Hesaplanması

Krit. Ağır.	FR1 0,233	FR2 0,373	FR3 0,130	FR4 0,156	FR5 0,105	S_i	R_i
MK1	0,234	0,372	0,000	0,000	0,000	0,606	0,372
MK2	0,109	0,009	0,130	0,155	0,085	0,487	0,155
MK3	0,121	0,000	0,126	0,152	0,080	0,479	0,152
MK4	0,126	0,017	0,131	0,156	0,089	0,519	0,156
MK5	0,154	0,026	0,106	0,132	0,081	0,500	0,154
MK6	0,175	0,016	0,094	0,121	0,090	0,496	0,175
MK7	0,234	0,374	0,000	0,001	0,003	0,612	0,374
MK8	0,213	0,074	0,035	0,058	0,066	0,446	0,213
MK9	0,000	0,013	0,123	0,149	0,106	0,391	0,149
$S^+ = \text{Min}$		0,391					
$S^- = \text{Max}$		0,612					
$R^+ = \text{Min}$		0,149					
$R^- = \text{Max}$		0,374					

VIKOR yönteminin son aşaması Q_i değerlerinin hesaplanmasıdır. Q_i değerleri 0, 0.25, 0.50, 0.75 ve 1 ağırlıklandırma ile hesaplanmakta ve 2 koşulu sağlama esasıyla seçilmektedir. Hesaplanan Q_i değerleri, Tablo 10’da mevcuttur.

Tablo 10 Q_i Değerlerinin Hesaplanması

	S_i	R_i	Q_i 0	Q_i 0,25	Q_i 0,5	Q_i 0,75	Q_i 1
MK1	0,606	0,372	0,992	0,987	0,982	0,977	0,973
MK2	0,487	0,155	0,029	0,131	0,233	0,335	0,437
MK3	0,479	0,152	0,014	0,111	0,207	0,303	0,400
MK4	0,519	0,156	0,033	0,170	0,307	0,444	0,582
MK5	0,500	0,154	0,024	0,142	0,259	0,376	0,494

MK6	0,496	0,175	0,116	0,206	0,297	0,387	0,478
MK7	0,612	0,374	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
MK8	0,446	0,213	0,286	0,277	0,268	0,259	0,250
MK9	0,391	0,149	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
KOŞUL 1			XXX	XXX	✓✓✓	✓✓✓	✓✓✓
KOŞUL 2			✓✓✓	✓✓✓	✓✓✓	✓✓✓	✓✓✓

Tablo 10’da yer alan Q_i değerleri, iki koşulu sağlama amacıyla işleme tabi tutulmuştur. İlk koşul için gereken oran 0,125 ($1/(9-1)$) olarak hesaplanmıştır. İlk koşulu sağlayan Q_i değerleri, 0.50, 0.75 ve 1 ağırlıklandırması olup 2. koşulu kriter ağırlıklandırmalarının tamamı sağlamaktadır. Literatürde de yer aldığı üzere VIKOR yönteminde genel olarak dengeyi sağlama amacıyla 0.50 ağırlıklandırması kullanılmaktadır. Çalışmada 2 kriteri sağlayan bütün sıralamalar verilmiş olup genel sıralama 0.50 ağırlıklandırması ile yapılmış ve Tablo 11’de raporlanmıştır.

Tablo 11

Performans Sıralamasının Gerçekleştirilmesi

ŞİRKET ADI	KOD	Q_i (0,5)
VKFYO	MK9	0,00000000
EUYO	MK3	0,20691861
EUKYO	MK2	0,23319433
GRNYO	MK5	0,25905376
OYAYO	MK8	0,26805155
ISYAT	MK6	0,29684800
ETYAT	MK4	0,30727407
ATLAS	MK1	0,98236060
MTRYO	MK7	1,00000000

VIKOR yönteminde en düşük Q_i değerine sahip değer, en iyi alternatif olarak kabul edilmektedir. Tablo 11 incelendiğinde, 2022 yılı verileri ve seçilen finansal oranlar ve ağırlıkları ile gerçekleştirilen analiz sonucunda VKFYO işletmesinin en iyi finansal performansı gösterdiği ve MTRYO işletmesinin de en kötü finansal performansı gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır. Sektörde yer alan diğer işletmelerin finansal performans sıralaması da Tablo 11’de yer almaktadır.

4. Sonuç

Finans, para ile ifade edilen değerlerin kullanılması, temini ya da yönetilme sürecinin tamamı olarak ifade edilmektedir. Elde edilen gelirler, katlanılan giderler, tasarruflar, yatırımlar, finansman kaynakları finansın konusunu oluşturmaktadır. 1900’lü yılların ikinci yarısından itibaren ortaya atılan finans teorileri, farklı bir bakış açısı ile kurumsallaşma sürecini hızlandırmıştır. Bunun yanında çeşitlendirme, risk yönetimi gibi kavramlar da yatırımcılar için yeni ve kullanılmaya başlayan niteliğe sahip olmuştur. İşletmeler ise finansal yönetim kapsamında piyasa değerinin artırılması ve ortakların servetinin maksimize edilmesi şeklinde iki önemli amaç belirlemiştir. Günümüzde finans fonksiyonlarının etkin çalışmaması durumunda işletmeler günlük faaliyetlerini dahi sürdürmekte zorluk yaşamakta ve iflasa kadar süren durumlarla karşı karşıya kalmaktadır. Dolayısıyla işletmenin finansal anlamda varlıkları ve kaynakları iyi yönetilmeli ve analizler gerçekleştirilerek sürecin devamlılığı sağlanmalıdır.

Finansal olarak sürdürülebilir yapı kurulması amacıyla farklı yöntem ve analizler uygulanmaktadır. Çalışma kapsamında gerçekleştirilen finansal performans analizi de bu yöntemlerden biridir. Finansal performans, işletmelerin finansal tablolarından elde ettiği bilgileri bilimsel yöntemlerle analiz ederek, geçmiş bilgiler ile

geleceğe yönelik kararlar alınması yanında mevcut durumun da analizini sağlayan yöntemdir. İşletmeler hem içsel olarak hem de sektörde nasıl bir finansal yapıya sahip olduğunu bu yolla görebilmektedir. Finansal performans analizinin kapsamının genişletilmesi de işletmenin yıllar itibarıyla nasıl bir ilerleme ya da gerileme gösterdiğinin belirleyicisi olacaktır.

Çalışma kapsamında, BIST Menkul Kıymet Yatırım Ortaklıkları sektörü örneklem olarak alınmıştır. Sektörün örneklem olarak alınma amacı, özellikle 2022 yılından itibaren yatırımcı sayısı ve finansal varlıklara olan talebin artmış olmasıdır. Bu etkinin ölçülmesi amacıyla, ilgili sektörün irdelenmesi amaçlanmıştır. Bu amaçla sektörde faaliyet gösteren işletmelerin finansal performansları test edilmiştir. BIST Menkul Kıymet Yatırım Ortaklıkları sektöründe faaliyet gösteren işletmeler, Atlas Menkul Kıymetler Yatırım Ortaklığı A.Ş., Euro Kapital Yatırım Ortaklığı A.Ş., Euro Menkul Kıymet Yatırım Ortaklığı A.Ş., Euro Trend Yatırım Ortaklığı A.Ş., Garanti Yatırım Ortaklığı A.Ş., İş Yatırım Ortaklığı A.Ş., Metro Yatırım Ortaklığı A.Ş., Oyak Yatırım Ortaklığı A.Ş., Vakıf Menkul Kıymet Yatırım Ortaklığı A.Ş. şeklindedir. İlgili işletmelere ait 2022 yılı bilançolarından elde edilen 5 finansal oran kullanılarak analiz gerçekleştirilmiştir. Bu kapsamda kullanılan finansal oranlar; Likidite Oranı, Kaldıraç Oranı, Aktif Kârlılığı, Özkaynak Kârlılığı, ROIC şeklindedir. Finansal oranların kullanılma gerekçesi ise işletmeleri likidite, finansal yapı, kârlılık, büyüme gibi açılardan analiz edebilmektir.

BIST Menkul Kıymet Yatırım Ortaklıkları sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin finansal performanslarının test edilebilmesi amacıyla literatürde sıklıkla tercih edilen yöntemler olan ÇKKV metotları kullanılmıştır. ÇKKV yöntemlerinden olan Entropi ve VIKOR tercih edilerek analiz gerçekleştirilmiştir. Entropi yöntemi ile kriterlerin ağırlıkları belirlenmiş ve VIKOR yöntemi ile de finansal performans sıralaması gerçekleştirilmiştir. Bu kapsamda kriterlerin de bilimsel yöntemle belirlenmiş olması, çalışmanın güvenilirliği açısından önem arz etmektedir. Gerçekleştirilen analizler sonucunda, 2022 yılı bilanço verileri ele alındığında en iyi finansal performansı VKFYO, en kötü finansal performansı ise MTRYO işletmesinin sergilediği sonucuna ulaşılmıştır. Çalışmada yer alan 9 işletmeye ait finansal performans sıralaması da gösterilmiştir. Gerçekleştirilen analizler ile sektörde yer alan işletmelerin durumları, çalışmada baz alınan yıla ve kullanılan finansal oranlara göre tespit etmiştir. Elde edilen sonuçların; işletmelerin yöneticileri, sektör temsilcileri ve araştırmacılar için yol gösterici niteliğe sahip olması hedeflenmektedir. Sonraki çalışmalarda, farklı yöntemler ve yıllar kullanılarak analizler yapılması ve bu çalışmada elde edilen sonuçlar ile karşılaştırmalar gerçekleştirilmesi araştırmacılara öneri olarak sunulmaktadır.

Kaynakça

Aktaş, M. Ve Darwish, Z. (2020). "Türkiye'de Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları ile Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıklarının Finansal Oranlar Açısından Karşılaştırılması", *International Journal Of Social Science Research*, 9(1), 63-78.

Akçakanat, Ö., Eren, H., Aksoy, E. ve Ömürbek, V. (2017). "Bankacılık Sektöründe ENTROPİ ve WASPAS Yöntemleri ile Performans Değerlendirmesi", *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 22 (2), 285-300.

Aktepe, A. ve Ersöz, S. (2014). "AHP-VIKOR ve MOORA Yöntemlerinin Depo Yeri Seçim Probleminde Uygulanması", *Endüstri Mühendisliği*, 25 (1), 2-15.

Ayçin, E. (2018). BIST Menkul Kıymet Yatırım Ortaklıkları Endeksinde (XYORT) Yer Alan İşletmelerin Finansal Performanslarının Entropi ve Gri İlişkisel Analiz Bütünleşik Yaklaşımı ile Değerlendirilmesi. Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 33(2), 595-622. <https://doi.org/10.24988/deuiibf.2018332799>

Baddeley, M. (2018). Behavioural Economics And Finance. Routledge, London

Bağcı, H. Ve Caba, N. (2018). "ENTROPİ ve COPRAS Yöntemleri Kullanılarak Menkul Kıymet Yatırım Ortaklıklarının Nakit Düzeylerinin Kıyaslanması",

İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi, 7(5), 64-83. <https://doi.org/10.15869/itobiad.463778>

Cesarini, D., Johannesson, M., Lichtenstein, P., Sandewall, Ö. ve Wallace, B. (2010). "Genetic Variation In Financial Decision-Making", *The Journal Of Finance*, 65(5), 1725-1754.

Çetinkaya A. (2023). "BIST Menkul Kıymet Yatırım Ortaklıkları Endeksi (XYORT) Şirketlerinin Entropi Ağırlıklandırılmış TOPSIS Yöntemiyle Finansal Performanslarının Karşılaştırılması", *Uluslararası Akademik Birikim Dergisi* 6 (4), 599-614.

Çitak, L. (2008). "Türkiye'deki Menkul Kıymet Yatırım Ortaklıklarının Etkinliklerinin Veri Zarflama Analizi ile Değerlendirilmesi", *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 31, 69-94.

Demir, Y. Ve Terzioğlu, M. (2014). "Menkul Kıymet Yatırım Ortaklıklarının IMKB 100 Endeksi Üzerine Etkisi: Çok Değişkenli Regresyon Analizi", *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 10(1), 47-59.

Deran, A., Sariay, İ., Ve Savaş, İ. (2013). "İMKB'de İşlem Gören Menkul Kıymet Yatırım Ortaklıkları ve Gayrimenkul Yatırım Ortaklıklarının Finansal Performanslarının Karşılaştırılması", *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 23(2), 194-203.

Dreber, A., Apicella, C. L., Eisenberg, D. T. A., Garcia, J. R., Zamore, R. S., Lum, J. K. Ve Campbell, B. (2009). "The 7r Polymorphism In The Dopamine Receptor D4 Gene (Drd4) Is Associated With Financial Risk Taking In Men", *Evolution And Human Behavior*, 30(2), 85-92. <http://dx.doi.org/10.1016/j.evolhumbehav.2008.11.001>

Elmacı, O. Ve Kestane, A. (2017). "Maliyet Yönetiminde Görelî Etkinlik Analizi: BIST Menkul Kıymetler Yatırım Ortaklığı Endeksinde Uygulama", *Social Sciences Studies Journal*, 3(7), 265-275. <https://doi.org/10.26449/sssj.34>

Ertuğrul, İ. Ve Özçil, A. (2014). "Çok Kriterli Karar Vermede TOPSIS ve VIKOR Yöntemleriyle Klima Seçimi", *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 4 (1), 267-282.

Ferek, H. Ve Poyraz, E. (2021). "Borsa İstanbul'da (BIST) Yer Alan Menkul Kıymet Yatırım Ortaklığı Şirketlerinin TOPSIS ve PROMETHEE Yöntemleri ile Finansal Performanslarının Karşılaştırılması", *Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 10(1), 72-90.

Fintables (2023). Rasyo Analiz Tablosu. (20.12.2023). <https://fintables.com/bugun>

Gailliot, M. T., Baumeister, R. F., Dewall, C. N., Maner, J. K., Plant, E. A., Tice, D. M., Brewer, L. E. Ve Schmeichel, B. J. (2007). "Self-Control Relies On Glucose As A Limited Energy Source: Willpower Is More Than A Metaphor", *Journal Of Personality And Social Psychology*, 92(2), 325-336. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.92.2.325>

Glaeser, E., Huang, W., Ma, Y. Ve Shleifer, A. (2017). "A Real Estate Boom With Chinese Characteristics", *Journal Of Economic Perspectives*, 31(1), 93-116. <https://doi.org/10.1257/jep.31.1.93>

Gümtüş, U. T., Kaderli, Y., Özdemir, K. Ve Kılıç, A. F. (2019). "Menkul Kıymet Yatırım Ortaklığı Sektörü Endeksinin Diğer BIST 100 Sektör Endeksleri ile Risk Açısından Karşılaştırılması", *Sosyal, Beşeri Ve İdari Bilimler Dergisi*, 2(8), 563-573.

Kahneman, D. Ve Tversky, A. (1979). "Prospect Theory: An Analysis Of Decision Under Risk". *Econometrica*, 47(2): 263-292. <https://doi.org/10.2307/1914185>

Kamuyu Aydınlatma Platformu (2023). BIST Sektörler. (20.12.2023). <https://www.kap.org.tr/tr/sectorler>

Kandasamy, N., Hardy, B., Page, L., Schaffner, M., Graggaber, J., Powlson, A. S., Fletcher, P. C., Gurnell, M. Ve Coates, J. (2014). "Cortisol Shifts Financial Risk Preferences" *Proceedings Of The National Academy Of Sciences*, 111(9), 3608-3613. <https://doi.org/10.1073/pnas.1317908111>

Kandır, S. Y. (2010). "Yerli Kurumsal Yatırımcılar Ve Sermaye Piyasalarının Gelişimi: IMKB Üzerinde Bir Uygulama", *Finans Politik Ve Ekonomik Yorumlar Dergisi*, 47(539), 67-77.

Karami, A. Ve Johansson, R. (2014). "Utilization Of Multi Attribute Decision Making Techniques To Integrate Automatic And Manual Ranking Of Options", *Journal Of Information Science And Engineering*, 30, 1-16

Kavas, Y. B., Tunçer, E., Çoban, M. N. Ve Erkan, M. K. (2022). "Duygusal Yeme Bozukluklarının ve Vücut Kütle İndeksinin Finansal Risk Alma Davranışları Üzerine Etkisi", *Abant Sosyal Bilimler Dergisi*, 22(2), 432-449. <https://doi.org/10.11616/asbi.1088097>

Kazancı, O., Ulubeyli, S. And Dogan, E. (2023), "A Fuzzy Model For Financial Performance Measurement Of Real Estate Investment Trusts: Comparison Of Investment Areas", *Engineering, Construction And Architectural*

- Management, Vol. Ahead-Of-Print No. Ahead-Of-Print.
<https://doi.org/10.1108/Ecam-06-2023-0570>
- Klapproth, F. (2008). "Time And Decision Making In Humans", *Cognitive, Affective, & Behavioral Neuroscience*, 8(4), 509-524.
<https://doi.org/10.3758/cabn.8.4.509>
- Krishnan, R. Ve Beena, F. (2009). "Measurement Of Conformity To Behavior Finance Concepts And Association With Individual Personality", *Iup Journal Of Behavioral Finance*, 6, 25-42
- Kuhle, J., Walther, C. Ve Wurtzebach, C. (1986). "The Financial Performance Of Real Estate Investment Trusts. *Journal Of Real Estate Research*, 1(1), 67-75.
- Leclerc, F., Schmitt, B. H. Ve Dube, L. (1995). "Waiting Time And Decision Making: Is Time Like Money?", *Journal Of Consumer Research*, 22(1), 110-119.
- Leković, M., Cvijanović, D. Ve Jakšić, M. (2018). "Farmland Real Estate Investment Trusts", *Економика Пољопривреде*, 65(2), 745-755.
- Merkezi Kayıt İstanbul (MKK) (2024). Türkiye Sermaye Piyasaları-Merkezi Saklama ve Veri Depolama Kuruluşu. (31.01.2024).
<https://www.mkk.com.tr/>
- Nourani, M., Kweh, Q. L., Lu, W.-M. Ve Gurrib, I. (2022). "Operational And Investment Efficiency Of Investment Trust Companies: Do Foreign Firms Outperform Domestic Firms?" *Financial Innovation*, 8(1), 79, 1-26
- Oprić, S. Ve Tzeng G.H., (2004). "Compromise Solution By Mcdm Methods: A Comparative Analysis Of Vikor And Topsis", *European Journal Of Operational Research*, 156 (2), 445-455.
- Orquin, J. L. Ve Kurzban, R. (2016). A Meta-Analysis Of Blood Glucose Effects On Human Decision Making. *Psychological Bulletin*, 142(5), 546-567.
<https://doi.org/10.1037/bul0000035>
- Ömürbek, N., Eren, H. Ve Dağ, O. (2017). "ENTROPİ-ARAS ve ENTROPİ-MOORA Yöntemleri ile Yaşam Kalitesi Açısından Ab Ülkelerinin Değerlendirilmesi", *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 10 (2), 29-48.
- Rzesutek, M., Szyzka, A. Ve Czerwonka, M. (2015). "Investors' Expertise, Personality Traits And Susceptibility To Behavioral Biases In The Decision Making Process", *Contemporary Economics*, 9(3), 237-352.
<https://doi.org/10.5709/ce.1897-9254.173>
- Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) (2022). Yatırımcı Bilgilendirme Kitapçıkları. 31.01.2024.
<https://spk.gov.tr/data/61e34f9a1b41c61270320792/8-menkul%20kiymet%20yatirim%20ortakliklari.pdf>
- Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) (2023). Aylık Bülten. 31.01.2024.
<https://spk.gov.tr/istatistikler/aylik-istatistik-bultenleri>
- Su, L., Lin, L., Chen, S. Ve Li, L. (2018). "Effect Analysis Of Real Estate Price And Monetary Policy: An Empirical Study Based On China Macroeconomic Data", *Applied Economics And Finance*, 5(2), 158-167.
- Symmonds, M., Emmanuel, J. J., Drew, M. E., Batterham, R. L. Ve Dolan, R. J. (2010). "Metabolic State Alters Economic Decision Making Under Risk In Humans", *Plos One*, 5(6), 1-7.
<https://doi.org/10.1371/journal.pone.0011090>
- Topak M. Ve Çanakçıoğlu M. (2019). "Banka Performansının ENTROPİ ve COPRAS Yöntemi ile Değerlendirilmesi: Türk Bankacılık Sektörü Üzerine Bir Araştırma", *Mali Çözüm Dergisi*, 29(154), 107-132.
- Tversky, A. Ve Kahneman, D. (1981). "The Framing Of Decisions And The Psychology Of Choice" In: Wright, G. (Eds) *Behavioral Decision Making*. Springer, Boston, Ma., 211(4481), 453-458. https://doi.org/10.1007/978-1-4613-2391-4_2
- Zauberman, G. Ve Kim, B. K. (2012). "Time Perception And Retirement Saving: Lessons From Behavioral Decision Research", *Financial Literacy: Implications For Retirement Security And The Financial Marketplace*, 206-217. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199696819.003.0011>
- Zhang, H., Gu, C.L., Gu, L.W. Ve Zhang, Y. (2011). "The Evaluation Of Tourism Destination Competitiveness By Topsis & Information Entropy- A Case In The Yangtze River Delta Of China", *Tourism Management*, 32, 443-451.
<https://doi.org/10.1016/j.tourman.2010.02.007>



Binek Araç Sahiplerinin Özel Tüketim Vergisi Algısı Üzerine Bir Değerlendirme*

An Evaluation On Passenger Car Owners' Perception Of Special Consumption Tax

Oğuz AKPINAR¹

¹ İstanbul Nişantaşı Üniversitesi, Meslek Yüksekokulu, İstanbul/Türkiye, oguz.akpinar@nisantasi.edu.tr

ÖZET

Harcamalar (tüketim) üzerinden alınan vergiler nitelikleri itibarıyla tahsil edilebilirliğinin kolay olması, fiyat içine gizlenebilmesi, vergi maliyetinin düşük olması, mali anestezi etkisi oluşturabilmesi ve bir takım sosyal amaçların gerçekleştirilebilmesi amacıyla kullanılabilmesi gibi nedenlerle Türkiye'de ve dünyada devletler açısından cazip bir kamusal finansman kaynağı ve sosyal politika aracı olarak görülmektedir. Harcamalar üzerinden tahsil edilen vergiler arasında yer alan Özel Tüketim Vergisi (ÖTV), negatif dışsallıkların içselleştirilmesi, toplum sağlığını olumsuz etkileyen ürünlerin tüketiminin kontrol altında tutulabilmesi, vergi adaletinin sağlanması gibi nedenlerle yaygın kullanıma sahip bir vergi türüdür. ÖTV, kapsamına dahil edilen ürünler ve bu ürünler üzerindeki vergilendirme oranları bakımından zaman zaman kamuoyunda tartışmalara neden olabilmektedir. Özellikle, belirli ürün gruplarındaki yüksek vergilendirme oranları hem tüketici davranışları hem de ekonomik dinamikler üzerindeki etkileri açısından yoğun bir şekilde eleştirilmektedir. Bu bağlamda, ÖTV'nin binek araçlar üzerinden tahsil edilen oran ve tutarlarının tüketiciler üzerindeki algısı ve bu algının tüketim kararlarına nasıl yansıdığı önemli bir araştırma konusu haline gelmiştir. Bu çalışma, bir harcama vergisi olarak ÖTV'ye yönelik mükellef algısını anlamayı, bu konuda yapılmış bilimsel araştırmaları değerlendirmeyi ve ÖTV'nin tüketim davranışları üzerindeki etkilerini çok boyutlu bir perspektifle ele almayı amaçlamaktadır. Araştırmada, ÖTV'nin ekonomik sonuçları, tüketicilerin tercih ve davranışlarındaki yönlendirici etkisi, aynı zamanda toplumsal kabul düzeyi incelenmiştir. Çalışmanın temel hedefi, ÖTV'nin yalnızca bir mali gelir kaynağı olarak değil, aynı zamanda ekonomik faaliyetleri ve toplumsal dinamikleri şekillendiren bir araç olarak oynadığı kritik rolü anlamaya yönelik katkı sağlamasıdır.

Anahtar Kelimeler: Özel Tüketim Vergisi, Mali Anestezi, Tüketici Davranışları, Vergi Algısı

ABSTRACT

Taxes collected on expenditures are seen as an attractive source of public finance and social policy tool for states in Türkiye and the World due to their characteristics such as being easy to collect being hidden in the price, having a low tax cost, being able to create a financial anesthesia effect and being able to be used to achieve certain social goals. Special Consumption Tax, which is among the taxes collected on expenditures (consumption), is a type of tax that is widely used for reasons such as internalization of negative externalities, control of consumption of products that negatively affect public health, and ensuring tax justice. Special Consumption Tax can sometimes cause public debate in terms of the products included in its scope and the taxation rates on these products. In particular, high taxation rates in certain product groups have been heavily criticized in terms of both consumer behavior and economic dynamics. In this context, the perception of the rates and amounts of SCT collected on passenger vehicles by consumers and how this perception is reflected in consumption decisions has become an important research topic. This study aims to understand the taxpayer perception of SCT as an expenditure (consumption) tax, to evaluate scientific research conducted on this subject, and to address the effects of SCT on consumption behavior from a multidimensional perspective. The study examines the economic consequences of SCT, its guiding effect on consumers' preferences and behaviors, and also its level of social acceptance. The main objective of the study is to contribute to understanding the critical role of SCT not only as a source of fiscal revenue but also as a tool that shapes economic activities and social dynamics.

Keywords: Special Consumption Tax, Fiscal Anesthesia, Consumer Behaviour, Tax Perception

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi

Başvuru Tarihi: 24 Aralık 2024

Kabul Tarihi: 21 Ocak 2025

Makale Türü

Araştırma Makalesi

Sorumlu Yazar

Oğuz AKPINAR

ARTICLE INFOS

Article History

Received: December 24, 2024

Accepted: January 21, 2025

Article Type

Research Article

Corresponding Author

Oğuz AKPINAR

* Bu çalışma Oğuz Akpınar tarafından hazırlanan "Tüketicilerin Binek Araç Satın Alma Tercihlerinde Özel Tüketim Vergisine Yönelik Algılarının Ölçülmesi" adlı doktora tezinden türetilmiştir.

1. Giriş

Vergilendirme, kamu gelirlerinin sürdürülebilirliği açısından her devletin temel iktisadi hedeflerinden biri olmakla birlikte vergi sistemlerinin yapılandırılmasında ekonomik, sosyal ve çevresel hedefleri gerçekleştirmek doğrultusunda çeşitli vergi türleri kullanılmaktadır. ÖTV de bu vergi türleri arasında yer almakta ve çoğunlukla lüks tüketim malları, alkollü ve kolalı içecekler, bütün ürünleri ve motorlu taşıtlar gibi belirli ürün gruplarına yönelik olarak uygulanmaktadır. Türkiye'de kamu gelirleri içinde önemli bir paya sahip olan ÖTV, sadece mali amaçlı bir gelir kaynağı olmanın ötesinde, tüketim alışkanlıklarına yön verme ve sosyal-politik hedeflere ulaşma gibi ekstra fiskal amaçlarla da kullanılmaktadır.

Binek araçlar, modern yaşamın önemli bir parçası olarak insanların gündelik ihtiyaçlarını karşılamada büyük bir rol oynamaktadır ve insanlar tarafından ulaşımda temel bir gereklilik olarak görülmektedir. Bununla birlikte, Türkiye'de binek araçlar üzerinden alınan yüksek oranlı ÖTV, tüketicilerin satın alma kararlarını, araç sahibi olmaya yönelik tutumlarını ve dolayısıyla bireylerin ekonomik tercihlerini etkilemektedir. Verginin bireylerin gelir düzeyine ve satın alma gücüne olan etkisi, onun tüketici davranışlarında da belirleyici rol oynayabilmektedir. Özellikle, vergi yükünün bireyler üzerindeki adil dağılımına dair tartışmalar, ÖTV'nin sosyal adalet ve vergi adaleti açısından değerlendirilmesini zorunlu kılmaktadır.

Bu çalışma, binek araç sahiplerinin ÖTV uygulamasına yönelik algılarını, verginin ekonomik yükü hakkındaki görüşlerini ve vergi adaleti konusundaki düşüncelerini, literatür taraması yoluyla belirlemeyi amaçlamaktadır. Özellikle, ÖTV'nin binek araç piyasasında nasıl bir rol oynadığı, tüketicilerin satın alma davranışlarını nasıl şekillendirdiği ve servet üzerinde yarattığı etkilerin değerlendirilmesi, araştırmanın odak noktalarını oluşturmaktadır. Literatür çalışması yoluyla gerçekleştirilmiş olan bu çalışmanın nihai hedefi, politika yapıcıların vergi sistemini gözden geçirmelerine katkı sağlayacak veriler sunmak, toplumun beklentilerini karşılayan, daha adil, etkin ve sürdürülebilir bir vergi politikasının oluşturulmasına yönelik öneriler geliştirmektir. Bu doğrultuda, ÖTV'nin toplumsal algısı ve bu verginin adaletli olup olmadığına dair tüketici değerlendirmeleri, araştırmanın önemini ve katkısını pekiştirmektedir.

2. Özel Tüketim Vergisi Hakkında Genel Bilgiler

Tüketim vergileri, tarih boyunca devletlerin mali ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla başvurdukları en eski vergi türlerinden biri olarak bilinmektedir. Özellikle kurumsal yapıların günümüzdeki kadar gelişmediği ve vergi idarelerinin etkin bir şekilde faaliyet gösteremediği çağlarda, ekonomik yapıların elverişli olmaması sebebiyle tüketim vergileri, kamu gelirlerinin temel kaynağı olmuştur. Bu dönemlerde tüketim vergileri, genellikle dolaylı vergiler şeklinde uygulanmış ve ekonomik faaliyetlerin çeşitlenmesiyle birlikte bu vergiler de farklı isimler altında tahsil edilmeye başlanmıştır. ÖTV, bu bağlamda, yalnızca belirli mal ve hizmetlerin vergilendirilmesine odaklanması nedeniyle tarihsel süreçte önemli bir yere sahiptir. Özellikle sanayi devrimi ve küreselleşme süreci ile vergi sistemlerinde köklü değişiklikler ortaya çıkmıştır. Günümüzde tüketim vergileri, yalnızca kamu gelirlerini artırma amacına hizmet etmekle kalmayıp, aynı zamanda sosyal ve çevresel hedefleri gerçekleştirmek amacıyla da kullanılmaktadır. Bu kapsamda, negatif dışsalılıkların azaltılması, gelir dağılımında adaletin sağlanması ve tüketim alışkanlıklarının şekillendirilmesi gibi ekstra fiskal hedefler, özel tüketim vergilerinin uygulama alanını genişletmiştir (Akkaya ve Aktuğ, 2021: 1).

Türkiye'de ise ÖTV uygulamaları, 1985 yılında Katma Değer Vergisi'nin (KDV) yürürlüğe girmesine kadar geçen süreçte yaygın bir şekilde uygulanmaya başlanmıştır. Bu dönemde tüketim vergileri, genellikle farklı isimler altında ve belirli ürün gruplarını hedef alarak

uygulanmıştır. Örneğin, 1957 yılında uygulanmaya başlanan istihsal vergisi, üretim ya da ithalat aşamasında bir defaya mahsus tahsil edilen ve kapsamına belirli ürünleri alan bir vergi olarak, günümüz ÖTV'sinin temelini oluşturmuştur. İstihsal vergisi, ürün gruplarını listeler halinde belirleyerek, günümüzde ÖTV'nin yapısına benzer bir yapı sunmuştur.

ÖTV'nin Türkiye'de daha kapsamlı bir şekilde uygulanması, Avrupa Birliği ile kurulan ilişkiler çerçevesinde şekillenmiştir. Türkiye, 12 Eylül 1963 tarihli Ankara Anlaşması ile başlayan süreçte, 1 Ocak 1973 tarihli Karma Protokol ile Gümrük Birliği'ne geçiş sürecini başlamasını sağlamıştır. 6 Mart 1995 tarihinde alınan 1/95 sayılı kararla birlikte, 1 Ocak 1996 tarihinde Gümrük Birliği'ne geçiş sağlanmıştır. Bu süreçte, dış ticaretten elde edilen kamu gelirlerinin azalması, devletin dolaylı vergilere daha fazla yönelmesine yol açmıştır. Bu çerçevede ÖTV, bütçe açıklarını gidermek ve gelir kayıplarını telafi etmek adına önemli bir araç olarak görülmüştür. Avrupa Birliği direktifleri çerçevesinde uyumlaştırılan bu uygulama, özellikle petrol ve bütün ürünleri ile alkol içeren içeceklerden alınan vergilerin artırılmasını hedeflemiştir. Ek olarak, motorlu taşıtlar, beyaz eşya ve elektronik ürünler gibi genellikle ithal edilen ürünlerin de bu kapsama alınması, bütçe gelirlerini artırmak ve ithalatı kontrol altına almak amacıyla önemli bir strateji olarak belirlenmiştir (Oktar, 2020: 16-17).

Türkiye'de ÖTV, 06 Haziran 2002 tarihinde 4760 sayılı Özel Tüketim Vergisi Kanunu'nun kabul edilmesiyle yasal bir çerçeveye oturtulmuştur. Bu kanunun yürürlüğe girmesinden önce, ÖTV uygulaması iki defa Türkiye Büyük Millet Meclisi'nin gündemine gelmiş ancak gerekli yasal düzenlemeler hayata geçirilememiştir. 4760 sayılı Kanun ile, daha önce uygulanmakta olan bazı vergiler yürürlükten kaldırılmış ve belirli vergi, harç ve resimlerin etkisiz hale gelmesi sağlanmıştır. Böylece ÖTV, Türk vergi sistemine yeni bir anlayış getirerek, yalnızca kamu gelirlerini artırmakla kalmamış, aynı zamanda Türkiye'nin Avrupa Birliği standartlarına uyum sürecine de katkı sağlamıştır.

2.1. Özel Tüketim Vergisinin Tanımı ve Kapsamı

Vergi, devletin en temel kamu finansman kaynağı olarak, toplumsal yaşamın devamlılığı ve kamu hizmetlerinin gereğince yerine getirebilmesi bakımlarından büyük önem taşımaktadır. Türk hukuk sisteminde doğrudan bir yasal tanımlamaya yer verilmemiş olsa da alan yazında çeşitli kaynaklarda vergiyi açıklamaya yönelik görüşler ortaya konulmuştur. Bu çerçevede vergi, devletin ya da devletin yetki devrettiği kamu tüzel kişiliklerinin, kamu hizmetlerinin finansmanı ve kamu faaliyetlerinin gerektirdiği harcamaları yapmak maksadıyla, kanuni dayanağa bağlı olarak, hukuki cebir altında, herhangi bir doğrudan karşılık vaadi olmaksızın ve iade edilmemek üzere, gerçek ve tüzel kişilerden alınan mali yükümlülükler olarak tanımlanmaktadır (Karakoç, 2004: 34; Kaneti, 1989: 4; Edizdoğan, 2007: 1; Erdem vd., 2006: 65). Bu tanım, verginin hukuki ve mali niteliğini ortaya koymakta; aynı zamanda verginin kamusal niteliği ve zorunluluğuna vurgu yapmaktadır. Ayrıca verginin karşılıksız bir ödeme olması onu diğer kamu gelirlerinden ayıran özelliği olarak görülmektedir.

Türk vergi sistemi incelendiğinde, vergiler genellikle konuları itibarıyla üç ana kategori altında; gelir üzerinden alınan vergiler, harcama (tüketim) üzerinden alınan vergiler ve servet üzerinden alınan vergiler şeklinde sınıflandırma yapılmaktadır. Harcama üzerinden alınan vergiler, bireylerin veya tüzel kişilerin tüketim faaliyetleri sırasında ödemekle yükümlü oldukları vergi türlerini kapsamaktadır. Bu bağlamda, ÖTV, harcama vergileri sınıfında yer almakta ve tüketim faaliyetleri içerisinde yalnızca belirli mal grupları üzerinden tahsil edilmektedir. ÖTV'yi, KDV'den ayrılan temel özelliği, tüketime konu olan tüm mal ve hizmetleri değil, yalnızca kanunla belirlenen spesifik mal gruplarını kapsamasıdır.

4760 sayılı Özel Tüketim Vergisi Kanunu'nda I, II, III ve IV sayılı listelerde, vergiye tabi mal grupları detaylı olarak belirtilmiştir. Bu mallar üretim, ithalat veya ilk iktisap aşamasında tek seferlik olmak üzere vergilendirilmektedir. Bu yapı, ÖTV'nin doğrudan üretici, ithalatçı veya ilk alıcı üzerinde mali yük oluşturmamasını sağlarken, vergi yükünün nihai tüketiciye yansımaları da kaçınılmaz kalmaktadır. ÖTV'nin kapsamına giren mal grupları genellikle lüks tüketim ürünleri, akaryakıt, alkollü içkiler, tütün mamulleri ve motorlu taşıtlar gibi belirli ürünlerden oluşmaktadır. Özellikle motorlu taşıtlar üzerindeki ÖTV uygulaması, tüketicilerin satın alma davranışlarını doğrudan etkileyen ve piyasa dinamikleri üzerinde belirleyici olan önemli bir etkidir. Bu çerçevede, ÖTV'nin ekonomik etkilerinin yanı sıra, vergi adaleti, mali yük dağılımı ve toplumsal algı üzerindeki rolü de önem arz taşımamaktadır.

2.2. Özel Tüketim Vergisinin Alınma Amaçları

Vergilemenin temel amacı kamu finansmanını sağlamaktır. Bununla birlikte, özellikle harcama vergileri, sahip oldukları yapısal ve işlevsel özellikler nedeniyle, yalnızca kamusal finansman sağlamakla kalmayıp aynı zamanda birtakım sosyal ve ekonomik hedeflere ulaşmada da devletler açısından etkili bir araç olarak değerlendirilmektedir. Özel tüketim vergileri hem ekonomik hem de sosyal hedeflere hizmet edebilme kapasitesiyle, modern vergi sistemlerinde önemli bir yere sahiptir.

Ekonomik ve Mali Amaçlar: Az gelişmiş ülkelerde ÖTV'nin en önemli işlevlerinden biri kamu finansmanına sağladığı katkıdır. Bu durum, genellikle bu ülkelerin ekonomilerindeki yapısal sorunlar ve istikrarsızlıklarla ilişkilendirilmektedir. Ayrıca, bu ülkelerde vergi idarelerinin yeterli örgütlenmeyi sağlayamamış olması, vergi tahsilatının kolay gerçekleştirilebilir olması nedeniyle özel tüketim vergilerini daha cazip bir gelir kaynağı haline getirmektedir. Örneğin, çay, şeker, tuz gibi talep esnekliği düşük olan temel tüketim mallarına uygulanan özel tüketim vergileri, bu ülkelerde yaygın bir şekilde kullanılmaktadır. Bununla birlikte, gelişmiş ülkelerde ise ÖTV, yalnızca kamusal finansmanı destek olmakla kalmayıp aynı zamanda dışsal ekonomilerle mücadelede etkin bir araç olarak kullanılmaktadır (Edizdoğan vd., 2018: 332). Özel tüketim vergilerinin ekonomik faydalarından biri, genel harcama vergilerinden farklı olarak, gelir eşitsizliğinin tersine artan oranlılığı azaltmaya yardımcı olabilmesidir. Bunun yanı sıra, ithal ürünler üzerinde uygulanması, yerel sanayiye korumaya yönelik etkiler de yaratmaktadır. Özellikle motorlu taşıtlar, beyaz eşya ve elektronik gibi yüksek ithalat oranına sahip mal gruplarında uygulanan ÖTV, ülkenin dış ticaret dengesine katkı sağlayabilir ve yerel üreticiler için korumacı bir görev üstlenebilir (Türen, 2021: 35).

Sosyal Amaçlar: Vergi politikalarının sosyal hedeflere hizmet eden boyutlarından biri, "erdemli" ya da "erdemsiz" mal kategorileri üzerinden toplum sağlığı ve refahını artırma hedefidir. Erdemsiz mallar olarak adlandırılan tütün ürünleri, alkol içeren içecekler gibi devlet politikası üretilmediği takdirde toplum içinde tercih çarpıklığına neden olabilecek ürünler, devlet müdahalesi olmaksızın kontrolsüz tüketim artışına yol açabilir. Bu ürünlere uygulanan ÖTV, hem tüketim düzeylerini kontrol altında tutmak hem de bu tür ürünlerin neden olabileceği sağlık maliyetlerini düşürmek amacıyla hizmet edebilmektedir. Tütün ürünleri ve alkol gibi maddelerin uzun dönemde sebep olduğu sağlık problemlerinin ekonomik yükü, genellikle ürünün piyasa fiyatına yansıtılmadığı için dışsal bir maliyet oluşturur (Kavaklı Demir ve Çelikay, 2020: 56). Bu bağlamda, devletin uyguladığı ÖTV, yalnızca kamu finansmanı sağlama amacıyla değil, aynı zamanda toplum sağlığını koruma, gelir dağılımını iyileştirme ve çevresel sürdürülebilirliği teşvik etme gibi daha geniş sosyal ve

ekonomik hedeflere ulaşma hedeflerini de desteklemektedir. Gerek az gelişmiş gerekse gelişmiş ülkelerde özel tüketim vergilerinin etkin ve doğru bir şekilde uygulanması, bu tür vergilerin toplum üzerinde oluşturduğu mali ve sosyal etkilerin dengelenmesi açısından kritik öneme sahiptir.

2.3. Özel Tüketim Vergisi'nin Konusu, Mükellefi ve Beyanı

Türkiye'de ÖTV'nin kapsamına dahil olan ürünler, ilgili Kanun'a eklenen dört ayrı liste çerçevesinde düzenlenmiştir. Bu listeler, ürünlerin sahip olduğu özellikler doğrultusunda ayrılmış ve belirli kategoriler dahilinde sınıflandırmaya tabi tutulmuştur (Resmî Gazete Tebliğ, 2015: 29286).

I Sayılı Listenin A cetvelinde; motorin, benzin, fueloil ve doğal gaz gibi petrol türevlerini kapsamına alan enerji kaynakları yer almaktadır. Listenin B cetvelinde ise solvent ve türev ürünler yer almaktadır (Resmî Gazete Tebliğ, 2015/29286).

II Sayılı Listede; motorlu taşıtları kapsamına almakta olup binek otomobiller, minibüsler, otobüsler, yük taşıma araçları, motosikletler ile deniz ve hava taşıtlarını içermektedir (Resmî Gazete Tebliğ, 2015/29330).

III Sayılı Listede; tütün mamulleri ile alkollü ve alkolsüz (örneğin kolalı) içecekler yer almaktadır (Resmî Gazete Tebliğ, 2015/29439).

IV Sayılı Liste; elektronik ürünler (beyaz eşya, cep telefonu gibi), lüks tüketim ürünleri (örneğin havyar, güzellik ve makyaj ürünleri), kürklerle altın veya gümüş kaplama mutfak eşyaları bu liste kapsamında değerlendirilmektedir (Resmî Gazete Tebliğ, 2015/29451).

ÖTV açısından vergiyi doğuran olay, yukarıda belirtilen ürünlerin ilk iktisap işlemi, teslimi veya ithalatı esnasında meydana gelmektedir. İthal edilen ürünler için Gümrük Kanunu'na göre gümrük yükümlülüğünün doğduğu an ya da gümrük beyannamesinin tescil edildiği zamanda, vergiyi doğuran olayın ortaya çıktığı kabul edilmektedir (ÖTV Kanunu, madde 3).

ÖTV mükellefleri, her bir liste kapsamında şu şekilde belirlenmiştir (ÖTV Kanunu, madde 4):

I Sayılı Listedeki petrol ürünlerinin ithalatını gerçekleştirenler ve rafineri şirketleri bu liste kapsamında mükellef olarak tanımlanmıştır.

II Sayılı Listedeki motorlu taşıtlar açısından kayıt ve tescile tabi olmayanların imalatçıları ve ithalatçıları; kayıt ve tescile tabi olanlar açısından ise motorlu araç ticaretiyle uğraşanlar ve bu araçları kullanma amacıyla ithal edenler mükellef olarak kabul edilmektedir.

III Sayılı Listedeki tütün ürünleri ve içecekleri üretenler ve ithal edenler bu liste kapsamında mükellef olarak değerlendirilmektedir.

IV Sayılı Listedeki elektronik ürünler ile lüks tüketim eşyalarının imalatçıları ve ithalatçıları mükellef statüsündedir.

ÖTV'de vergilendirme dönemleri ve beyan süreleri, ürün gruplarına göre farklılık göstermektedir (ÖTV Kanunu, Madde 14):

I Sayılı Listedeki ürünler için iki farklı vergilendirme dönemi bulunmaktadır. Vergilendirme her ayın 15 günlük periyotlarında yapılmakta ve dönemin sonunu izleyen 10. gününe kadar beyan edilmesi gerekmektedir.

II Sayılı Listede kayıt ve tescile tabi olan motorlu araçlar için ÖTV beyannamesi, ilk iktisap işlemleri tamamlanmadan önce verilmek durumundadır; kayıt ve tescile tabi olmayan motorlu araçlar için vergilendirme dönemleri aylık olarak belirlenmiştir.

III ve IV Sayılı Listelerde yer alan ürünler için vergilendirme dönemi birer aylık periyotlar şeklinde düzenlenmiştir. Vergi, ilgili vergilendirme dönemini takip eden ayın 15. günü akşamına kadar beyan edilir.

3. Binek Araç Pazarında ÖTV'nin Rolü

Binek araçlar, 06.06.2002 tarihinde yürürlüğe giren 4760 sayılı Özel Tüketim Vergisi Kanunu'na ekli II Sayılı Cetvel kapsamında yer

almaktadır (Resmî Gazete Tebliği, 2015: 29330). Bu araçların vergilendirilmesi kanunda belirtilen özel düzenlemelere tabi tutulmaktadır. Söz konusu düzenlemelere göre motorlu taşıtlara uygulanan ÖTV oranları, araçların vergisiz satış fiyatı ve motor silindir hacmi temel alınarak belirlenmektedir. Bu bağlamda, vergi oranlarının saptanmasında kullanılan ölçütler hem ekonomik hem de çevresel faktörleri dikkate alan bir görünüme sahiptir.

Motor silindir hacmi, aracın çevre üzerindeki etkisini dolaylı olarak yansıtan bir etken olarak değerlendirilmektedir. Araçların vergisiz satış fiyatı ise gelir düzeyine bağlı olarak ödeme gücünü yansıtan bir kriter olarak kullanılmaktadır. Örneğin, daha düşük motor hacmine sahip araçların genellikle daha düşük emisyon salınımına neden olduğu düşünülmekte ve çevresel sürdürülebilirliği teşvik eden bir politika çerçevesinde bu araçlara uygulanan ÖTV oranları daha düşük uygulanmaktadır. Bu durum, vergi politikalarının mali amaçlarının yanı sıra çevresel hedeflerle de uyumlu hale getirilmesine olanak tanımaktadır. Bununla birlikte, lüks sınıf olarak değerlendirilebilecek yüksek vergisiz satış fiyatına sahip araçlar için uygulanan ÖTV oranlarının daha yüksek olması, gelir dağılımındaki adaleti sağlama amacıyla uyumlu bir politika olarak ortaya çıkmaktadır (Türen, 2021: 37).

ÖTV oranlarının belirlenmesindeki bu iki temel unsur, devletin yalnızca kamu finansmanını artırma hedefine hizmet etmekle kalmayıp, aynı zamanda bireylerin tüketim alışkanlıklarına yön verme ve çevresel sürdürülebilirlik açısından daha sorumlu davranışlar sergilemelerini teşvik etme amaçlarını da taşımaktadır. Bu çok boyutlu yapı, ÖTV'nin modern vergi sistemleri içerisindeki önemini artırmakta ve ekonomik, çevresel, sosyal hedeflere ulaşmada çok işlevli bir araç olarak kullanılmasına olanak tanımaktadır.

Bir mala getirilen dolaylı vergiler, arz ve talep esnekliklerine bağlı olarak piyasa dengesi üzerinde etkili olup, denge fiyatının yükselmesine ve denge miktarının azalmasına yol açmaktadır (Ülgen, 2007: 55-71). Benzer şekilde, dolaylı bir vergi türü olan ÖTV de ilgili malın piyasa fiyatı ve miktarında benzer etkiler yaratacaktır. Otomobil talebini etkileyen temel faktörlerden biri şüphesiz araç fiyatıdır. Fiyat seviyesini belirleyen unsurlar arasında vergi politikalarının önemli bir rol oynadığı görülmektedir. Türkiye'de ÖTV oranlarının görece yüksek olması, araç fiyatlarının küresel ortalamaların üzerine çıkmasına neden olarak otomobil talebini doğrudan etkilemektedir. Bu durum, özellikle bireylerin araç satın alma kararlarını ve otomotiv sektörünün genel performansını şekillendiren bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır.

Chen vd. (2010) tarafından yapılan çalışmada ise dolaylı olarak harcama vergilerindeki değişikliklerin otomobil satış miktarı üzerindeki etkisi incelenmiştir. Araştırma, harcama vergilerinde yapılan indirimlerin, araç fiyatlarının düşmesine ve buna bağlı olarak satış miktarlarının artmasına neden olduğunu ortaya koymaktadır. Bu bağlamda, vergilendirme politikalarının, yalnızca kamu finansmanı sağlama amacı taşımadığı, aynı zamanda ekonomik faaliyetlerin yönlendirilmesi ve piyasa dinamiklerinin düzenlenmesi açısından da önemli bir araç olduğu görülmektedir.

Kırcova vd. (2012) otomotiv sektörü üzerine yaptıkları çalışmada, 2012-2016 dönemi analiz edilmiş ve bu dönemde ÖTV oranlarında yapılan artış ya da azalışların otomobil satışları üzerinde belirgin bir etkiye sahip olduğu ifade edilmiştir. Araştırma sonuçlarına göre, ÖTV artışlarının satış hacmini önemli ölçüde daralttığı, buna karşılık vergi indirimlerinin sektörü kısa vadeli canlandırma etkisi yarattığı gözlemlenmiştir. Dolayısıyla, vergi politikalarının otomotiv sektörü üzerindeki etkisi oldukça kritik bir konumda yer almaktadır. Bununla birlikte;

KPMG (2015) Türkiye'nin otomotiv yöneticileri araştırması, satış aşamasında tahsil edilen ÖTV ve KDV gibi yüksek oranlı vergilerin otomotiv sektörü için önemli yapısal sorunlar arasında yer aldığını

ortaya koymaktadır. Bu vergilerin, sektörde büyüme hedeflerinin oluşturulmasını ve uzun vadeli stratejik planlamaların yapılmasını zorlaştırdığı belirlenmiştir. Özellikle yüksek vergilendirme oranlarının, yerli ve yabancı yatırımcılar için caydırıcı bir etken olduğu ve sektörel büyümeyi sınırladığı ifade edilmektedir.

Önder ve Şahin (2018) tarafından, motor hacmine göre Türkiye'deki hane halklarının binek otomobil talebi üzerindeki etkilerini incelenen çalışmada, dönemine ait aylık veriler kullanılarak panel eşbütünleşme yöntemiyle analiz edilmiştir. Araştırmadan elde edilen sonuçlara göre otomobil talebi ile fiyatlar, kredi kartı faiz oranları, benzin fiyatları ve ÖTV oranlarındaki değişiklikler arasında uzun dönemli bir ilişki saptanmıştır. 2016 Kasım ayında yapılan ÖTV artışlarının tüm motor gücü gruplarında talebi azalttığı ve istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmüştür. ÖTV'nin azaltıcı etkisi 1.600 cc altı araçlarda %37, 1.600 – 2.000 cc arasında %22 ve 2.000 cc üstünde %27 olarak hesaplanmıştır. Araştırmada, Türkiye'de otomobil talebinin, satış fiyatına eklenen dolaylı vergilerden olumsuz etkilendiği ve ÖTV'nin otomobil fiyatlarını dünya standartların göre yüksek oranda artırdığı belirlenmiştir. Bu durum, Türk vergi sisteminin harcama vergilerine ağırlık vermesiyle ilişkilendirilmiş ve vergi sisteminde reform yapılarak harcama vergilerinin yükünün azaltılması ve hanehalkı gelir durumunun iyileştirilmesi gerektiği vurgulanmıştır.

Ülgen (2024) tarafından gerçekleştirilen ÖTV indirimlerinin mali etkisinin eşik model aracılığıyla incelendiği çalışmada, motorlu taşıtlarda yapılan ÖTV indirimlerinin tüketiciler üzerinde etkileri, araç sahiplik ve talep davranışlarında belirgin şekilde hissedildiği tespit edilmiştir. Türkiye'de binek araçların yatırım aracı olarak görülmesi ve vergi indirimi sonrasında fiyatların artacağına dair beklenti, mevcut araç sahiplerini araçlarını yenilemeye, araç sahibi olmayanları ise yeni araç talebinde bulunmaya yönlendirmektedir. Özellikle 2018 Ekim – 2019 Haziran döneminde uygulanan ÖTV indirimlerinin, dayanıklı tüketim mallarıyla karşılaştırıldığında, motorlu taşıtlar üzerindeki gelir getirici etkisinin daha yüksek olduğu gözlemlenmiştir. Bu durum, vergi indirimlerinin motorlu taşıt sektöründeki talebi artırıcı etkisini vurgulamaktadır.

Yılmaz (2024) tarafından, ÖTV'nin matrah ve oran değişikliklerin otomotiv alım – satım davranışları üzerinde ekonomik, sosyal ve mali açıdan önemli etkiler yarattığı tespit edilmiştir. Araştırmada, ÖTV indiriminin talep üzerinde değişiklik yaratmayacağı görüşüne katılmayan katılımcıların oranı toplamda %48,6 (kesinlikle katılmıyorum: %33,1; katılmıyorum: %15,5) olarak belirlenirken, aynı ifadeye katılanların oranı %39,5'tir. ÖTV zammı için ise talebin değişmeyeceği görüşüne katılmayanların %51,6 (kesinlikle katılmıyorum: %39,6; katılmıyorum: %12) olarak tespit edilmiştir.

4. Binek Araç Sahiplerinin ÖTV Algısı

Vergi algısı, bireyin zihninde vergiye karşı geliştirdiği yargılar, düşünceler veya fikirler olarak tanımlanabilir. Bu algının oluşumunda ve düzeyinde, bireylerin sosyal ve demografik özellikleri, uygulanan vergi oranları, vergi denetim mekanizmalarının etkinliği ve vergi cezalarının caydırıcı etkisi gibi çeşitli faktörlerin belirleyici olduğu ifade edilmektedir (Çelikkaya, 2002). Ayrıca, vergi sisteminin karmaşıklığı ve bireylerin vergiye karşı duyarlılığı da bu algının şekillenmesinde önemli rol oynamaktadır. Bu noktada, bireylerin mal ve hizmet satın alma süreçlerinde, ödedikleri fiyatın içerisine dâhil edilen verginin farkında olmamaları, yani verginin doğrudan hissedilmemesi durumu da dikkate alınmalıdır. Bu olgu, literatürde "mali anestezi" olarak tanımlanmakta ve vergi algısının önemli unsurları arasında değerlendirilmektedir. Özellikle harcama vergileri, mali anestezi kavramıyla ilişkili olarak ele alınmaktadır. ÖTV ve KDV gibi harcama vergilerinin, tüketiciler tarafından genellikle dolaylı olarak algılanması, bu vergilerin mali anestezi etkisini artırdığına

işaret etmektedir (Göde, 2022: 15). Bu durum, bireylerin vergi yükünü doğrudan hissetmemelerine neden olmakta ve vergi algısını şekillendiren bir başka önemli faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Sonuç olarak, vergi algısı, bireylerin vergiye yönelik tutumlarını ve davranışlarını etkileyen çok yönlü bir kavram olup, ekonomik, sosyal ve psikolojik etkenlerin bir araya gelerek oluşturduğu dinamik bir yapı olarak değerlendirilebilir.

Mükelleflerin vergiye yönelik algı düzeyleri hem vergi politikalarının etkinliğinin değerlendirilmesi hem de bu politikaların toplumsal kabul görmesi açısından büyük bir öneme sahiptir. Vergi algısı, bireylerin vergi sistemine, uygulanan vergi oranlarına ve genel vergi politikalarına karşı geliştirdikleri tutumlar ile bu unsurlara verdikleri tepkilerin belirlenmesinde kritik bir rol oynamaktadır. Bu bağlamda, mükelleflerin vergi algılarının incelenmesi, vergi politikalarının başarısının ve sürdürülebilirliğinin değerlendirilmesi açısından da son derece değerlidir.

Türkiye İstatistik Kurumu'nun 2024 yılı Nisan ayı verilerine göre, Türkiye'de trafiğe kayıtlı toplam 29 milyon 561 bin 690 adet motorlu kara taşıtı bulunmaktadır. Bu taşıtların 15 milyon 562 bin 640 adedinin otomobil kategorisinde yer aldığı görülmektedir. Motorlu taşıtlar üzerinden alınan ÖTV, yalnızca otomobillerle sınırlı kalmayıp kapsamına aldığı diğer ürün gruplarıyla da oldukça geniş bir mükellef tabanına yayılan bir vergi türüdür. Bu durum, ÖTV'nin kamu maliyesi açısından önemini artırırken, mükelleflerin ÖTV'ye yönelik algılarının incelenmesini de gerekli hale getirmektedir.

ÖTV algısı, bireylerin bu vergiye yönelik farkındalıklarını, tutumlarını ve tepkilerini içerirken, aynı zamanda genel vergi algısının da bir parçası olarak değerlendirilebilir. ÖTV'nin geniş bir mükellef kitlesini etkilemesi, bu vergiye dair algı düzeylerinin toplumsal boyutlarıyla ele alınmasını ve özellikle otomotiv sektöründeki etkilerinin analiz edilmesini önemli kılmaktadır. Bu nedenle, ÖTV'nin kamu maliyesindeki rolü ve bireyler üzerindeki etkileri dikkate alınarak, genel vergi algısının daha geniş perspektifte incelenmesi, vergi politikalarının daha etkili ve kabul edilebilir bir şekilde tasarlanmasına katkı sağlayacaktır.

Oberholzer ve Stack'in (2014) çalışmasında, vergi algılarının vergi uyumuna yönelik tutumlar üzerindeki etkisi incelenmiş ve mükelleflerin algılarının vergi uyumu davranışlarını şekillendirdiği tespit edilmiştir. Araştırmada, vergi uyumunu artırmak amacıyla mükelleflerin vergi algılarının olumlu yönde değiştirilmesine odaklanmanın önemli olduğu vurgulanmıştır.

Cansız (2015), vergilerin kamu harcamalarını finanse etme işlevini sürdürebilmesi için, vergi mükelleflerinin bu vergileri adil olarak algılamalarının temel bir koşul olduğunu belirtmiştir. Çalışmada, mükelleflerin kabul etmediği vergilerden beklenen gelirin elde edilmesinin mümkün olmayacağı vurgulanmıştır.

Jimenez ve Iyer (2016) tarafından yapılan çalışmada, sosyal normlar, hükümete güven ve algılanan adaletin vergi uyumu üzerindeki etkileri incelenmiştir. Çalışma, bireylerin vergi yasalarına uyma eğilimlerinin, devlete duydukları güven ve vergi adaleti algıları ile ilişkili olduğunu ortaya koymuştur. Hükümete duyulan güvenin artmasının, vergi uyumunu olumlu yönde etkileyebileceği belirlenmiştir.

Çiçek ve Sabbağ (2016) tarafından gerçekleştirilen araştırma, binek araç tercihlerinde mükelleflerin harcama vergilerine yönelik algılarını ve bu vergilerin satın alma kararlarına olan etkilerini inceleyen önemli veriler sunmaktadır. Araştırma bulgularına göre, mükelleflerin büyük bir kısmı, özellikle harcama vergilerinin satın alma kararları üzerinde olumsuz etkiler yarattığını ifade etmektedir. Katılımcıların %71,1'i, binek araç satın alma süreçlerinde uygulanan harcama vergilerinin (örneğin, ÖTV ve KDV gibi) olumsuz bir etkide bulunduğunu belirtmiştir. Bu bulgular, vergi politikalarının tüketici davranışları üzerindeki belirleyici rolünü açıkça ortaya koymaktadır. Harcama

vergilerinin oranlarının yüksekliği, tüketicilerin karar alma süreçlerinde maliyet faktörünü ön plana çıkararak daha ekonomik seçeneklere yönelmesine neden olabilmektedir. Araştırma, vergi yükünün sadece bireysel tercihler üzerinde değil, aynı zamanda otomotiv sektörü gibi ekonominin önemli bir sektöründe de talep daralmasına yol açabilecek bir etki yarattığını işaret etmektedir. Ayrıca, çalışmada ifade edilen bu görüşler, harcama vergilerinin tüketiciler üzerinde yaratabileceği olumsuz algının önemini de ortaya koymaktadır. Vergi politikalarının toplumun geniş bir kesiminde olumsuz bir algı yaratması, sadece vergi gelirlerini değil, aynı zamanda tüketici güvenini ve ekonomik aktiviteyi de etkileyebilir. Dolayısıyla, Çiçek ve Sabbağ'ın (2016) çalışması, vergi politikalarının etkilerinin daha bütüncül bir perspektifle ele alınması gerektiğini ve bu politikaların toplumsal kabulünü artırmaya yönelik stratejilere odaklanılmasının önemini vurgulamaktadır.

Oladipupo ve Obazee (2016) tarafından gerçekleştirilen çalışmada, vergi bilincinin vergi uyumu üzerinde önemli bir etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Araştırmacılar, hükümetin vergi konularında kamuoyunu bilinçlendirmek amacıyla kapsamlı bilgilendirme faaliyetlerinde bulunmasının gerekliliğini vurgulamış ve vergi eğitiminin sürekliliğini sağlamak adına okul müfredatına dahil edilmesinin önemini ortaya koymuşlardır.

Yavuz (2017) tarafından gerçekleştirilen araştırma, binek araç sahiplerinin ÖTV algısını incelemeye yönelik önemli bulgular ortaya koymuştur. Araştırma sonuçlarına göre, binek araç sahipleri, sıfır kilometre araç satın alımlarında uygulanan ÖTV oranlarını genel olarak yüksek bulmaktadır. Bu durum, tüketicilerin vergi politikalarına yönelik eleştirel bir tutum sergilediklerini ve ÖTV uygulamasını çoğunlukla doğru bulmadıklarını göstermektedir. Ayrıca, çalışmada ortaya çıkan bir diğer önemli bulgu, ÖTV oranlarındaki artış ya da azalışların, bireylerin tüketim kararlarını ve tüketici davranışlarını belirgin bir şekilde etkilediği yönündedir. Araştırmada, özellikle ÖTV oranlarının yüksekliği nedeniyle, tüketicilerin daha ekonomik araçlara yönelme eğiliminde olduğu vurgulanmaktadır. Bu durum, bireylerin sadece fiyat odaklı kararlar almalarının ötesinde, vergi politikalarının tüketici davranışlarını yönlendirme gücünü de gözler önüne sermektedir. ÖTV'nin bu denli etkili bir rol oynaması, vergi politikalarının toplum üzerindeki ekonomik ve psikolojik etkilerinin daha derinlemesine incelenmesi gerektiğini ortaya koymaktadır. Nitekim Yavuz'un (2017) çalışması, yalnızca bireysel tüketici davranışlarını değil, aynı zamanda bu davranışların sektör üzerindeki potansiyel etkilerini de değerlendirmeye olanak tanımaktadır. Bu bağlamda, binek araç sahiplerinin ÖTV algısına yönelik tutumlarının, tüketim kararları üzerindeki etkisi dikkate alınarak vergi politikalarının yeniden değerlendirilmesi gerektiği açıktır. Araştırma, ÖTV oranlarının sadece kamu gelirlerini artırmak amacıyla değil, aynı zamanda tüketim davranışlarını şekillendirmek için bir araç olarak kullanıldığına dair önemli ipuçları sunmaktadır. Dolayısıyla, binek araç sahiplerinin ÖTV'ye yönelik algılarının daha kapsamlı bir çerçevede ele alınması, vergi politikalarının toplumsal kabulünü artıracak stratejilerin geliştirilmesine katkı sağlayabilir.

Şanver vd. (2017) tarafından gerçekleştirilen ve 345 kişinin katılım sağladığı bir çalışmada, ÖTV oranlarındaki artışın tüketici tercihleri üzerindeki etkilerine ilişkin önemli bulgular elde edilmiştir. Araştırma sonuçlarına göre, katılımcıların %64,4'ü, ÖTV oranlarındaki artışın sıfır kilometre araç satın almayı ekonomik açıdan zorlaştırdığı için ikinci el otomobillere yöneldiğini belirtmiştir. Aynı şekilde, katılımcıların %65'i, yüksek ÖTV oranlarının sıfır araç satın alımında ciddi bir engel teşkil ettiğini ifade etmiştir. Bunun yanı sıra, araştırmaya katılan bireylerin %55,4'ü ise artan ÖTV oranları nedeniyle daha düşük motor silindir hacmine sahip ekonomik araçlara yöneldiklerini dile getirmiştir. Bu bulgular, ÖTV zamlarının tüketici

davranışlarında önemli değişikliklere yol açtığını ve özellikle sıfır kilometre araç alımında olumsuz etkiler yarattığını açıkça ortaya koymaktadır. Ayrıca, tüketicilerin bu gibi vergi artışları karşısında daha uygun maliyetli alternatiflere yönelme eğilimi, otomotiv piyasasında talep yapısının yeniden şekillenmesine neden olmaktadır.

Bekleriş (2019) tarafından yapılan anket çalışmasında, katılımcılara ürünlerin mağazalarda vergiler dahil edilmeden önceki fiyatlarıyla sergilenmesinin tüketim tercihlerini etkileyip etkilemediği sorulmuştur. Elde edilen sonuçlar hem erkek hem de kadın katılımcıların büyük bir bölümünün, ürünlerin vergisiz sergilenmesinin tüketim kararlarını etkileyebileceğini düşündüğünü göstermektedir. Bu bulgu, ürün fiyatlarının sunum biçiminin tüketici davranışları üzerinde önemli bir rol oynayabileceğini ortaya koymaktadır.

5. Sonuç ve Öneriler

Türkiye’de binek araçların vergilendirilmesinde kullanılan ÖTV, yalnızca kamu finansmanı sağlama amacının ötesinde, ekonomik faaliyetleri yönlendirme, gelir adaletini sağlama gibi önemli hedeflere hizmet eden bir politika aracıdır. ÖTV oranlarının belirlenmesinde motor hacmi ve vergisiz satış fiyatı gibi kriterlerin dikkate alınması, ekonomik adaletin sağlanmasına ve gelir dağılımındaki dengeyi iyileştirmeye yönelik bir etki yaratmaktadır. Düşük motor hacmine sahip araçlara uygulanan düşük ÖTV oranları, daha ekonomik seçeneklerin tercih edilmesini teşvik ederken, yüksek satış fiyatına sahip araçlara uygulanan ÖTV oranları gelir adaletini artırmayı hedeflemektedir. Ancak, bu politikalara bağlı olarak fiyatların yükselmesi, piyasa dinamiklerini etkilemekte ve tüketici tercihlerinde önemli değişikliklere yol açmaktadır.

Araştırmalar, özellikle yüksek ÖTV oranlarının, Türkiye’de binek araç fiyatlarını küresel standartların üzerinde bir seviyeye taşıdığını ve bu durumun otomotiv sektöründe büyüme hedeflerini olumsuz etkilediğini göstermektedir. ÖTV oranlarındaki değişikliklerin, otomobil talebi üzerinde doğrudan etkili olduğu ve bu değişikliklerin sektörde talep daralmasına veya artışına yol açtığı gözlenmemiştir. Yüksek ÖTV oranları, özellikle sıfır kilometre araç alımlarını ekonomik açıdan zorlaştırarak tüketicilerin daha ekonomik seçeneklere yönelmesine neden olmaktadır. Bu durum, sadece bireysel tercihler üzerinde değil, otomotiv sektörü gibi önemli bir ekonomik sektörde de talep yapısının yeniden şekillenmesine neden olmaktadır.

Binek araç sahiplerinin ÖTV algısı, vergi politikalarının etkinliğini ve toplumun bu politikalara olan kabulünü büyük ölçüde etkilemektedir. Yüksek vergi oranları nedeniyle harcama vergilerinin tüketici kararları üzerinde olumsuz etkiler yarattığı, araştırmalarda vurgulanan önemli bir bulgudur. Bu durum, vergi politikalarının toplumsal kabulünü artırmak adına dikkate alınması gereken bir unsur olarak ortaya çıkmaktadır. Ayrıca, vergi mükelleflerinin vergi algılarının iyileştirilmesi, vergi uyumunu artırarak sektörel büyümeyi destekleyecek bir etkidir.

ÖTV’nin sadece bir mali araç olmasının ötesinde, ekonomik ve sosyal hedeflere hizmet eden çok boyutlu bir politika aracı olarak kullanıldığı görülmektedir. Bu durum, vergi politikalarının yalnızca kamu maliyesini etkilemekle sınırlı kalmayıp, sektörel ve ekonomik büyümeye yön verdiğini göstermektedir. ÖTV oranlarında yapılan artışların, satış hacmini daraltıcı etkiler yaratması, buna karşılık indirimlerin sektörde kısa vadede canlandırması gibi bulgular, vergi politikasının sektördeki etkinliğini doğrudan etkilemektedir. Bu bağlamda, vergi politikalarının tasarımında bireylerin ÖTV’ye yönelik algılarının dikkate alınması büyük önem taşımaktadır.

Binek araç sahiplerinin ÖTV algısı, vergi politikalarının etkinliğini şekillendiren, toplumsal kabulünü artıran ve sektörel dinamikleri değiştiren önemli bir faktördür. Vergi politikalarının toplumun geniş bir kesimi tarafından kabul edilebilir hale getirilmesi, sektörel

büyümeyi destekleyecek ve ekonomik hareketliliğini teşvik edecektir. Bu nedenle, vergi sisteminde kapsamlı reformlar yapılması ve ÖTV’nin etkili bir şekilde uygulanması, Türkiye’nin otomotiv sektörü ve kamu maliyesi açısından stratejik öneme sahiptir.

Kaynakça

- Akkaya, Ş. ve Aktuğ, M. (2021). Teorik Temelleri ve Gelişimi Bakımından Özel Tüketim Vergilerinin Analizi, *Maliye Çalışmaları Dergisi*, (65): 1-23
- Bekleriş, İ. (2019). *Dolaylı Vergilerin Tüketici Tercihleri Üzerindeki Rolü*, Yüksek Lisans Tezi, Niğde: Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Cansız, H. (2015). Defterdarlık Çalışanlarının Vergi Algıları: Akhisar Örneği, *Yönetim ve Ekonomi*, 22(2): 434-450.
- Chen, Y., Liu, H. and Xu, J. (2010). The Effect of Consumption Tax Changes on Car Sales: Evidence from China’s Automotive Industry. *Journal of Economic Studies*. 37(4): 432-447.
- Çelikkaya, A. (2002). Mükelleflerin Vergiye Gönüllü Uyumunu Etkileyen Faktörler, *e-akademi Hukuk, Ekonomi ve Siyasal Bilimler Aylık İnternet Dergisi*, (5). Erişim Adresi <http://www.e-akademi.org/makaleler/accelikkaya-1.htm>, Erişim Tarihi (09.11.2024).
- Çiçek, S. ve Sabbağ, J. (2016). Mükelleflerin Vergiden Kaçınma Algısı ve Demografik Belirleyicileri Üzerine Bir Araştırma: Isparta Örneği, *Sosyoekonomi*, 24(28): 43-64.
- Edizdoğan, N. (2007). *Kamu Maliyesi*. Bursa: Ekin Kitabevi.
- Edizdoğan, N., Çetinkaya, Ö. ve Gümüş, E. (2018), *Kamu Maliyesi*. Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- Erdem, M., Şenyüz, D., Tatlıoğlu, İ. (2006). *Kamu Maliyesi*, Bursa: Ekin Basımevi.
- Göde, B. (2022). Mali Anestezi ve Mali Aldanma Bağlamında Kamu Harcamalarının Finansmanının Vergi Bileşenleri Açısından Analizi, *Tarsus Üniversitesi Uygulamalı Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2(1): 12-27.
- Jimenez, P. and Iyer, G. (2016). Tax Compliance in Social Settings: The Influence of Social Norms, Trust in Government and Perceived Fairness on Taxpayer Compliance. *Advances in Accounting*, 34: 25.
- Karakoç, Y. (2004). *Genel Vergi Hukuku*, Ankara: Yetkin Yayınları.
- Kaneti, S. (1989). *Vergi Hukuku*. İstanbul: Filiz Kitabevi.
- Kavaklı Demir, E. Ve Çelikkaya, F. (2020). Paternalist Anlayış Perspektifinden Erdemsiz Mallar ve Kamu Müdahalesi: Ampirik Bir Değerlendirme, *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*. 20(39): 53-69.
- Kırcova, İ., Altınay, G., Onat, B. ve Şahin, Ü. A. (2012). Otomotiv Ticaretinde Yol Haritası Talep Tahmini 2012-2016. İstanbul: ODD Yayınları.
- KPMG, (2015). Türkiye Otomotiv Sektöründe Yeni Stratejik Yatırım Hedefleri, KPMG Türkiye 2015 Otomotiv Yöneticileri Araştırması.
- Oberholzer, R. and Stack, E. M. (2014). Perceptions of Taxation: A Comparative Study of Different Population Groups in South Africa, *Republic Relation Review*, 40(2): 226-239.
- Oladipupo, A. O. and Obazee, U. (2016). Tax Knowledge, Penalties and Tax Compliance in Small and Medium Scale Enterprise in Nigeria, *İBusiness*, 8(1): 7-8.
- Oktar, K. (2020). *Özel Tüketim Vergisi*, Ankara: Yeni Ekonomik Danışmanlık.
- Önder, K. ve Şahin, M. (2018). Özel Tüketim Vergisi Artışlarının Hanehalkının Binek Otomobil Talebi Üzerine Etkisi: Panel Eşbütünlüme Analizi, *Maliye Dergisi*, 174: 337-359.
- Özel Tüketim Vergisi Kanunu. (2002). Erişim Adresi <https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuatmetin/1.5.4760.pdf>, Erişim Tarihi (10.10.2024)
- Resmî Gazete, (2015). Özel Tüketim Vergisi (II) Sayılı Liste Uygulama Genel Tebliği. Erişim Adresi <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2015/04/20150418-8.htm>, Erişim Tarihi (08.07.2024).
- Resmî Gazete, (2015). Özel Tüketim Vergisi (I) Sayılı Liste Uygulama Genel Tebliği. Erişim Adresi <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2015/03/20150305-16.pdf>, Erişim Tarihi (05.07.2024).
- Resmî Gazete, (2015). Özel Tüketim Vergisi (III) Sayılı Liste Uygulama Genel Tebliği. Erişim Adresi <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2015/08/20150808-15.htm>, Erişim Tarihi (08.07.2024).
- Resmî Gazete, (2015). Özel Tüketim Vergisi (IV) Sayılı liste Uygulama Genel Tebliği. Erişim Adresi

<https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2015/08/20150820-6.htm>,

Erişim Tarihi (08.07.2024).

- Şanver, C., Ayas, I. Ve Topalfakıoğlu, N. M. (2017), Mükelleflerin Özel Tüketim Vergisinde Yapılan Değişikliklere Tepkileri, *Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 4(4): 214-231.
- Türen, R. (2021). *Lüks Mal ve Hizmetler Çerçevesinde Türkiye'deki Özel Tüketim Vergisinin Değerlendirilmesi*. Yüksek lisans Tezi. Isparta: Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Türkiye İstatistik Kurumu (2024). Trafığe Kayıtlı Motorlu Kara Taşıtları, Nisan 2024. Erişim Adresi <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Motorlu-Kara-Tasitlari-Nisan-2024-53456#:~:text=Nisan%20ay%C4%B1%20sonu%20itibar%C4%B1yla%20trafi%C4%9Fe%20kay%C4%B1tl%C4%B1%2015%20milyon%20562%20bin,%2050%20C2'dir>, Erişim Tarihi (05.07.2024).
- Ülgen, G. (2007). *İktisat Bilimine Giriş*, İstanbul: Der Yayınları
- Ülgen, S. (2024). *Türkiye'de Otomotiv Sektöründe Özel Tüketim Vergisi İndirimlerinin Vergi Gelirleri üzerine Etkisi: Ampirik Bir Değerlendirme*, Doktora Tezi. Ankara: Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Yavuz, H. (2017). Otomobil Alımında Özel Tüketim Vergisinin Etkisi ve ÖTV Bilinci, *International Journal Of Eurasia Social Sciences*, 8(26): 373-389.
- Yılmaz, M. (2024). *Türkiye'de Mükelleflerin Özel Tüketim Vergisi Oran ve Matrah Değişimlerine Tepkileri: Alanya ilçesi Motorlu Taşıtlar ve Beyaz Eşya Tüketicileri Üzerindeki Etkilerinin Ölçülmesi*, Yüksek Lisans Tezi. Antalya: Akdeniz Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.



AB27 ve Türkiye’de Ekonomik Büyüme ve İşsizlik İlişkisi: Panel Eşbütünleşme Analizi

The Relationship between Economic Growth and Unemployment in EU27 and Türkiye: Panel Cointegration Analysis

Nedim MERCAN¹

¹ Bağımsız Araştırmacı, nedimmercann@gmail.com

ÖZET

Politik ve ekonomik öneme sahip olan işsizlik ve ekonomik büyüme göstergeleri ve bu göstergeler arasındaki ilişki bu çalışmanın temel amacını içermektedir. İlk defa A. Okun tarafından incelenen bu ilişki özellikle son yıllarda büyük önem taşımaktadır. Ekonomilerin en çok önem verdiği göstergelerden biri ekonomik büyüme göstergesidir. Ekonomik büyümenin işsizliği etkileyebilmesi için üretime dayalı bir büyümenin gerçekleşmiş olması gerekmektedir. İstihdam yaratmayan bir büyüme işsizlik oranını düşürememektedir. Bu durumda bu iki değişken arasında bir ilişki söz konusu olamamaktadır. Okun yasasının geçerliliği için büyümenin işsizliği azaltıcı etkisi olması gerekmektedir. Çalışmada işsizlik ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki ampirik olarak incelenmektedir. Panel eşbütünleşme yönteminin kullanıldığı çalışmada, AB27 ülkeleri ve Türkiye ele alınmaktadır. Çalışma 2000-2019 yıllarını kapsamaktadır. Yapılan yatay kesit bağımlılığı testi sonucuna göre, seriler arasında yatay kesit bağımlılığı çıkmaktadır. Ayrıca yapılan homojenlik testi sonucuna göre modelin heterojen olduğu görülmektedir. Panel eşbütünleşme testi sonuçlarına göre, eşbütünleşme ilişkisi tespit edilememektedir. Başka bir ifade ile seriler arasında uzun dönemli bir ilişkisi bulunmamaktadır.

Anahtar Kelimeler: İşsizlik, Ekonomik Büyüme, Okun Yasası, Panel Eşbütünleşme

ABSTRACT

The primary objective of this study is to examine the relationship between unemployment and economic growth, which are indicators of significant political and economic importance. This relationship, first analyzed by A. Okun, has gained considerable relevance in recent years. One of the key indicators that economies focus on is economic growth. For economic growth to reduce unemployment, it is necessary for the growth to be production-based. Growth that does not generate employment cannot reduce the unemployment rate. In such a case, no relationship can be established between these two variables. For Okun's law to hold, economic growth must have a negative effect on unemployment. This study empirically investigates the relationship between unemployment and economic growth. The study uses the panel cointegration method and focuses on the EU-27 countries and Turkey, covering the period from 2000 to 2019. The results of the cross-sectional dependence test indicate the presence of cross-sectional dependence among the series. Additionally, the results of the homogeneity test reveal that the model is heterogeneous. The panel cointegration test results suggest that no cointegration relationship exists, meaning there is no long-term relationship between the series.

Keywords: Unemployment, Economic Growth, Okun's Law, Panel Cointegration

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi

Başvuru Tarihi: 6 Ocak 2025

Kabul Tarihi: 13 Ocak 2025

Makale Türü

Araştırma Makalesi

Sorumlu Yazar

Nedim MERCAN

ARTICLE INFOS

Article History

Received: January 6, 2024

Accepted: January 13, 2025

Article Type

Research Article

Corresponding Author

Nedim MERCAN

1. Giriş

Ekonomik büyümenin istihdamla olan ilişkisi ekonomik ve politik bir meseledir. Politik açıdan büyümenin önemi sürekli vurgulanmakta ve artan büyüme ekonominin birçok alanında olumlu katkılar sağlayacağı gibi işsizliği düşürme konusunda da etkili olacağı ifade edilmektedir. Ekonomiler açısından ise bu işin her zaman her ekonomi için geçerli olamayacağı, hatta aynı ekonominin farklı dönemlerinde bile değişik sonuçlar göstereceği bilinmektedir. 1960'ların başında A. Okun ABD ekonomisi için savaş sonrası dönemi incelediği çalışması ile istihdam ile büyümenin ilişkisini ortaya çıkarmaktadır. O dönemde incelediği çalışmasında ABD’de ekonomik büyümenin istihdam piyasası ile ilişkili olduğunu savunmaktadır.

Okun’dan sonra da birçok araştırmacı tarafından güçlü ampirik çalışmalar yapılmıştır. Okun’un o dönemde ifade ettiği işsizlik ve büyüme arasındaki ilişki, günümüzde de hem Okun’a benzer hem de farklı sonuçlara ulaşılmaktadır. Ekonomik büyüme elbette önemli bir makroekonomik göstergedir. Özellikle gelişmekte olan ekonomiler için ekonomik büyüme rakamının yüksek olması son derece önemlidir. Fakat ekonomik büyümenin tek başına ekonominin mihenk taşı olamayacağı da açıktır. Ekonomik büyümenin istihdam yaratması, işsizliği azaltması açısından önemlidir. Fakat çoğu ekonomik göstergeye etki eden büyümenin işsizlik ile olan ilişkisi her zaman istenilen seviyede değildir. Keza artan büyümenin işsizliği yeterince düşürmediği dönemler bunun kanıtı olabilmektedir.

İşgücü piyasasının düzenlenmemesi işsizlik sorunu açısından önemli bir meseledir. Ekonomik büyümenin işsizliği yeterince

düşürememesinin önemli nedenlerinden biri budur. Aynı zamanda işsizlik değişkeni ile doğrudan ve dolaylı olan, verimlilik, çalışma saatleri, işgücü arzı gibi değişkenler/etkenler de işsizlik ile büyüme arasındaki ilişkiyi önemli ölçüde etkilemektedir. Son dönemlerde yaşanan krizlerin de aradaki bu ilişkiyi etkilediği açıktır. Günümüzde artık sadece ekonomik büyümenin işsizliği yeterince etkilemediği ve özellikle son yapılan çalışmaların da gösterdiği gibi teknoloji şokunun da hesaba katılarak işsizlik sorunsalına yönelik politikaların geliştirilmesi gerektiği aşıkardır. Çalışmada AB ülkeleri ve Türkiye için işsizlik ve ekonomik büyüme ilişkisi incelenmektedir. Çalışmada önce teorik çerçeve anlatılmakta, ardından literatür taraması yapılmaktadır. Daha sonra ampirik yöntem ile işsizlik ve büyüme ilişkisi test edilmektedir. Çalışma Brexit'in gerçekleşmesi ile birlikte AB27 ülkesini ele alarak yıllık bazda çalışma yapılması açısından önemlidir. Bu çerçevede önceki çalışmalarla karşılaştırılıp Brexit'in AB üzerindeki etkisi de görülebilmektedir. Ayrıca Türkiye ile özellikle işgücü piyasa yapısının değerlendirilmesi için bir alan açmaktadır.

2. Okun Yasası: İşsizlik ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki

İşsizlik ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki literatürde Okun Yasası olarak yer almaktadır. Bu kanun Amerikalı İktisatçı A. M. Okun tarafından literatüre kazandırılmakta olup, literatüre ilk girdiği zamanlardan günümüze birçok çalışmanın ana teması haline gelmektedir. Bu konuya ilk olarak Amerika ekonomisinin 1948 – 1960 yılları için yapılan bir çalışmada yer verilmektedir. Bu süreçten sonra ülkelerin genelinde ekonominin iki mihenk taşı olan işsizlik ve büyüme gerekli ilgiyi görmeye birlikte bu konuda istenilen ilerleme kaydedilememektedir (Koçak, 2021: 157).

Okun Yasası'nın temelinde yer alan kavramlara bakıldığında büyüme, bir ekonominin bir yıldan diğer bir yıla var olan üretim miktarında yarattığı artış ifade etmektedir. Elde edilen bu artışın reel olması gerekmektedir. Yani bu artış mal ve hizmet miktarındaki artış kastedilmektedir. Diğer bir kavram olan işsizlik ise, mevcut ücret düzeyinde herhangi bir işte çalışmaya gönüllü olup, fakat bu ücret düzeyinde iş bulamama durumu olarak ifade edilmektedir (Eğilmez, 2015: 194, Soylu vd., 2018: 95).

Büyüme ve işsizlik ilişkisini ifade eden Okun Yasası'na bakıldığında, temelde reel çıktı ile işsizlik arasındaki kısa vadeli ilişkiden bahsetmektedir (Holloway, 1989:497, Kreishan, 2011: 228). Okun Yasası'na göre büyümede meydana gelen artış işsizliği azaltmaktadır. Bu aradaki negatif ilişki ile ilgili bir katsayı elde edilmektedir. Okun katsayısını etkileyen ve her ülkeye özgü olan çeşitli faktörler bulunmaktadır. Bu faktörler; işgücüne katılım oranı, çalışma süreleri, yapılan işten elde edilen verimlilikteki değişim ve işgücü piyasasının yapısı vs. olarak ifade edilmektedir (Weber, 1995: 434, Akay vd., 2016: 212).

Okun'un yayınlanan orijinal makalesinde, o dönemde %4 olarak gösterilen doğal işsizlik oranını aşan %1'lik artışların üretimi yaklaşık %3 oranında azaltacağı ifade edilmektedir (Okun, 1962). Caraiani (2010) ve Mihçı ve Atılğan (2010) bu ifadeyi ters açıdan okumaktadırlar. Yani işsizlikte oluşan %1'lik azalma, çıktıda %3 artışa yol açabilmektedir şeklinde ifade etmektedirler (Caraiani, 2010: 80-81, Mihçı ve Atılğan, 2010: 34). Fakat günümüzde, yapılan birçok çalışma göstermektedir ki, Okun Yasasının kesin ve net bir geçerliliği yoktur. Her ülkenin ekonomik yapısına ve o an içinde bulunulan duruma göre farklı sonuçlar elde edilebilmektedir. Özellikle konjonktürün canlanma ve bunalım zamanlarında ulaşılan sonuçların farklılık gösterdiği görülmektedir (Altuntepe ve Güner, 2013: 74).

Okun, aradaki bu ilişkiyi incelerken üç farklı modelden yararlanmaktadır. Bu modeller; fark modeli, aralık (çıktı açığı) modeli ve dinamik modeldir. Bu modeller içerisinde yaygın olarak fark modeli ve aralık modeli kullanılmaktadır. Bu modeller temel Okun yasası

modeli olan işsizlik ile büyüme ilişkisini açıklamaktadır (Ceylan ve Şahin, 2010: 159 – 160). Bu modeller arasında en çok kullanılan fark modeli ve aralık modeli (1) no'lu denklemde gösterildiği gibi elde edilebilmektedir (Knotek, 2007: 75, Tanrıöver ve Biçer, 2015: 4):

$$\Delta ut = a - k(\Delta yt) + \epsilon t \quad (1)$$

Burada, Δ fark operatörünü ifade etmektedir. İşsizlik oranı ve ekonomik büyüme ise sırasıyla ut ve yt ile gösterilmektedir. (k) ifadesi ise Okun katsayısı olarak anılmaktadır. Bu katsayı işsizlik ile ekonomik büyümenin negatif ilişkiye sahip olduğunu ifade etmektedir. Burada dikkat edilmesi gereken husus, (k) ile sabit parametrenin $(-a / k)$ işsizliği sabit varsayarak reel büyüme oranını vermesidir. Eğer gerçekleşen büyüme oranı model sonuçlarından elde edilen orandan büyükse işsizliğin azalacağı, aksi durum gerçekleşirse ise işsizliğin artacağı beklenmektedir.

$$ut - u^* = -k(yt - y^*) + \epsilon t \quad (2)$$

Burada, t döneminde gerçekleşen işsizlik ve reel çıktı düzeyi sırasıyla ut ve yt ile ifade edilmektedir. u^* ve y^* ifadeleri ise sırasıyla doğal işsizlik oranını ve potansiyel çıktı düzeyini göstermektedir. (1) no'lu denkleme benzer şekilde (k) ile Okun katsayısı ifade edilmektedir. Son olarak ϵt ile hata terimi gösterilmektedir.

Okun'un orijinal çalışmasında Okun katsayısının konjonktürün hem daralma hem canlanma zamanlarında aynı olduğu ifade edilmektedir. Bu oluşan benzer etki, doğrusal ya da simetri olarak ifade edilmektedir. Fakat daha sonra yapılan çalışmalarda Okun katsayısının konjonktürün gerek daralma gerekse canlanma zamanlarında farklı sonuçlar verdiği görülmektedir. Bu farklı sonuçlar ise asimetrik olarak ifade edilmektedir (Ceylan ve Şahin, 2010: 159-160). Bu asimetri ilişkisinin ilk bahsedildiği çalışmalardan ikisi Courtney (1991) ve Palley (1993)'e aittir.

İşsizlik ve büyüme arasındaki asimetrik ilişkinin birkaç temel nedene dayandığı ifade edilebilir. Bunlardan ilki, mal piyasası ve istihdam piyasası arasındaki mevcut görüşlerin ayrışmasını zemin oluşturmaktadır. Bir diğeri olarak, asimetrik ilişki büyüme ve işgücünde uygulanması düşünülen yapısal politikalar üzerinde etkisi gösterilmektedir. Üçüncüsü ise, Okun tarafından literatüre kazandırılan yasanın asimetrik ilişkiyi dikkate almaksızın meydana çıkan analizlerde sapmalara neden olabilesidir (Harris ve Silverstone, 2001: 1).

Literatür incelemesi yapıldığında Okun'dan sonra yapılan birçok çalışmada elde edilen katsayıların aslında her dönem için aynı olmadığı görülmektedir. Yapılan çalışmalarda özellikle konjonktürel dalgalanma zamanlarında Okun katsayısının farklılık gösterdiği test edilmektedir. Her ülkenin ekonomik yapısı farklı olduğundan artan ekonomik büyümenin sanayi üretimine dayalı ve istihdam yaratan bir büyüme olması aynı zamanda işsizliği de azaltmaktadır. Fakat üretime dayalı ve istihdam yaratan büyümenin olmadığı ülkelerde ekonomik büyüme yüksek seyretmesine rağmen işsizliğin düşmediği test edilmektedir. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde ekonomik büyüme ile işsizlik arasındaki ilişkinin daha zayıf olduğu görülmektedir.

3. Literatür İncelemesi

Okun Yasası ile ilgili gerek ulusal gerekse uluslararası birçok çalışma yapılmaktadır. Oluşturulan Tablo 1'de önce uluslararası yapılan çalışmalar yer almakta olup ardından ulusal alanda yapılan çalışmalara yer verilmektedir. Literatürde Okun Yasasının geçerli olduğu sonucuna ulaşan birçok ulusal ve uluslararası çalışma bulunmaktadır (Sögner, 2001; Harris ve Silverstone, 2000; Lee, 2000; Christopoulos, 2004; Ball vd., 2015; Economou ve Psarianos, 2016; Işık vd., 2015; Akay vd., 2016; Yalçınkaya vd., 2018; Demiral ve Celem, 2020). Bununla birlikte Okun Yasasının geçerli olmadığına dair sonuçlar bulan çalışmalarda oldukça fazladır (Harris ve Silverstone, 2001; Kreishan, 2011; Bankole ve Fatai, 2013; Sadiku vd., 2015; Yüceol, 2006; Uysal ve Alptekin, 2009; Arı, 2016). Bu çalışmaların sonuçları,

ülkelerin gelişmiş düzeyi ve içinde bulunduğu konjonktürel döneme göre farklılık gösterebilmektedir. Ayrıca ülkelerin büyüme ve istihdam yapısı da bu farklılığın sebepleri arasında yer almaktadır.

Tablo 1

Okun Yasasına Yönelik Yapılan Çalışmaların Özeti

Yazar(lar)'ın Adı, Çalışmanın Yılı, İncelenen Ülke(ler), Kapsadığı Yıllar ve Ekonometrik Yöntem	Bulgular
Sögnér, 2001, Avusturya, 1977-1995, Markov-Chain Monte Carlo Modeli	İstihdam ve ekonomik büyüme ilişkisinin istikrarlı olduğu belirtilmektedir.
Harris ve Silverstone, 2000, Yeni Zelanda, 1978-1999, Eşbütünleşme Analizi	İşsizlik ve çıktının gerek uzun gerek kısa dönemde ilişkili olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.
Lee, 2000, 16 OECD Ülkesi, 2.Dünya Savaşı Sonrası Veriler, BN Filtreleme, Kalman Filtreleme, Hadrick-Prescott Filtreleme	İşsizlik ve büyüme arasında ilişki tespit edilmektedir. Fakat farklı zaman dilimlerinde ve ülkelerde farklı sonuçlar elde edildiği ifade edilmektedir.
Harris ve Silverstone, 2001, 7 OECD Ülkesi, 1978-1999, Eşbütünleşme Testi ve Eşik Otoregresif Modeli	İşsizlik ve büyümenin Kanada hariç ilişkili olmadığı raporlanmaktadır.
Christopoulos, 2004, Yunanistan'ın 13 Bölgesi, 1971-1993, Panel Data Analizi	13 bölgenin 6'sında Okun Yasasının geçerli olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.
Marinkov ve Geldenhuys, 2007, Güney Afrika, 1970-2005, Eşbütünleşme Analizi	Çıktı açığında meydana gelen %1'lik bir artış konjonktürel işsizlik oranını %0.16 ile %0.77 arasında azalttığı sonucu elde edilmektedir.
Kreishan, 2011, Ürdün, 1970-2008, Zaman Serisi	Okun Yasası'nın Ürdün için geçerli olmadığı sonucu elde edilmektedir.
Bankole ve Fatai, 2013, Nijerya, 1980 - 2008, Engle Grange Eşbütünleşme testi ve Fully Modified OLS, Hadrick-Prescott Filtreleme Modeli	Nijerya için Okun Yasası geçerli değildir.
Sadiku vd., 2015, Makedonya, 2000 - 2012, VAR Analizi, Engle-Granger Eşbütünleşme Testi, Fark Modeli, Dinamik Model ve Regresyon Analizi	Ekonomik büyüme ile işsizlik arasındaki ilişki doğrulanmamaktadır. Ayrıca iki değişken arasında nedensellik ilişkisi bulunmamaktadır.
Ball vd., 2015, G7 + Avustralya ve Yeni Zelanda, 1989-2012, Forecasting	Okun Yasasının geçerli olduğu test edilmektedir.
Economou ve Psarinos, 2016, 13 Avrupa Birliği Ülkesi, 1993: 2Ç - 2014: 1Ç, Panel Data Analizi ve Mundlak Ayrıştırma Modeli	İşgücü piyasasının korumacı politikaları ekseninde; Çıktıdaki değişikliklerin işsizlik oranları üzerindeki etkisi zayıf veya kalıcı olabilmektedir.
Yüceol, 2006, Türkiye, 1950 - 2004, Eşbütünleşme Testi ve VEC Modeli	Çalışmada değişkenler arasında uzun dönemli bir nedensellik ilişkisi bulunmamaktadır.
Uysal ve Alptekin, 2009, Türkiye, 1980 - 2007, VAR Analizi ve Granger Nedensellik Testi	İşsizlik ve büyüme arasında tek yönlü bir nedensellik ilişkisi bulunmaktadır.
İşık vd., 2015, OECD Ülkeleri, 1990 - 2014, Dinamik Panel Veri Analizi	OECD ülkeleri için Okun katsayısının geçerli olduğunu göstermektedir.
Arı, 2016, Türkiye, 1980 - 2014, Eşbütünleşme Testi ve Hacker ve Hatemi-J Testi	Uzun dönemde işsizlik ve büyüme arasında eşbütünleşme ve nedensellik ilişkisi olmadığı sonucuna ulaşılmaktadır.
Akay vd., 2016, Türkiye, 1969 - 2014, Markov Rejim Değişim Modeli	İşsizlik ve büyüme hem kısa hem uzun dönemde ilişkilidir.
Yalçınkaya vd., 2018, Türkiye, 2000 1Ç - 2017 4Ç, Aralık, Fark ve Dinamik Modeller Üzerinden Zaman Serisi Analizi	Fark, aralık ve dinamik modelleri sonuçlarına göre farklı derecelerde de olsa Okun Yasasının geçerli olduğu sonucu ortaya atılmaktadır.
Demiral ve Celem, 2020, Türkiye, 2005 - 2015, VAR Modeli ve Perron Birim Kök Testi	Kısa dönemde büyüme meydana gelen artışın işsizliği düşürdüğü sonucuna ulaşılmaktadır.

Kaynak: Yazar tarafından düzenlenmiştir.

4. Ekonometrik Yöntem ve Bulgular

Bu çalışmada GDP ve UNE arasındaki ilişkinin varlığının araştırılması amaçlanmaktadır. Bu amaçla AB üyesi 27 ülke ve Türkiye olmak üzere toplam 28 ülkenin verileri IMF veri tabanından elde edilmiştir. Çalışmada 2000-2019 dönemi için yıllık veriler ile analiz yapılmaktadır. Analizde kullanılan değişkenler ve değişkenlere ait zaman ve kesit boyutları şu şekildedir:

GDP_{it} = Sabit fiyatlarla GSYH'daki yüzde değişim, $t=20$ yıl ve $i=28$ ülke,

UNE_{it} = İşsizlik oranı, $t=20$ yıl ve $i=28$ ülke.

Değişkenlerin ilişkisinin analizinden önce yatay kesit bağımsızlığının test edilmesi gerekmektedir. Çalışmada literatürde sıklıkla kullanılan yatay kesit bağımsızlık testleri (Breusch ve Pagan (1980), Pesaran (2004) ve Pesaran vd. (2008)) kullanılmaktadır. Yatay kesit bağımsızlığı testinin ardından homojenlik testinin yapılması gerekmektedir. Bu nedenle çalışmada delta testi uygulanmaktadır.

Panel analizlerde yatay kesit bağımlılığı kabul edilir ve delta test sonucunda ise heterojenlik varsayımı kabul edilirse, ikinci nesil panel testler ile analize devam edilmesi gerekmektedir. Bu çalışmada da panel birim kök testi olarak Bai ve Ng (2004) panel birim kök testi ve Westerlund (2007) panel eş bütünleşme testi kullanılmaktadır.

Kısıtlı modelin tahmin edilmesindeki avantajlarından dolayı Breusch ve Pagan (1980) testi kullanılmaktadır. Testte LM test stratejisi kullanılmaktadır. Test (3) nolu eşitlikte gösterildiği gibi hesaplanmaktadır.

$$LM = TN \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^{i-1} r_{ij}^2 \quad (3)$$

Burada r , kalıntıların tahminini ifade eder. Yokluk hipotezi ise yatay kesit bağımlılığının olmadığı şeklinde kurulur. Testin dağılımı χ^2 'dir (Breusch ve Pagan, 1980: 239-247).

Zaman verisi az ülke verisi yüksek olduğunda Pesaran (2004) testi tutarlı sonuçlara sahiptir. CD testi olarak anılan testte hata işlemlerinin simetrik dağılıma sahip olduğu varsayılmaktadır. Eğim katsayılarının ve hata varyanslarının kırılmalara karşı güvenilir sonuçlar ürettiği CD_{lm} testi (4) nolu eşitlikte görülmektedir;

$$CD_{lm} = \sqrt{\frac{1}{N(N-1)} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N (T\hat{\rho}_{ij}^2 - 1)} \quad (4)$$

Ülke örnekleme az olduğunda bu testin sonuçları tutarlı olmayabilmektedir. Bu nedenle Pesaran CD testini geliştirmiştir.

$$CD = \sqrt{\frac{2T}{N(N-1)} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{\rho}_{ij}} \quad (5)$$

CD testi özellikle zaman boyutu büyük ve ülke örnekleme küçükken tutarlı sonuçlar üretmektedir. Breusch ve Pagan (1980) testinin zaman boyutu büyük olduğunda oluşan eksiklikler Pesaran (2004) CD testi ile giderilmiştir (Pesaran, 2004: 1-6).

Pesaran vd. (2008) yatay kesit bağımsızlığını LM test stratejisini kullanarak test ettikleri başka bir test geliştirmiştir. Bu testte mekânsal bilgiler kullanılarak test sonuçlarının tutarlı olmasının sağlanması istenmektedir. Gerek zaman gerek ülke boyutunun büyük olduğu durumlarda kullanılan bu test (6) nolu denklemde gösterildiği gibi hesaplanmaktadır (Pesaran vd., 2008: 106-108).

$$LM_{adj} = \sqrt{\frac{2}{N(N-1)} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \frac{(T-k)\hat{\rho}_{ij}^2 - \mu_{Tij}}{v_{Tij}}} \quad (6)$$

Yatay kesit bağımsızlığının analizinde kurulan yoklu hipotezi şu şekildedir; $H_0: Cov(u_{it}, u_{jt}) = 0, i \neq j$, yokluk hipotezinin reddedilememesi durumunda yatay kesit bağımlılığının bulunmadığı anlaşılmaktadır. O halde birinci nesil testler kullanılırken, yokluk hipotezinin reddedilmesi durumunda araştırmada ikinci nesil testlerin kullanılması gerekmektedir. Yatay kesit bağımsızlığının test sonuçları Tablo 2'de görülmektedir.

Tablo 2

Değişkenler İçin Yatay Kesit Bağımsızlığı Testi

CD Test	Sonuçlar	Prob.
LM	1855.032	0.000*
CD _{lm}	53.719	0.000*
CD	22.220	0.000*
LM _{adj}	79.864	0.000*

Not: Tabloda yer alan olasılık sonuçlarına göre *, **, *** sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeylerindeki istatistiksel anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo incelendiğinde yatay kesit bağımlılığının test edilmesi için geliştirilen test sonuçları görülmektedir. Çalışmada kullanılan veriler

$N > T$ özelliğine sahip olduklarından en uygun test Pesaran (2004) tarafından geliştirilen CD testidir. CD test sonucu incelendiğinde %5 anlam düzeyinde H_0 reddedilmektedir. Ayrıca LM , CD_{lm} ve LM_{adj} testleri de benzer sonuçları desteklemektedir.

Yatay kesit bağımsızlığı test sonuçlarına göre ortaya çıkan şoklar kesitler arasında etkileşim oluşturmaktadır. O halde ikinci nesil testlerin kullanılması gerekmektedir. Ancak birim kök testinden önce eğim katsayılarının homojen olup olmadıklarının analizi gerekmektedir. Bu amaçla çalışmada Pesaran ve Yamagato (2008) tarafından geliştirilen $\tilde{\Delta}$ testi kullanılmaktadır. Testin hesaplanışı (7) nolu denklemde gösterilmektedir.

$$\tilde{\Delta} = \sqrt{N} \left(\frac{N^{-1}\tilde{\zeta} - k}{\sqrt{2k}} \right) \quad (7)$$

Buradan hareketle küçük örnekler için ortalama ve varyans sapmasını da hesaba katarak geliştirilen Δ_{adj} testi (8) nolu denklemde gösterilmektedir.

$$\Delta_{adj} = \sqrt{N} \left(\frac{N^{-1}\tilde{\zeta} - E(\tilde{\zeta}_{IT})}{\sqrt{Var(\tilde{\zeta}_{IT})}} \right) \quad (8)$$

Gösterildiği şekilde homojenlik testlerinin yokluk hipotezi $H_0: \beta_{i2} = \beta_2, i = 1, 2, \dots, N$, şeklinde kurulmaktadır (Pesaran ve Yamagato, 2008: 57). Homojenlik testlerine ait sonuçlar Tablo 3'te görülmektedir.

Tablo 3

Delta Testi Sonuçları

Delta Test	Sonuçlar	Prob.
$\tilde{\Delta}$	1.939	0.026**
Δ_{adj}	2.103	0.018**

Not: Tabloda yer alan olasılık sonuçlarına göre *, **, *** sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeylerindeki istatistiksel anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 3'e göre model %5 anlam düzeyinde heterojendir. Bu nedenle çalışmada yatay kesit bağımlılığı ve heterojenlik durumunda tutarlı sonuçlara sahip ikinci nesil testlerin kullanılması gerekmektedir.

Ortaya çıkan şokun etkisinin kalıcı olup olmadığının araştırılmasında çalışmada Bai ve NG (2004) testi (Panic) kullanılmaktadır. Panic testi $X_{it} (i = 1, \dots, N; t = 1, \dots, T)$ durumunu sağlayacak biçimde (9) nolu denklemde gösterildiği gibi hesaplanmaktadır.

$$X_{it} = c_i + \beta_i t + \lambda_i' F_t + e_{it}, \quad (9)$$

$$(I - L)F_t = C(L)U_t,$$

$$(1 - \rho_i L)e_{it} = D_i(L)\epsilon_{it},$$

Burada, $C(L) = \sum_{j=0}^{\infty} C_j L^j$, $D_i(L) = \sum_{j=0}^{\infty} D_{ij} L^j$ şeklinde hesaplanmaktadır. Eğer $|\rho_i| < 1$ şartı oluşursa serinin birim kök içermediği anlaşılmaktadır (Bai ve NG, 2004: 1130).

Tablo 4

Değişkenlere Ait Panic Test Sonuçları

UNE				
Sabit		Trend		
	Sonuçlar	Prob.	Sonuçlar	Prob.
PCe Choi	0.9984	0.1591***	2.6441	0.0041
PCe MW	66.5656	0.1577***	83.9829	0.0091
D(UNE)				
Sabit		Trend		
	Sonuçlar	Prob.	Sonuçlar	Prob.
PCe Choi	3.8410	0.0001	4.1785	0.0000
PCe MW	96.6491	0.0006	100.2216	0.0003
GSYH				
Sabit		Trend		
	Sonuçlar	Prob.	Sonuçlar	Prob.
PCe Choi	1.9709	0.0244*	1.4532	0.0731**
PCe MW	76.8585	0.0336*	71.3791	0.0808**
D(GSYH)				

	Sabit		Trend	
	Sonuçlar	Prob.	Sonuçlar	Prob.
PCe Choi	9.6460	0.000	6.3566	0.0000
PCe MW	158.0837	0.000	123.2720	0.0000

Not: Tabloda yer alan olasılık sonuçlarına göre *, **, *** sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeylerindeki istatistiksel anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 4'te değişkenlerin Panic birim kök test sonuçları görülmektedir. Değişkenlerin durağanlıklarının sınıandığı ikinci nesil panel birim kök testlerinden olan Panic testinde H_0 hipotezi birim kök içerdiği şeklinde kurulmaktadır. Tablo 4'te değişkenlerin seviye ve birinci fark değerleri için test yapılmıştır. Ayrıca değişkenlerin sabit ve trendli durumlar için test sonuçları da yer almaktadır. Tablo 4 incelendiğinde değişkenlerin seviye değerlerinde H_0 hipotezinin reddedilmediği görülmektedir. Birinci farkları alınan serilerin ise test sonuçlarına göre H_0 hipotezi reddedilmektedir. Başka bir ifadeyle seriler seviye değerlerinde birim kök içermekteyken, birinci farkları alındığında durağanlaştıkları görülmektedir. O halde serilerin eşbütünleşme analizi yapmaya uygun oldukları anlaşılmaktadır.

Çalışmada eş bütünleşme analizinin yapılmasında Error Correction Model (ECM) kullanılmaktadır. İlgili test Westerlund (2007) tarafından geliştirilmiştir. Test (10) nolu denklemdeki gibi hesaplanmaktadır.

$$\alpha_i(L)\Delta y_{it} = \delta_{1i} + \delta_{2i}t + \alpha_i(y_{it-1} - \beta_i'x_{it-1}) + \gamma_i(L)'v_{it} + e_{it}, \quad (10)$$

Gösterildiği gibi hesaplanan testin hipotezleri; $H_0: \alpha_i = 0$ ve $H_1^p: \alpha_i = \alpha < 0$ olacak şekilde kurulmaktadır. Panel için kurulan alternatif hipoteze ek olarak, $H_1^g: \alpha_i < 0$ alternatif hipotezi ise grup için kurulmaktadır (Westerlund, 2007: 711-712).

ECM eşbütünleşme testi için kurulan panel hipotezi tüm kesitler için test edilirken, grup hipotezi bazı kesitler için eşbütünleşmeyi test etmektedir. Kurulan hipotezlerdeki H_0 hipotezi eşbütünleşme yoktur şeklinde kurulmaktadır.

Tablo 5

Westerlund (2007) ECM Test Sonuçları

Sabit Model Sonuçları		
	Sonuçlar	Prob.
g_τ	-0.615	0.740***
g_α	1.438	0.843***
p_τ	-2.875	0.307***
p_α	-2.875	0.261***
Trendli Model Sonuçları		
	Sonuçlar	Prob.
g_τ	1.065	0.899***
g_α	1.331	0.947***
p_τ	-2.307	0.376***
p_α	-2.307	0.324***

Not: Tabloda yer alan olasılık sonuçlarına göre *, **, *** sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeylerindeki istatistiksel anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 5'te ECM eşbütünleşme testi sonuçları görülmektedir. Tablo 5 incelendiğinde gerek sabitli model gerek trendli modelin sonuçları görülmektedir. Elde edilen bulgulara göre her iki model için bootstrap değerleri %5 anlam seviyesinde reddedilememektedir. Bir başka deyişle, değişkenler arasında eş bütünleşme ilişkisi bulunmamaktadır. Buna göre ekonomik büyümenin artması ile işsizlik arasında uzun dönemli bir ilişkinin bulunmadığı anlaşılmaktadır.

5. Sonuç

İşsizlik ve ekonomik büyümenin incelendiği çalışmada, AB27 ve Türkiye ülkeleri üzerine araştırma yapılmaktadır. Çalışma 2000-2019 yıllarını kapsamaktadır. Çalışma panel eşbütünleşme analizi ile test edilmektedir. Öncelikle kesitler arasında bir ilişki olup olmadığına bakmak için yatay kesit bağımlılığı testi yapılmaktadır. Yatay kesit test sonuçları, kesitler arasında yatay kesit bağımlılığın varlığını

göstermektedir. Yatay kesit bağımlılığının varlığı, kesitler arasında ortaya çıkan bir şokun diğer kesitleri de etkilediğini ifade etmektedir. Ardından homojenlik testi yapılmaktadır. Homojenlik testi sonuçları bize modelin heterojen olduğunu göstermektedir. Bu minvalde çalışmada yatay kesit bağımlılığı ve heterojenlik varsayımını kabul eden testler kullanılmaktadır. Ayrıca yapılan durağanlık testleri de serilerin birinci farkında durağanlaştığını ortaya koymaktadır. Bu da eşbütünleşme analizi yapmaya uygun olduğunu göstermektedir.

Yapılan panel eşbütünleşme analizi sonucuna göre hem sabitli hem de trendli model için H_0 hipotezi reddedilememektedir. Yani seriler arasında eşbütünleşme ilişkisi yoktur. Eşbütünleşme ilişkisinin reddedilmesi uzun dönemde serilerin birlikte hareket etmediği anlamını taşımaktadır. Bu sonuca göre ele alınan ülke grubu ve ele alınan yıllar arasında işsizlik ve ekonomik büyüme arasında bir ilişkinin varlığından söz edilememektedir. Bu doğrultuda ekonomik büyümede meydana gelen bir artış veya azalış işsizlik üzerinde herhangi bir artış veya azalışa neden olmamaktadır. İşsizliği azaltmak için ekonomik büyümenin yeterli olmadığı anlaşılan çalışmada, işsizlik sorunsalına yaklaşımın daha farklı olması gerekmektedir. Ayrıca ekonomik büyümenin işsizliği etkileyebilmesi için işgücü piyasasında yapısal dönüşümlerin yapılması faydalı olacaktır. Bununla birlikte özellikle AB içerisinde daha az gelişmiş ülkeler ve Türkiye'nin büyümeden istenilen sonucu elde edebilmesi için istihdam yaratan bir büyümeye sahip olması gerekmektedir. Bunun için ise yatırıma dayalı bir büyüme gerekmektedir. Dolayısıyla işgücü piyasası ve istihdam yaratan büyümenin birlikte gerçekleşmesi bu iki değişken arasındaki ilişkiyi ortaya çıkarabilmekte ve güçlendirebilmektedir.

Kaynakça

- Akay, H. K., Aklan, N. A. ve Çınar, M. (2016). Türkiye Ekonomisinde Ekonomik Büyüme ve İşsizlik. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 14(1): 209-226.
- Altuntepe, N. ve Güner, T. (2013). Türkiye'de İstihdam - Büyüme İlişkisinin Analizi (1988-2011). *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 5(1): 73-84.
- Arı, A. (2016). Türkiye'deki Ekonomik Büyüme ve İşsizlik İlişkisinin Analizi: Yeni Bir Eşbütünleşme Testi. *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 2: 57-67.
- Bai, J. and NG, S. (2004). A Panic Attack on Unit Roots and Cointegration. *Econometrica*, 72(4): 1127-1177.
- Ball, L., Jalles, J. T. and Loungani, P. (2015). Do Forecasters Believe in Okun's Law? An Assessment of Unemployment and Output Forecasts. *International Journal of Forecasting*, 32(1): 176-184.
- Bankole, A. S. and Fatai, B. O. (2013). Empirical Test of Okun's Law in Nigeria. *International Journal of Economic Practices and Theories*, 3(3): 227-231.
- Breusch, T. S. and Pagan, A. R. (1980). The Langrange Multiplier Test and its Applications to Model Specification in Econometrics. *The Review of Economic Studies*, 47(1): 239-253.
- Caraiani, P. (2010). Bayesian Estimation of The Okun Coefficient for Romania. *Acta Oeconomica*, 60(1): 79-92.
- Ceylan, S. ve Şahin, B. (2010). İşsizlik ve Ekonomik Büyüme İlişkisinde Asimetri. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 11(2): 157-165.
- Christopoulos, D. K. (2004). The Relationship between Output and Unemployment: Evidence from Greek Regions. *Paper in Regional Science*, 83: 611-620.
- Courtney, H. H. (1991). *The Beveridge Curve and Okun's Law: A Re-Examination of Fundamental Macroeconomic Relationships in The United States*. Doktora Tezi. Amerika: Northwestern University Massachusetts Institute of Technology.
- Demiral, E. ve Celem, A. S. (2020). Türkiye'de İstihdam Yaratmayan Büyüme Olgusunun Dinamik Analizi. *Business and Economics Research Journal*, 11(1): 63-76.
- Economou, A. ve Psarianos, I. N. (2016). Revisiting Okun's Law in European Union Countries. *Journal of Economic Studies*, 43(2): 275-287.
- Eğilmez, M. (2015). *Makroekonomi: Türkiye'den Örneklerle*. İstanbul: Remzi Kitabevi.

- Harris, R. and Silverstone, B. (2000). Asymmetric Adjustment of Unemployment and Output in New Zealand: Rediscovering Okun's Law. *University of Waikato Department of Economics Working Paper in Economics* 2/00, 1-23.
- Harris, R. and Silverstone, B. (2001). Testing for Asymmetry in Okun's Law: A Cross-Country Comparison. *Economics Bulletin*, 5(2): 1-13.
- Holloway, T. M. (1989). An Updated Look at Okun's Law. *Social Science Quarterly*, 70(2): 497-504.
- İşık, H. B., Kılınç, E. C. ve Kılınç, N. Ş. (2015). Okun Kanununun Geçerliliğinin OECD Ülkeleri için Test Edilmesi. *EY International Congress on Economic II (EYC2015)*, Paper ID Number: 249: 1-12.
- Knotek E. S. (2007). How Useful is Okun's Law?. *Economic Review*, Fourt Quarter: 73-103.
- Koçak, N. A. (2021). Karma Frekanslı Veriler ile Okun Kanunu: Türkiye Örneği. *Bankacılar Dergisi*, 117: 156-169.
- Kreishan, F. M. (2011). Economic Growth and Unemployment: An Empirical Analysis. *Journal of Social Sciences*, 7(2): 228-231.
- Lee, J. (2000). The Robustness of Okun's Law: Evidence from OECD Countries. *Journal of Macroeconomics*, 22(2): 331-356.
- Marinkov, M. and Geldenhuys, J. P. (2007). Cyclical Unemployment and Cyclical Output: An Estimation of Okun's Coefficient for South Africa. *South African Journal of Economics*, 75(3): 373-390.
- Mihçi, S. ve Atılğan, E. (2010). İşsizlik ve Büyüme: Türkiye Ekonomisi için Katsayıları. *İktisat İşletme ve Finans*, 25(296): 33-54.
- Okun, A. M. (1962). Potansiyel GNP: Its Measurement and Significance. Cowles Foundation Paper 190: *Proceedings of The Business and Economic Statistics Section of The American Statistical Association*.
- Palley, T. I. (1993). Okun's Law and The Asymmetric and Changing Cyclical Behaviour of The USA Economy. *International Review of Applied Economics*, 7(2): 144-162.
- Pesaran, M. H. (2004). General Diagnostic Tests for Cros Section Dependence in Panels. *CESifo Working Paper Series; No. 1229, IZA Discussion Paper, No. 1240*: 1-39.
- Pesaran, M. H. and Yamagato, T. (2008). Testing Slope Homogeneity in Large Panels. *Journal of Econometrics*, 142: 50-93.
- Pesaran, M. H., Ullah, A. and Yamagato T. (2008). A Bias-Adjusted LM Test of Error Cross-Section Independence. *Econometrics Journal*, 11: 105-127.
- Sadiku, M., Ibraimi, A. and Sadiku, L. (2015). Econometric Estimation of The Relationship between Unemployment Rate and Economic Growth of FYR of Macedonia. *Procedia Economics and Finance*, 19: 69-81.
- Soylu, Ö. B., Çakmak, İ. ve Okur, F. (2018). Economic Growth and Unemployment Issue: Panel Data Analysis in Eastern European Countries. *Journal of International Studies*, 11(1): 93-107.
- Söğner, L. (2001). Okun's Law: Does The Austrian Unemployment-GDP Relationship Exhibit Structural Break?. *Empirical Economics*, 26: 553-564.
- Tanrıöver B. ve Biçer B. (2015). Okun Kanunu ve Stokastik Trend Yaklaşımı Çerçevesinde Türkiye'de İstihdam Yaratmayan Büyümenin Dinamikleri. *Ekonomik Yaklaşım Dergisi, EY International Congress on Economics II*, Paper ID No: 305: 1-19.
- Uysal, D. ve Alptekin, V. (2009). Türkiye Ekonomisinde Büyüme-İşsizlik İlişkisinin VAR Modeli Yardımıyla Sınanması (1980-2007), *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 25: 69-78.
- Weber, C. E. (1995). Cyclical Output, Cyclical Unemployment, and Okun's Coefficient: A New Approach, *Journal of Applied Econometrics*, 10(4): 433-445.
- Westerlund, J. (2007). Testing for Error Correction in Panel Data, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 69(6): 709-748.
- Yalçınkaya, Ö., Daştan, M. ve Karabulut, K. (2018). Okun Yasası Bağlamında Ekonomik Büyüme ve İşsizlik Arasındaki İlişkinin Ekonometrik Analizi: Türkiye Ekonomisinden Kanıtlar (2000:Q1-2007Q4), *International Journal of Economics Politics Humanities and Social Sciences*, 1(1): 8-27.
- Yüceol, H. M. (2006). Türkiye Ekonomisinde Büyüme ve İşsizlik İlişkisinin Dinamikleri. *İktisat, İşletme ve Finans Dergisi*, 21(243): 81-95.