

e-ISSN:2587-2168

IDEA **Studies** journal

2022 Vol 8 Issue 38





International Journal of Disciplines Economics &
Administrative Sciences Studies

IDEA STUDIES Journal

International Journal Of Disciplines Economics & Administrative Sciences Studies

Open Access Refereed E-Journal & Indexed & Publishing / e-ISSN:2587-2168

 ideastudies.com  ideastudiesjournal@gmail.com

Vol 8 Issue 38 FEBRUARY 2022

FROM THE EDITOR / EDİTORDEN

Bilim dünyasının değerli insanları,

International Journal Of Disciplines Economics & Administrative Sciences Studies (IDEAStudies) Dergisi, 2015 yılında yayın hayatına başlamış olup, uluslararası, hakemli ve yalnızca İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ anabilim dallarına ait çalışmaları yayınlayan e-dergidir.

Yayın hayatına başlamasından bu yana IDEAStudies ailesi içinde yer alan ve emeklerini esirgemeyen dergi yönetim kurulundaki değerli hocalarımıza, yurt içi ve yurtdışında görev yapan danışma, yayın ve hakem kurullarımızda yer alarak uzmanlık alanları ile bizlere katkı sağlayan çok değerli hocalarımıza sonsuz teşekkürü bir borç biliriz.

Kurulduğu günden bu yana IDEAStudies ailesi olarak, akademisyen hocalarımızla birlikte çalışmanın gurunu yaşamaktayız. Şu ana kadar IDEAStudies ailesi içerisinde yer almamış, ama yer almak isteyen siz değerli hocalarımızı yayın kurulu, danışma kurulu, hakem kurulu ve yazar olarak yanımızda görmek bizlere daha da güç katacaktır.

Bu açıdan IDEAStudies dergisi olarak bizlere vereceğiniz her türlü destekten dolayı teşekkür eder, saygılar sunarız.

Prof.Dr. H.Seçil FETTAHLIOĞLU

English

International Journal Of Disciplines Economics & Administrative Sciences Studies (IDEAStudies), began its publication in 2015. IDEAJOURNAL is an international, refereed fervent and online journal, that publishes academic studies in the field of economic and administrative sciences.

We would like to thank you for your support to our advisory board, editorial board and arbitration board. We are also grateful to the scientists who share your study with us.

We are aware of the fact that we will be guided by stronger steps in the field of social sciences with the support you will give us in the future. For this reason, we are honored to see you in our broadcast, consultation or referee boards.



We would like to thank you for all the support you give in this way we are trying to become a social platform, and I offer respects.

Prof.Dr. H.Seçil FETTAHLIOĞLU

IDEA STUDIES Journal

International Journal Of Disciplines Economics & Administrative Sciences Studies

Open Access Refereed E-Journal & Indexed & Publishing / e-ISSN:2587-2168

 ideastudies.com  ideastudiesjournal@gmail.com

Vol 8 Issue 38 FEBRUARY 2022

GENERIC / JENERİK

International Journal of Disciplines Economics & Administrative Sciences Studies (IDEAStudies) is a **international** and **refereed** e-journal. You can send posts by new member record via the journal web page, and take a part in broadcast and / or arbitration committees. We would like to express our honor to work with you, our esteemed academics. International Journal Of Disciplines Economics & Administrative Sciences Studies (IDEAStudies) publishes original scientific articles, symposium, panel and scientific study outputs. Furthermore, symposium reports can be published, if not published anywhere. However, authors are responsible for any obstacles for their works. International Journal of Disciplines Economics & Administrative Sciences Studies (IDEAStudies) has the intellectual property rights of any published material. Anything published in the journal can not be published in anywhere except from the ones which has the permission of the journal. Any judicial, economic and ethical responsibilities of the published materials are under the authors' responsibility. International Journal of Disciplines Economics & Administrative Sciences Studies (IDEAStudies) will not accept any responsibility.

















International Journal of Disciplines Economics & Administrative Sciences Studies (IDEAStudies) dergisi **2015** yılında yayım hayatına başlamış olup, **ULUSLARARASI, HAKEMLİ, ALAN İNDEKSİLİ ve E-DERGİ** olarak yayınlanan ve sadece İktisadi ve İdari Bilimler Bünyesinde yer alan çalışmaları yayımlayarak, söz konusu alana katkıda bulunmayı amaçlayan sosyal bilimler dergisidir. IDEAStudies dergisi 16 adet uluslararası indekste taranmaktadır.

JOURNAL ADMINISTRATION / DERGİ YÖNETİMİ		
Editor		
Prof. Dr. H.Seçil FETTAHLIOĞLU		
Disciplines Editor		
Professor Dr. Jean-Marc TROUILLE	Economics	Bradford University
Professor Dr. Ekaete EFRETUEI	Business Administration	Keele University
Professor Dr. Fatos UKAJ	Econometrics	Prishtina University
Professor Dr. Shpresa HOXHA	Labour Economics	Prishtina University
Associate Professor Dr. Beyhan ZABUN	Philosophy	Gazi University
Professor Dr. Dharm BHAWUK	Community Psychology	Hawaii University
Professor Dr. Mieczyslaw W. SOCHA	International Advisory Board	Warsaw University
Professor Dr. Haluk ALKAN	Public Administration	Marmara University
Professor Dr. Nauşabayeva HEKIMOGLU	International Relations	Bitlis Eren University
Professor Dr. Ramazan ERDEM	Healthcare Management	Suleyman Demirel University
Foreign Language Linguist		
Ass.Prof.Dr. Gulsum Vezir Oguz	Istanbul Gelisim University	
Ass.Prof.Dr. Hayriye BILGINER	Kahramanmaraş Sutcu Imam University	
Index Supervisor		
Zahide AKDOĞAN	Kahramanmaraş Sutcu Imam University	
Lawyer		
Lawyer İsmail KARACA	London	
Lawyer Ömer GÖDEOĞLU	Turkey	
ADVISORY BOARD / DANIŞMA KURULU		
Professor Abdullah OKUMUS	Istanbul University / TURKEY	
Professor Ahmet SENGONUL	Cumhuriyet University / TURKEY	
Professor Ali AKSOY	Inonu University / TURKEY	
Professor Ali AZAD	United Arab Emirates University / UNITED ARAB EMIRATES	
Professor Askar CHOUDHURY	Illinois State University, Illinois / USA	
Professor Belkis OZKARA	Afyon Kocatepe University / TURKEY	
Professor Bunyamin AKDEMİR	Inonu University / TURKEY	
Professor Chunxing FAN	Tennessee State University / USA	
Professor Dharm BHAWUK	Hawaii University / HAWAII	
Professor Dragana RADICIC	Lincoln University / UNITED KINGDOM	
Professor Ekaete EFRETUEI	Keele University / UNITED KINGDOM	
Professor Elvira BOLAT	Bournemouth University / UNITED KINGDOM	
Professor Emmy INDRAYANI	Gunadarma University / ENDONEZYA	
Professor Ercan OKTAY	Karamanoglu Mehmetbey University/ TURKEY	
Professor Fatos UKAJ	Prishtina University / KOSOVA	
Professor Fazlı ARSLAN	Istanbul University / TURKEY	
Professor Feyzullah EROGLU	Pamukkale University / TURKEY	
Professor Fusun ÇINAR ALTINTAS	Uludag University / TURKEY	
Professor Gulay BUDAK	Dokuz Eylul University / TURKEY	
Professor Hasan TUTAR	Sakarya Universty / TURKEY	
Professor Himmet KARADAL	Aksaray Universty / TURKEY	

Professor Ipek DEVECI KARAKOC	Dokuz Eylul University / TURKEY
Professor Isidora KOURTI	Regent's University / UNITED KINGDOM
Professor Ismail BAKAN	Kahramanmaraş Sutcu Imam University / TURKEY
Professor Jayesh KUMAR	Indira Gandhi Institute of Development Research / INDIA
Professor Junaid M.SHAIKH	Curtin University of Technology / MALAYSIA
Professor Katia Zhivkova MIHAILOVA	Univ. of National and World Ec. Sofya / BULGARIA
Professor Kayhan TAJEDDINI	Lund University / SWEDEN
Professor Lutfiye OZDEMIR	Inonu University/TURKEY
Professor Mahir FISONOGLU	Cukurova University / TURKEY
Professor Marek GRUSZCZYNSKI	Warsaw School of Economics Warsaw /POLAND
Professor Mbodja MOUGOUE	Wayne State University / USA
Professor Mehdi TEHRANI	Columbus State University / USA
Professor Mevlüt KARAKAYA	Gazi University / TURKEY
Professor Mieczysław W. SOCHA	Warsaw University / POLAND
Professor Milind SATHYE	University of Canberra / AUSTRALIA
Professor Mohga BASSIM	Buckingham University / UNITED KINGDOM
Professor Mustafa PAKSOY	Kilis 7 Aralık University / TURKEY
Professor Nalan AKDOĞAN	Baskent University/TURKEY
Professor Nor Asiah ABDULLAH	Multimedia University / MALAYSIA
Professor Partha SARKAR	The University of Burdwan / INDIA
Professor Pinar SURAL OZER	Dokuz Eylul University / TURKEY
Professor Recep KOK	Dokuz Eylul University / TURKEY
Professor Sabahat BAYRAK KOK	Pamukkale University / TURKEY
Professor Semra GUNEY	Hacettepe University / TURKEY
Professor Serap CABUK	Cukurova University / TURKEY
Professor Sharon THACH	Tennessee State University / USA
Professor Singh MANJARI	Indian Institute of Management / INDIA
Professor Steve LETZA	Bournemouth University / UNITED KINGDOM
Professor Ugur YOZGAT	Marmara University / TURKEY
Professor Vaidas LUKOSIUS	Tennessee State University / USA
Professor Ymer HAVOLLI	Prishtina University / KOSOVA
Professor Yu-Feng LEE	New Mexico State University / USA
Professor Yusuf KARAKILÇIK	Inonu University / TURKEY
PUBLICATION BOARD / YAYIN KURULU	
Professor Adnan CELIK	Selcuk University / TURKEY
Assistant Professor Dr. Ali APALI	Mehmet Akif Ersoy University / TURKEY
Associate Professor Dr. Ali BAYRAKDAROGLU	Muğla Sıtkı Koçman University / TURKEY
Associate Professor Dr. Ali Cuneyt CETIN	Akdeniz University / TURKEY
Professor Ali OZDEMIR	Dokuz Eylul University / TURKEY
Assistant Professor Dr. Alper TAZAGUL	Kafkas University / TURKEY
Assistant Professor Dr. Aykut EKİYOR	Gazi University / TURKEY
Assistant Professor Dr. Aykut SARKGUNESI	Bulent Ecevit University / TURKEY
Assoc. Professor Dr. Ayşe Nazlı AYYILDIZ UNNU	Ege University / TURKEY
Assistant Professor Dr. Baris AYTEKIN	Kırklareli University / TURKEY
Assist. Prof. Dr.Burcu Ozge OZASLAN CALISKAN	Istanbul University / TURKEY
Assistant Professor Dr. Burhanettin COSKUN	Osmaniye Korkut Ata University / TURKEY
Assistant Professor Dr.Bilal SOLAK	Sirnak University / TURKEY
Associate Professor Dr. Birol MERCAN	Necmettin Erbakan University/ TURKEY
Associate Prof. Dr. Bulent OZ	Osmaniye Korkut Ata University / TURKEY
Professor Cetin BEDESTENCI	Cag University / TURKEY
Assistant Professor Dr. Deniz AKGUL	Ahi Evran University / TURKEY
Assistant Professor Dr.Dilek PENPECE	Science and Technology University / TURKEY
Associate Professor Dr. Duygu KIZILDAG	Izmir Democracy University / TURKEY
Associate Professor Dr. Dundar KOK	Pamukkale University / TURKEY
Associate Professor Dr. Emel BAHAR	Mersin University / TURKEY
Assistant Professor Dr. Elif SIMSEK OZKAN	Erciyes University / TURKEY
Professor Esin KUHEYLAN	Dokuz Eylul University / TURKEY
Assist. Professor Dr.Evrin MAYATURK AKYOL	Izmir Katip Celebi University / TURKEY
Assist. Professor Dr. Fatma Nur YORGANCILAR	Selcuk University / TURKEY
Associate Professor Dr. Fahri TURK	Trakya University / TURKEY
Associate Professor Dr. Fikret SOYER	Sakarya University / TURKEY
Assistant Professor Funda BAYRAKDAROĞLU	Muğla Sıtkı Koçman University / TURKEY
Professor Gonul BUDAK	Dokuz Eylul University / TURKEY
Associate Professor Dr. Gul KAYALIDERE	Calal Bayar University / TURKEY
Assistant Professor Dr. Gul Tugba DAGCI	Yalova University / TURKEY
Assistant Professor Dr. Gulsen GERSIL	Calal Bayar University / TURKEY
Assistant Professor Dr. Gulsum Vezir OGUZ	İstanbul Gelisim University / TURKEY

Associate Professor Dr. Haluk DUMAN	Aksaray University / TURKEY
Associate Professor Dr. Hasan GÜL	Ondokuz Mayıs University/ TURKEY
Associate Professor Dr. Hatice Hicret ÖZKOC	Mugla Sıtkı Kocaman University / TURKEY
Assistant Professor Dr. Hayriye SENGUN	Bayburt University / TURKEY
Associate Prof. Dr. Koray KAYALIDERE	Calal Bayar University / TURKEY
Associate Professor Dr.Mehmet INCE	Mersin University / TURKEY
Associate Professor Dr. Mehmet Ferhat ÖZBEK	Gumushane University / TURKEY
Associate Professor Dr. Melih ÖZCALIK	Calal Bayar University / TURKEY
Assistant Professor Dr. Muhammed SAYGIN	Mersin University / TURKEY
Associate Professor Dr. Mustafa AY	Selcuk University / TURKEY
Associate Professor Dr. Mustafa Fedai CAVUS	Osmaniye Korkut Ata University / TURKEY
Professor Mustafa TASLIYAN	Kahramanmaraş Sutcu Imam University / TURKEY
Associate Professor Dr. Morsheda HASSAN	Grambling State University / USA
Associate Professor Dr. Namik Kemal ŞAHBAZ	Mersin University / TURKEY
Assistant Professor Dr. Nazan SAHBAZ KILINC	Kirikkale University / TURKEY
Assistant Professor Dr. Nicolin AGALLIJA	Bayburt University / TURKEY
Assistant Professor Dr. Noyan AYDIN	Dumlupınar University / TURKEY
Associate Professor Dr. Nuran AKSIT ASIK	Balikesir University / TURKEY
Assistant Professor Dr. Nurullah KAYA	Bayburt University / TURKEY
Associate Professor Dr. Nuri BALTACI	Gumushane University / TURKEY
Associate Professor Dr. Okyay UCAN	Nigde Omer Halisdemir University /TURKEY
Associate Professor Dr. Olca SURGEVIL	Dokuz Eylul University / TURKEY
Associate Prof.Dr. Orhan ERCAN	Kahramanmaraş Sutcu Imam University / TURKEY
Assistant Professor Dr. Ozlem YASAR UGURLU	Gaziantep University / TURKEY
Assistant Professor Dr. Sahin CETINKAYA	Usak University / TURKEY
Assistant Professor Dr. Sara ONUR	Kirikkale University / TURKEY
Assistant Professor Dr. Selcen KÖK	Kahramanmaraş Sutcu Imam University / TURKEY
Assistant Professor Dr. Serkan KEKEVI	Gaziosmanpaşa University / TURKEY
Assistant Professor Dr. S. Mustafa ERSUNGUR	Ataturk University / TURKEY
Professor Tahir AKGEMCI	Selcuk University / TURKEY
Associate Professor Dr. Zubeyir TURAN	Omer Halisdemir University / TURKEY
INTERNATIONAL REPRESENTATIVE / ULUSLARARASI TEMSİLCİLER	
Professor Askar CHOUDHURY	Illinois State University, Illinois / USA
Professor Chunxing FAN	Tennessee State University / USA
Professor Dharm BHAWUK	Hawaii University / HAWAII
Professor Dragana RADICIC	Bournemouth University / UNITED KINGDOM
Professor Ekaete EFRETUEI	Keele University / UNITED KINGDOM
Professor Elvira BOLAT	Bournemouth University / UNITED KINGDOM
Professor Emmy INDRAYANI	Gunadarma University / ENDONEZYA
Professor Fatos UKAJ	Prishtina University / KOSOVA
Professor Isidora KOURTI	Regent's University / UNITED KINGDOM
Professor Jean-Marc TROUILLE	Bradford University / UNITED KINGDOM
Professor Jayesh KUMAR	Indira Gandhi Institute of Development Research / INDIA
Professor Junaid M.SHAIKH	Curtin University of Technology / MALAYSIA
Professor Katia Zhivkova MIHAILOVA	University of National and World Economic Sofya/BULGARIA
Professor Kayhan TAJEDDINI	Lund University / SWEDEN
Professor Marek GRUSZCZYNSKI	Warsaw School of Economics Warsaw /POLAND
Professor Mbodja MOUGOUÉ	Wayne State University / USA
Professor Mehdi TEHRANI	Columbus State University / USA
Professor Mieczysław W. SOCHA	University of Warsaw / POLAND
Professor Mohga BASSIM	University of Buckingham / UNITED KINGDOM
Professor Nor Asiah ABDULLAH	Multimedia University / MALAYSIA
Professor Partha SARKAR	University of Burdwan / INDIA
Professor Sharon THACH	Tennessee State University / USA
Professor Singh MANJARI	Indian Institute of Management / INDIA
Professor Shpresa HOXHA	Prishtina University / KOSOVA
Professor Singh MANJARI	Indian Institute of Management / INDIA
Professor Steve LETZA	Bournemouth University / UNITED KINGDOM
Professor Vaidas LUKOSIUS	Tennessee State University / USA
Professor Ymer HAVOLLI	Prishtina University / KOSOVA
Professor Yu-Feng LEE	New Mexico State University / USA

INDEXED / LISTED / TARANAN İNDEKSLER

	Science Library Index
	SOBIAD Atıf Dizini
	Scientific Indexing Services (SIS)
	Eurasian Scientific Journal Index (ESJI)
	International Index Copernicus
	Cite Factor Academic Scientific Journals
	ResearchBible (Academic Resource Index)
	Directory of Research Journals Indexing (DRJI)
	Scientific World Index (SCIWIN)
	Directory of Indexing and Impact Factor (DIIF)
	Root Society for Indexing and Impact Factor Service
	Society of Economics and Development
	Advanced Science INDEX
	Social Science Research Network (SSRN)
	infoBase index
	General Impact Factor



OPEN  ACCESS



IDEA STUDIES Journal

International Journal Of Disciplines Economics & Administrative Sciences Studies

Open Access Refereed E-Journal & Indexed & Publishing / e-ISSN:2587-2168

 ideastudies.com  ideastudiesjournal@gmail.com

Vol 8 Issue 38 FEBRUARY 2022

CONTENT / İÇİNDEKİLER

Yılmaz AYDIN

On The Development And Structure Of Foreign Trade In Russia 104-116
Rusya'da Dış Ticaretin Gelişimi ve Yapısı Üzerine

Habib KAVAK

Evaluating The Level Of Fear Culture Perceived By Employees And Its Management In Terms Of Various 117-132
Variables: The Case Of Adiyaman City

Ümmühan MUTLU & Gökhan ÖZER

The Effect Of Trust, Locus Of Control, Type A Personality, Financial Literacy And Financial Attitude On 133-140
Individuals' Financial Behavior

Murat YORULMAZ; Bahadır TONGUÇ & Ayşe TAS

Role And Importance Of Shipbroking In The Maritime Industry And Required Qualifications Of Brokers 141-149
Denizcilik Sektöründe Gemi Brokerliğinin Yeri, Önemi ve Brokerlerde Bulunması Gereken Nitelikler

Mustafa Hakkı AYDOĞDU & Zeliha SAHİN

Türkiye'de Son Dönemlerdeki Sığır Sayıları Ve Süt Üretiminin Trend Analizi 150-156
The Trend Analysis Of Cattle Numbers And Milk Production In The Recent Periods Of Turkey

Arzu ÖZYÜREK; Hasan GÜMÜS & Hatice KESER

İlkokul 3. ve 4. Sınıf Öğrencilerinin Pandemi Sürecine İlişkin Görüşlerinin Cinsiyet Faktörüne Göre 157-169
İncelenmesi
Examination The Opinions Of Primary School 3rd and 4th Grade Students Regarding The Pandemic Process
According To The Gender Factor

Furkan Fahri ALTINTAS

G7 Ülkelerinin Üretim Kapasitesi, Beşeri Sermaye Ve Yetenek Rekabetçiliği Performansları Açısından 170-182
Birbirlerine Olan Benzerliklerin Analizi: KNN (En Yakın Komşu) Algoritması İle Bir Uygulama
Analysis Of The Similarity Of G7 Countries In Production Capacity, Human Capital And Talent
Competitiveness Performance: An Application With KNN (Nearest Neighbor) Algorithm

Yasar CANATAN

Bağdat Demiryolu ve Almanlar 183-188
Baghdad Railway And The Germans

Umutcan ALTUN

Sağlık Hizmeti Sunumunda Sağlık Sigortasının Yeri Ve Türkiye'de Genel Sağlık Sigortası Uygulaması 189-201
The Place Of Health Insurance In Health Service Provision And The General Health Insurance Practice In
Turkey

Mehmet Mert TUNÇMAN

Modernizmden Postmodernizme Geçiş Bağlamında Postmodern Örgüt Kuramı 2002-211
In The Context Of The Transition From Modernizm To Postmodernizm, Postmodern Organizational Theory

e-ISSN:2587-2168

International Journal of
Disciplines Economics &
Administrative Sciences
Studies (IDEASTUDIES
Journal)Vol: 8 Issue: 38
Year: 2022
pp 104-116Article ID
57681
Arrival
09 November 2021
Published
28 February 2022[Doi Number](https://doi.org/10.26728/ideas.57681)
10.26728/ideas.57681[How to Cite This Article](#)
Aydın, Y. (2022). "On The
Development And Structure
Of Foreign Trade In Russia
", International Journal of
Disciplines Economics &
Administrative Sciences
Studies, (e-ISSN:2587-2168),
Vol:8, Issue:38; pp:104-116International Journal of
Disciplines Economics &
Administrative Sciences Studies
is licensed under a Creative
Commons Attribution-
NonCommercial 4.0
International License.

On The Development And Structure Of Foreign Trade In Russia

Rusya'da Dış Ticaretin Gelişimi ve Yapısı Üzerine

Associate Prof.Dr. Yılmaz AYDIN

Nişantaşı University, Faculty of FEAS, Department of Economics, yilmaz.aydin@nisantasi.edu.tr, Istanbul

ABSTRACT

After the collapse of the Union of Soviet Socialist Republics (USSR), the new political regime, officially defined as the Russian Federation, in the transition from a planned economy to a market economy, experienced instability and loss of economic stability comparable only to periods of war. While almost all macroeconomic indicators, especially price stability, deteriorated rapidly, foreign trade showed a relatively stable movement. After the Yeltsin period, when political and economic instability was experienced, important economic successes were achieved in the early years of the Putin's government. This expansion in the economy was largely due to the evolving foreign trade. While foreign trade volume increased, exports increased more than imports and foreign trade surplus reached significant amounts. The most important export product of Russia, from past to present, has been mineral fuels. On the other hand, high-tech products such as machinery, mechanical devices, and nuclear reactors are among the products that have the largest share in imports.

Key words: Russian Economy, International Economics, Foreign Trade, Trade Balance

ÖZET

SSCB'nin dağılmasından sonra, resmi olarak Rusya Federasyonu olarak tanımlanan yeni siyasi rejim, planlı bir ekonomiden piyasa ekonomisine geçişte, ancak savaş dönemleriyle karşılaştırılabilecek bir istikrarsızlık ve refah kaybıyla karşı karşıya kaldı. Başta fiyat istikrarı olmak üzere makroekonomik göstergelerin tamamına yakını hızla bozulurken, dış ticaret görece olarak istikrarlı bir gelişme göstermiştir. Siyasi ve ekonomik istikrarsızlığın yaşandığı Yeltsin döneminden sonra Putin hükümetinin ilk yıllarında önemli ekonomik gelişmeler yaşandı. Ekonomideki genişleme büyük ölçüde dış ticaretin gelişmesinden kaynaklandı. Dış ticaret hacmi artarken, ihracat ithalattan daha fazla artmış ve dış ticaret fazlası önemli miktarlara ulaşmıştır. Rusya'nın hem geçmişte hem de son zamanlarda en önemli ihracat ürünü mineral yakıtlar olmuştur. Öte yandan makine, mekanik cihazlar ve nükleer reaktörler gibi yüksek teknolojlü ürünler ise ithalatta en büyük paya sahip ürünler arasında yer almıştır.

Anahtar Kelimeler: Rusya ekonomisi, Uluslararası iktisat, Dış ticaret

1. INTRODUCTION

The collapse of socialism and the breakdown of the union in the Soviet Union can be viewed as one of the most important social and political developments of the 20th century. While the member countries of the Union experienced a cultural and political transformation, on the other hand, they faced major financial difficulties when the countries changed from a planned economy to a market economy. Economists name the 1990s, the transition period or the transformation period for the post soviet countries. The period is characterized as more turbulent in Russia compared to Eastern European countries. In order to calculate Russia's foreign trade data, during the Soviet Union period, especially until the 1980s, it was necessary to allocate the Union's foreign trade figures to the member countries. Therefore, a certain margin of error should be taken into account when comparing Russia's foreign trade data with the previous period. During the transition period, while all macroeconomic parameters, were deteriorating in Russia, foreign trade was one of the areas that performed relatively well. Following the foreign trade deficit in 1990, the foreign trade surplus, which continued to increase although with ups and downs, gained momentum after the financial crisis in 1998. With Putin's coming to power in the early 2000s, all macroeconomic balances started to improve rapidly, and GDP increased exponentially until 2008. Under Putin's government, the Kremlin has prioritized economic growth and stability policies, taking measures against increasing security threats. Until 2005, the income of the average Russian increased by about 25% each year. In this period, foreign direct investments also gained momentum, and Russia became the country that attracted the most foreign direct investment among developing countries. In the post-2000 period, there are two breaking points, the first being the global crisis and the second being the problem with Ukraine. It is worth mentioning that exports with Ukraine exceeded imports every year without exception. Compared to the 1990s, exports increased 5-6 times on average annually and reached its highest value with approximately 500 billion dollars. The volume of imports also increased, but since this increase remained below the level of exports, the realized foreign trade surplus became an important factor affecting the growth

performance. According to the International Monetary Fund (IMF) the Russian Federation, it produced \$1.5 trillion of GDP in 2020 compared to \$1.7 trillion in 2019, this decline is mainly due to the Covid 19 pandemic. According to the calculations made by the IMF, it is estimated that the GDP value in Russia will reach 2 trillion dollars in 2026. Russia is the country with the very rich natural resources, largest surface area in the world with an area of 17 million square kilometers and with a population of 146 million and, Russia, which has approximately 27% of the world's natural gas reserves, is the largest natural gas producer. It also ranks eighth in the world in terms of oil reserves and second in oil production. The Russian economy, which is heavily dependent on hydrocarbon resources, derives more than 50% of its budget revenues from oil and natural gas revenues. Russia, which has a stable economy with an annual inflation rate of around 3.4% and an unemployment rate of 5% in 2020, also displayed a positive performance in foreign trade and had a current account surplus of 2.2% of GDP. In the first part of this study, the political and economic developments in the dissolution process of the USSR are discussed. In this context, Russia's foreign trade performance between 1985-1993, covering the last period of the Soviet Union and the establishment of the Russian Federation, was examined in three stages. The period of 1992-2000, which can be defined as the first stage of the transition from planned economy to market economy in Russia, is analyzed in the second part. A detailed analysis of the development and structure of foreign trade after 2000 is the subject of the last section.

2. FOREIGN TRADE IN THE LAST PERIOD OF THE USSR

At the beginning of the 1990s, the Soviet Union was dissolved and the member countries entered the process of transition from a planned economy to a market economy. The 90s, when the capitalist production process began, was more painful in Russia compared to other transition countries. During this period, known as the transition period, the new political regime, defined as the Russian Federation, faced the kind of instability and loss of prosperity that would only be experienced in wartime. The collapse of socialism in the Soviet Union and the transition from a planned economy to a liberal market economy began in 1985 with Mikhail Gorbachev's policy of perestroika and glasnost (Aydın, 2020: 165). The concept of perestroika (перестройка) means "restructuring" which was often used by academics and experts to emphasize liberal policies recommended by the World Bank and IMF in the 1970s. Since the perestroika policy did not produce the expected results, the glasnost phase (гласность) began, which expresses a process in which the history of the Soviet Union and socialism is questioned (Küçük, 2010: 170). Thus, the second half of the 1980s turned into a process in which the capitalist mode of production and relations began to be implemented. In 1990, the Communist Party decided to switch to a multi-party system and then declared that it did not defend Marxist-Leninist principles (Canşen, 2011: 80).

Russia has not only been one of the most important of the successor states of the USSR in terms of foreign trade, but it has also inherited a large part of its economic potential. That is Russia accounts for 76% of the former territory of the Soviet Union, 51% of the population, 59% of the gross national product, 66% of industrial production and 46% of agricultural production. The largest reserves of oil, gas, coal, gold, diamonds, timber and other natural resources in the USSR are located on Russian territory. Thus, Russia was getting more than two-thirds of its foreign trade turnover, or more specifically 78.9% of exports and 57.8% of imports, in the last period of the Soviet Union. Russia supplied the other republics with much more goods than it received in return, but it should be pointed out that this did not matter in the old mutual accounting system; because the prices for raw materials and fuels (which was Russia's main export item) were very low. With the dissolution of the Union, there was a rapid decrease in trade flows between Russia and other former Soviet republics (Werner, 1993: 150). The transition process experienced in the member states after the dissolution of the Union of Soviet Socialist Republics has been one of the most important developments in the second half of the 20th century.

With the disintegration of socialism and thus the dissolution of unity, the global economic and political landscape was reshaped and a great transformation took place in the daily lives of more than 356 million people. The transition from "plan to market", supported by Western economists, many of whom are affiliated with the World Bank, IMF and European Bank for Reconstruction and Development, has been extremely painful, both politically and economically, especially within the borders of the Russian Federation. With the collapse of communism, liberals on all fronts suggested a transition to a market economy as soon as possible. They proposed "Shock Therapy" on stabilization, liberalization and privatization to create conditions conducive to solid restructuring and rapprochement with the West. Private ownership would provide profit-oriented corporate governance, while liberalization of trade and prices would unleash competitive market forces that reward profitable activities. Firms would therefore have both internal and external incentives for restructuring. These "radical reforms" would provide a linear transition from "plan" to "market" (King, 2002: 3-4). However, the transition process from socialism to capitalism was extremely turbulent both in the economic and political arena,

and almost all macroeconomic indicators deteriorated, especially in the Russian Federation. Since the early 2000s, Vladimir Putin's government has stabilized in the economic and political spheres. (Telli, 2015: 189).

The reforms initiated by the government founded by President Boris Yeltsin in November 1991, in which Yegor Gaidar, also known as the "father of liberalism" in Russia, was the deputy prime minister responsible for economic reforms, can be considered the starting point for the transition process. In Russia, the transition from a centrally planned economy to a liberal market economy was officially declared by Yeltsin's speech to the parliament in October 1991. In this context, concrete policies were determined on the subjects of free determination of prices, elimination of bureaucratic problems in economic activities, privatization of industrial facilities and ensuring macroeconomic stability with the help of western countries. In fact, these policies, which were determined together with the IMF in 1992, were named shock therapy by Gaidar, inspired by Poland, where a similar practice was experienced before. The practice called "shock therapy" turned into "shock without therapy" in a short time, and the country's economy experienced fluctuations throughout the 1990s and there was a deep economic crisis in August 1998 (Cokünlü, 2007: 270-271). In the early 1990s, the IMF recommended a contractionary monetary and fiscal policy to achieve price stability. At the top of the IMF's recommendations for structural and institutional reforms was the preparation of the government's medium-term economic program for 1995-1996, together with the World Bank. Recommending both contractionary monetary policy and contractionary fiscal policies in the first years, the IMF focused more sharply on fiscal policy at the end of 1995, after inflation was partially under control. The negative consequences of a contractionary fiscal policy were exacerbated by the financial crisis of August 1998 (Odling-Smee, 2004).

Until the early 1980s, it was necessary to share the total foreign trade volume of the Union of Soviet Socialist Republics (USSR) to the members of the Union in order to obtain foreign trade data of Russia. Therefore, no published statistics on Russia's foreign trade have been proven. However, with the perestroika reforms, data collection and publication began. The first Russian statistical manual, compiled by the Russian Federation Statistical State Committee and containing the foreign trade data of Russia, was published in 1990. This handbook contains data on the volume of exports and imports of Russia from 1988 to 1990. All foreign trade data on Russia, whether compiled by the official statistical agency Goskomstat RF or Goskomstat USSR, must contain a recalculation of foreign trade data of the USSR. In its quarterly statistical reports, Goskomstat RF began to report complete data on Russian foreign trade, starting with the figures for the period January-September 1991 (Tabata, 2015: 435-437). Since there was no customs border between member countries during the USSR period, statistics on member countries were not available. In addition, the change in the currency in which the foreign trade volume is measured makes comparisons difficult. Before 1992, exports and imports were accounted for in valuta rubles, after 1992, it is accounted for in US dollars. Also, certain types of trades were incomplete or not recorded at all. For example, data such as "suitcase trade" could not be shown correctly in the statistics. These and similar problems bring along certain inconsistencies in Russia's pre-1990 foreign trade statistics (Andrei, 1995: 10).

Market relations—at least until the mid-1980s—were extremely unimportant in the Russian economy during the Soviet era. In the Soviet Union, there was no market in the sense of a place (institution) where sellers supplying their goods and buyers declaring their demands met and agreed on a price, usually as a result of a bargain between the two parties. Instead, it was centrally planned with prevailing distribution system. Sellers and buyers were isolated from the foreign market, and imported products could only be ordered by official authorities (Lanyi, 1995: 114). Until 1987, production and investment under the state control was more than 90% of total production. Domestic production and consumption were carried out according to central plans; exports and imports were regulated directly by state planning. Planners generally avoided being too dependent on imports and exports. In addition, foreign trade had to be balanced in accordance with the state planning. Before 1990, there was no foreign exchange market in the Soviet Union. In 1990 banks were allowed to transact in foreign currency and accept foreign currency deposits. Due to the absence of an accepted currency for international payments to make rational commercial decisions, Soviet trade was largely conducted by bilateral or barter agreements. Such transactions were rather cumbersome and slow, thus limiting the trade (Başaran, 2010: 105-108).

Russia's foreign trade performance between 1985-1993, which covers the last period of the Soviet Union and the establishment of the Russian Federation, can be examined in three stages. The first stage is the years 1985-1988. In this period, the trends of the previous period continued. While exports were increasing at gradually slowing rates, imports were also increasing. The trade balance, on the other hand, was positive, although it fluctuated from year to year. The economic crisis of the late 1980s and early 1990s indicates the next stage of foreign trade performance. At this stage, despite an almost 20% increase in the price of oil (Russia's main export) in 1989,

there was no actual growth in the value of exports. Thus, the physical volume of exports decreased. In 1990, oil prices rose again by 28%; however, the value of exports fell by 4.8%. The sharpest drop in exports occurred in 1991, long before the start of economic reforms. The fact that the increase in imports was not met by export revenues led to a negative trade balance of 3.3 billion dollars in 1990. In 1992, the decline rates recorded for exports, imports and total trade revenue were approximately 17%. The third phase began in 1993 with the development of Russian foreign trade. The liberalization of foreign trade and the formation of a new institutional structure led to a decisive change in export performance. Export value increased by 1.4%, while physical quantity increased by almost 27%. Due to the 27% decline in imports, the trade surplus reached a record level of 16 billion dollars (Illarionov, 1995: 11-14).

Table 1. Russian Foreign Trade Between 1985-1993 (Billion Dollars)

	Total foreign trade	Export	Import	Trade balance
1985	114,0	57,6	56,4	1,2
1986	125,2	65,2	60,0	5,2
1987	133,8	70,6	63,2	7,4
1988	146,4	74,2	72,2	2,0
1989	152,7	74,7	78,0	-3,3
1990	152,9	71,1	81,8	-10,7
1991	95,4	50,9	44,5	6,4
1992	79,4	42,4	37,0	5,4
1993	70,0	43,0	27,0	16,0

Source: Illarionov, 1995: 14 and Kuboniwa, 1994:75.

1991 was a year full of deterioration, uncertainty and confusion in Russian society. The total foreign trade volume, which increased between 1985 and 1990, decreased by 62% in 1991 compared to the previous year. Assuming that the trade volume index for 1985 is 100, it increased to 134 until 1990, then decreased sharply to 83.7 in 1991. The same development was experienced in both export and import values, but since the decrease in imports was greater than the decrease in exports, the trade volume index increased from 100 in 1985 to 533 units in 1991 (Table 1). The importance of foreign trade in GDP can be analyzed in the three stages mentioned above. In this context, between 1985 and 1988, while the GDP increased from 802 billion dollars to 957 billion dollars, the share of exports in GDP was growing slowly from 7.2% to 7.8%. In the second stage, with the economic crisis between 1989 and 1992, while the GDP decreased, the share of exports in GDP decreased to 5.1% (Illarionov, 1995: 14). The third stage coincides with the year 1992 when the foreign trade regime was established. Although the foreign trade regime in Russia was shaped in the last years of the USSR period, it actually became a national foreign trade regime in 1992. In this sense, the previous restrictions in the field of foreign trade in Russia were removed and the legislation was brought in line with international rules. Import duties applied during the Soviet Union period were abolished in 1992 and bilateral trade agreements were signed with the members of the union except Georgia. Until 1994, import legislation was more liberal compared to export legislation. In 1992 and 1993, Russia was among the top countries with free import regimes in the world. No quotas and taxes on imports until 1 July 1992; only 0.15% administrative transaction costs were applied. In addition, until 1993, there was no restriction on the suitcase trade (Basaran, 2010).

3. RUSSIAN ECONOMY AND FOREIGN TRADE IN THE TRANSITION PERIOD

Developments such as the dissolution of the USSR, the establishment of the Russian Federation, and the change of political regimes in Central and Eastern Europe reshaped the geographical structure of Russia's exports and imports. Trade with all former centrally planned economies was greatly reduced. Their share in Russia's exports decreased from 50.0% in 1990 to 25.3% in 1993, and their share in imports decreased from 50.7% to 28.0%. The decline in trade with member countries of COMECON (Council for Mutual Economic Assistance: CMEA or COMECON) was even more sharp. The share of exports from Russia to member countries decreased from 43.2% to 17.3%, and the share of imports from these countries decreased to a quarter of its previous level, that is, from 44.4% to 11.3%. On the other hand, Russia's trade with capitalist countries increased by almost half. While market economies are classified as developed and developing countries, it is seen that the share of developed countries in Russia's foreign trade volume has increased more rapidly. The share of exports to emerging market economies remained stable (14.0% in 1990 and 13.7% in 1993), but their share in imports increased significantly (from 9.5% to 16.5%). The economic crisis and economic reform in the early 1990s caused many changes in the structure of foreign trade. The most significant increases in exports were experienced in the shares of foodstuffs and agricultural raw materials, metals and chemicals. The share of minerals (primarily oil, petroleum products and gas) increased steadily until 1992, then fell in 1993 and 1994. When the structure of imports of goods is examined in the period of 1990-1993, a decrease was observed in many groups of goods, especially foodstuffs, while the share of consumer goods such as textiles, shoes, leather

and fur increased significantly. Germany, which was Russia's most important trading partner in the last period and after the Soviet Union, is followed by China and Italy, respectively. In 1993, 12% of all German exports went to Russia and around 22% of imports came from Russia. As a result of the economic reforms put in place, in 1992 and 1993 the Russian economy became much more open not only in terms of institutional liberalization but also in terms of its higher integration into the world economy (Illarionov, 1995).

If the transition process from a planned economy to a market economy or the transformation process with the same meaning is divided into stages in Russia, the period that started with the liberalization or liberalization of prices in 1992 and ended with a deep financial crisis in 1998 can be called the first stage (Pankov, 2001: 187). In the first phase, production decreased by about 40% from 1992 to 1997, unemployment rose from 4.8% in 1992 to 10.8% in 1997, and income inequality, expressed by the Gini coefficient, increased from 26.9 to 48.3 (Kim and Pirttilä, 2003: 7). The decrease in oil prices along with the stagnation in the economy also significantly reduced Russia's export revenues during the 1990s, and this had a negative impact on the current account balance (Yüksel, 2016: 45). In this period, the devaluation effect of the ruble was decisive for the high growth in industrial production and increased the foreign trade surplus (Götz, 2000: 1-2).

In this first stage of the transition process, necessary arrangements were made for important markets (goods, labor, capital markets, etc.) and institutions (private ownership of economic resources, private law, economic regulation mechanisms of the state in accordance with the market economy). Market economy reforms only began to have a positive effect in the mid-1990s. From the very beginning of the 1990s to the year 2000, more than 70% of the total production in Russia was produced by the private sector. Similarly, free market conditions started to be implemented rapidly in foreign trade. In the first 2-3 years of the transformation process, the Russian economy became an open economy and at least 30-35% of the GDP was created and used by means of GATT and WTO compliant instruments, that is, foreign trade transactions regulated by tariff and non-tariff arrangements (Pankov 2001).

Table 2. Main Macroeconomic Indicators of Russia (1994-2000)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Growth rate %	-12,6	-4,1	-3,6	1,4	-5,3	6,4	10,0
Inflation rate%	307,7	197,4	47,8	14,8	27,7	85,7	20,8
Export (USD Billion)	66,1	81,1	88,5	85,8	73,7	69,6	99,2
Import (USD Billion)	48,1	60,1	67,6	71,8	57,5	37,2	42,1
Trade balance (USD Billion)	18,0	20,3	20,8	14,1	16,2	32,4	57,1
Current Account Balance / GDP (%)	3,0	2,2	2,4	-0,2	0,1	10,9	16,3
Unemployment rate (%)	8,1	8,3	9,2	10,8	11,8	13,0	10,5

Source: OECD-IMF-Rosstat

As seen in Table 2, the 1990s was an unstable period when production decreased significantly and the inflation rate exceeded 300%. However, in this process, a positive performance was experienced in foreign trade and while exports increased, imports decreased. Between 1994 and 2000, the foreign trade surplus increased from 18 billion dollars to 57 billion dollars. The GDP, which decreased by 5.3% after the financial crisis towards the end of the period, first grew by 6.4% and then by 10% in 2000. In the economy, which showed mostly negative growth during the period, the GDP decreased by 3% annually on average in 1994-1998. In the years 1990-1998, the GDP decreased by an average of 6.5% annually. When the index value for 1990 is taken as 100, it is seen that it decreased to 57.7 in 1998. While industrial production and the agricultural sector declined rapidly, financial services grew significantly and a strong financial "oligarchy" emerged. Income distribution has deteriorated dramatically, reaching a level of 0.5, comparable to Colombia or Malaysia by 1997 (Maddison, 2006: 156-159). While being compared to all these negative developments, it is seen that the labor market is relatively stable. Although the unemployment rate is increasing, this increase is not significant. The relative stability of the labor market despite the significant instabilities in the economy can be explained by the characteristic feature of the labor market in Russia. This characteristic feature is the application of a labor market model in which new shocks cause prices adaptation instead of quantity adjustment. While there were significant contractions in the economy, neoliberal policies were implemented to ensure that the real wages in the labor market fell rapidly and thus the balance in the market was re-established. While the decrease in real wages provided a cost advantage in the international market, the depreciation of the ruble provided a price advantage, so the foreign trade balance, which had a deficit during the crisis, started to give a surplus again (Aydm, 2020).

In 1999, when domestic demand, including investment and personal consumption, was quite weak, industrial growth was the result of almost only two factors: import substitution and production for export. Both of these factors are associated with the massive depreciation of the ruble after the financial crisis. When production and

foreign trade performances are compared on a sectoral basis in 1999, it is seen that import substitution is the most important development factor in textiles and shoes, food, machinery and ferrous metals, and export-oriented production is the driving force in chemicals. More specifically, imports of consumer goods in terms of total value and share of total retail sales fell from almost 50 percent in early 1998 to less than 30 percent in the second half of 1999, while total imports fell to a low of the 1990s at \$37 billion reached. Although this partially reflected the contraction in domestic demand, was mainly due to the depreciation of the ruble. It is noteworthy that the "unregistered imports" (suitcase trade), which constituted approximately 30 percent of Russia's imports before the financial crisis, decreased much more than the total imports in 1999. This situation shows that unregistered imports consist of only consumer goods, and shuttle trade is more sensitive to exchange rates than numerous administrative and restrictive measures taken by governments (Tabata, 2013: 394-396). Another factor that played a role in reaching the highest value of the period in the trade surplus in 1999 was the increase in oil and natural gas prices. The share of mineral fuels in Russian exports, which is heavily dependent on oil trade, increased from 43% in 1995 to around 70% in 2014. If other raw materials are added, the share of natural resources in Russia's total exports of goods was over 81% in 2014. Income from raw material exports has been one of the most important sources of income for financing government expenditures in Russia (Kolev, 2016: 358).

To summarize; After the collapse of the Soviet Union, the 1990s in Russia, which is characterized by the transition process from a planned economy to a free market economy, was a very unstable period for all fields including economics as well as social and political environment. After Vladimir Putin became the head of state in 2000, taking measures against increasing security threats, economic growth and stability issues became priority in the Kremlin's policy. Between 2000 and 2005, the average Russian income increased by 26% each year. In this period, foreign direct investments also gained momentum, and Russia became the country that attracted the most foreign direct investment among developing countries (Örmeci and Kısacık, 2018: 119).

4. CHARACTERISTICS AND STRUCTURE OF FOREIGN TRADE IN RUSSIA

Contrary to the Yeltsin era, when political instability and the difficulties of transition period were experienced, Putin achieved significant successes over important sectors of Russian economy after he came to power. At the very beginning of Putin's rule, he initiated pipeline projects that would enable Russia to have a say in energy all over the world. During this period, Putin, resolved the Chechnya Problem by using military force and received the support from the Russian people, who tried to overcome the trauma experienced during the collapse of the USSR and the transition period after it. Putin, displayed the power of Russia in the international arena with his military intervention in Georgia. After 2012, Russia began to challenge Western countries in the Syrian civil war and the crisis with Ukraine. In addition, the Eurasian Economic Union, which was implemented under the leadership of Putin, was perceived as a new "Cold War" by some western countries (Örmeci and Kısacık, 2018: 44).

Figure 1 shows that in the post-2000 period, Russia's exports exceeded imports every year without exception. The annual average of 71 billion dollars in exports during the 1990s, after 2000 increased to an annual average of 328 billion dollars. In the last 10 years, it is seen that the average annual level has reached 420 billion dollars. In the period analyzed according to Figure 1, there are two breaking points in terms of exports: The first is 2008, when the global crisis was experienced, and the second is the political crisis with Ukraine, which started in 2014 and lasted for about 2 years. In both periods, parallel to the recession experienced in the economy, significant decreases were experienced in foreign exports. While the economy contracted by 8% in 2008, exports decreased by 40%. The international sanctions imposed due to the Crimean problem with Ukraine also caused a recession and a decrease of the GDP by 2.5% (Dabrowski and Collin, 2019: 2). After both the global crisis and the crisis with Ukraine, foreign trade determinants diminished significantly. In 2008, exports decreased more than imports, and as a result, the foreign trade surplus decreased by approximately 35%. The sanctions imposed as a result of the crisis with Ukraine also negatively affected foreign trade. In this period, while exports recorded significant decreases for two consecutive years, imports remained at the same level and the foreign trade balance changed against Russia by 52% in two years. In summary, after the political and economical instability of 1990s, the sense of progress toward economic recovery had been experienced in the 2000s.

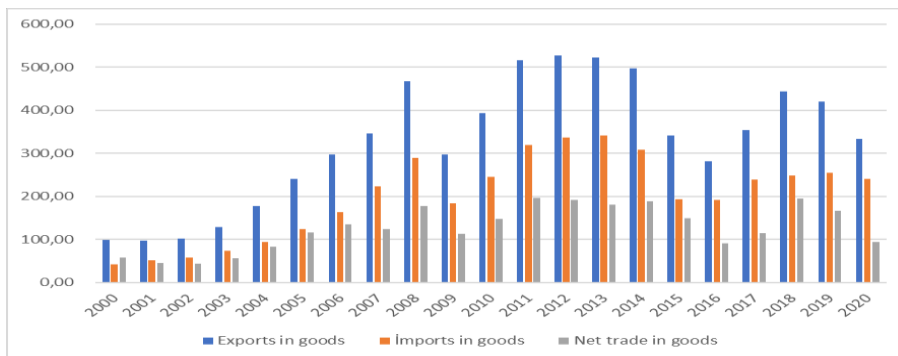


Figure 1: Development of Foreign Trade Between 2000-2020 (USD Billion)

Source: OECD and Russian Statistical Yearbook

The table below lists the top 20 Russian trade partners. In the last five years, China and the Netherlands are among the first export partners. While the Netherlands was the most important export partner in 2016 and 2017, there has been a significant increase in exports to China in the last 3 years. Exports to China have increased approximately 10 times in the last 20 years and reached 56.8 billion dollars in 2019. While China ranks first among the countries to which Russia exports the most, Russia is not a very important partner among the countries that China imports. Russia ranks 11th among China's importing countries. Mineral fuel, petroleum and petroleum products are the leading export products made to this country. The share of this product group in total exports is around 70%. The foreign trade volumes between the two countries, which jointly developed large-scale projects in the fields of energy, space and communication, were estimated at 110 billion dollars and 105 billion dollars in 2019 and 2020, respectively. Among other countries with the highest amount of trade are Germany, Turkey and Belarus. It's obvious that pandemic conditions significantly disrupted trade figures with Germany, which is one of the most important trade partners. That is the export to this country had decreased by 18% in 2019 compared to the previous year. It is seen that exports to Turkey, which ranks fourth among the countries with the highest exports in 2019 and 2020, have increased by 7 times in the last 20 years and reached 21 billion dollars in 2019 (Trade Map). When Russia's export partners are classified regionally, European countries are the main destinations for Russia's exports (between 39.6% and 61.2% between 1996-2016) and imports (between 33% and 48.4%). Moreover, Asian countries have been gaining a more and more importance in recent years. Particularly with exports rising from 13% in 1998 to 25.9%, and imports increasing from 7.9% to 32.8% (2016). In contrast, non-EU post-Soviet countries are losing their importance by shifting exports from 17.6% in 1998 to 11.4% and imports from 29.7% in 2000 to 9.7% in 2016). Another insignificant trading partner-bloc is the USA and Canada, with a share between 2.0% and 7.3% in exports and between 4.7% and 9.9% in imports for the same period.

Table 3. List of importing markets for a product exported by Russian Federation, 2016-2020 (USD Thousand)

Importers	2016	2017	2018	2019	2020
China	28021250	38922044	56040503	56791577	49146337
Netherlands	29254624	35611335	43470987	44788952	24819407
Germany	21258481	25747379	34096334	28049481	18618931
Turkey	13698261	18220741	21345044	21063254	15929123
Belarus	14050697	18424583	21819797	20544970	15979802
Korea, Republic of	10027147	12345338	17832181	16357313	12468101
Italy	11931360	13838765	16405936	14341995	10071381
Kazakhstan	9426891	12323913	12923333	14050846	14051466
United Kingdom	6996918	8746712	9769710	13272051	23158449
United States of America	9425802	10735054	12534204	13189312	10958295

Source: Trade Map-Rosstat

Table 4 shows 20 import partners of Russia., China ranks first among Russia's importing countries. The value of imports from China is about twice that of imports from Germany, which ranks second. These two countries are followed by the USA, Belarus and Italy. While the foreign trade balance with China, was in favor of Russia in 2019, it was in favor of China in 2020. Similarly, it is observed from the table 4 that the foreign trade balance displays variability. While the import from China was 1.6 billion dollars in 2001, it increased and amounted 38.9 billion dollars in 2010 and 54.9 billion dollars in 2020. When the development of Russia's imports from Germany, which ranks second, is examined, it is seen that the value of 5.8 billion dollars in 2001, after reaching its highest value with 38.2 billion dollars in 2012, started to decrease and it was around 25 billion dollars annually in the recent period. The trade balance with Germany, on the other hand, was in favor of Germany in some years and in favor of Russia in other years, Considering the export and import figures together, the

Netherlands is one of the countries with the highest foreign trade surplus with Russia. The trade balance with this country in 2018 and 2019 is an average of 40 billion dollars per year in favor of Russia. Similarly, the foreign trade balance with Turkey has been in favor of Russia every year without exception for the last 20 years and has reached 16 billion as of 2019.

Table 4. List of supplying markets for a product imported by Russian Federation, 2016-2020 (USD Thousand)

Exporters	2016	2017	2018	2019	2020
China	38086982	48042300	52217993	54126998	54913425
Germany	19450963	24228044	25510486	25111891	23383773
United States of America	11065668	12663805	12682131	13436080	13213422
Belarus	9406285	11768319	12179232	12800697	12604664
Italy	7845137	10108735	10590386	10906984	10207443
Japan	6679836	7761399	8819217	8960307	7111572
France	8491635	9633011	9561721	8567151	8083817
Korea, Republic of	5113263	6933359	7008953	8001954	7159386
Kazakhstan	3612215	4916678	5295922	5570993	5054817
Poland	3958492	4907818	5141210	5079751	4853738

Source: Trade Map-Rosstat

Table 5 shows the top 10 product groups (in 2019) in the list of products exported by Russia. According to the table, the most important product group exported by Russia in the last 5 years are mineral fuels, mineral oils and products obtained from their distillation. Although the exports of this product group decreased from 237.5 billion dollars in 2018 to 220.8 billion dollars in 2019, as it maintained its 52% share in total exports in both years. The most important buyers of these products in the last five years are China, the Netherlands and Germany. In 2020, with the pandemic crisis, there was a decrease in the products both in absolute value and the percentage share in total exports.

Table 5. List of products exported by Russian Federation, 2016-2020 (USD Thousand)

Product label	2016	2017	2018	2019	2020
Mineral fuels, mineral oils and products of their distillation; bituminous substances; mineral ...	134703176	173299849	237591878	220845173	141918220
Commodities not elsewhere specified	45239262	52887528	63746027	55265424	39315738
Iron and steel	14121803	18762190	23357805	18140726	16006086
Natural or cultured pearls, precious or semi-precious stones, precious metals, metals clad ...	8905706	11048244	10097534	15258928	30360379
Machinery, mechanical appliances, nuclear reactors, boilers; parts thereof	6800758	8541411	9170893	8991536	8304681
Wood and articles of wood; wood charcoal	6523925	7901563	9009169	8619543	8196109
Fertilisers	6637347	7217054	8225604	8401891	6995406
Cereals	5606085	7527187	10457675	7921429	9340483
Aluminium and articles thereof	5980102	6673318	6555519	5839023	5463661
Copper and articles thereof	3312616	4709107	5372205	5222098	5646653

Source: Trade Map-Rosstat

Table 6 below shows in 2019 the top 10 product groups imported by Russia the most. According to the table, the products imported by Russia include machinery, mechanical devices, nuclear reactors, boilers; parts are in the first place. Imports of this product group, which has been imported with an average of 33.7 billion dollars annually since 2001, have increased recently. In this context, the average import of the last 5 years has increased to 42 billion dollars and its share in total exports has reached 18.7%. As of 2019, China, Germany and Italy take the first three places among the countries where this product group is supplied. Electrical machinery and equipment and their parts and components are in the second place in the total import composition of Russia; sound recorders and reproducers come from television. The share of this product group in total imports has averaged 12% in the last 5 years. Here, too, it is seen that the most important trade partner is China.

Table 6. List of products imported by Russian Federation, 2016-2020 (USD Thousand)

Product label	2016	2017	2018	2019	2020
Machinery, mechanical appliances, nuclear reactors, boilers; parts thereof	35360934	45287645	43601102	43234882	43132887
Electrical machinery and equipment and parts thereof; sound recorders and reproducers, television ...	21504449	26729655	29911923	29764860	30210274
Vehicles other than railway or tramway rolling stock, and parts and accessories thereof	15637225	21377659	23623419	23737917	18414172
Pharmaceutical products	8908085	10834875	10582372	14068982	10806628
Plastics and articles thereof	7541507	8765788	9763106	9830316	9338339
Optical, photographic, cinematographic, measuring, checking, precision, medical or surgical ...	5163256	6193061	6747431	7292482	8110034

Articles of iron or steel	4148749	5305171	5806474	6489811	5626758
Commodities not elsewhere specified	6581104	8014821	7053690	6153790	9074291
Edible fruit and nuts; peel of citrus fruit or melons	3830586	4677746	5076953	5098004	5188948
Organic chemicals	2742409	3515766	4104333	4445993	4571544

Source: Trade Map-Rosstat

Empirical studies have revealed that the composition of exports and imports in Russia has an effect on the foreign trade balance. The study shows that the export composition of Russia, with prevailing mineral fuels having low demand elasticity, are positively related to the trade balance. On the other hand, the import composition, with prevailing inelastic high-tech products, negatively related to Russia's bilateral trade balance. These findings show that the foreign trade balance mainly affects the composition of exports and imports through indirect effects on income and price elasticity (Tovar-García and Carrasco, 2019).

The foreign trade played a leading role in the recovery process of Russia that started in the 2000s after the economic fluctuations in the 1990s. It is seen that there is an important relationship between the economic growth and the increase in exports of Russia, which has a foreign trade surplus every year without exception after the 2000s. The causality relationship between exports and economic growth in Russia has also been supported by some recent econometric studies. Russia is one of the world's largest exporting countries and has its own economic structure and international economic relations. The share of raw materials in Russia's production and export is very high. Russia is the world's largest exporter of crude oil and the second largest producer of natural gas. Oil and gas revenues represent more than 40% of government spending revenues. Given this high oil and gas production, Russia's economic growth is largely driven by energy exports. The current economic system in Russia, primarily gas and oil, can be characterized as consumption-based growth fueled by oil and gas export revenues. The prices of especially mineral fuels, mineral oils and products obtained from their distillation, namely oil, and natural gas, are of vital importance for the Russian economy. Especially during the economic crisis periods (1998 and 2008), decrease in the price of oil and other raw materials lead to decrease in GDP of the country (Uysal and Sat, 2019: 44-46).

Figure 2 shows the course of change in GDP, total exports and mineral fuel exports in Russia after 2001. When the index was accepted as 100 in 2001, after reaching its highest value (747 units) in 2013, the GDP decreased to 550 units in 2019 and 480 units in 2020. In the same period, the development of total exports took place in a similar way. Both total exports and mineral fuel exports increased until 2013, reaching their highest value this year. It can be said that there is a positive correlation between GDP growth and export growth. The increase in the total export value, on the other hand, follows a course parallel to the increase in exports of mineral fuels and derivative products. The share of this product group in total exports was around 60% between 2001 and 2020. The fact that crude oil and natural gas exports are inelastic key inputs in production on a global scale means that the increase in the price of this product group directly increases export revenues. Starting from the 2000s, there had been a boom in the prices of commodities and raw materials, including crude oil and natural gas which significantly increased the export income of the Russian economy. As seen in Figure 1, the peaks of mineral fuel exports coincide with the years when crude oil and natural gas prices reached their highest values. In 2008, 2011 and 2018, when oil prices reached their highest value in the last 20 years, Russia's energy exports also saw their highest values. While the oil price decreased to the lowest value in the last quarter of 2020, when the pandemic was experienced. The lowest export figures had also been experienced in 2004 with the value of 141 billion dollars. The fact that crude oil and natural gas prices, like other commodities and raw materials, are highly volatile means that these goods have a significant share in the volatility of Russia's total exports.

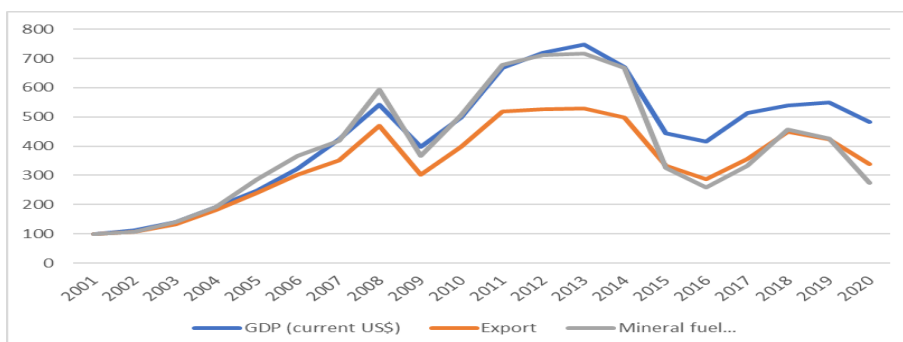


Figure 2: GDP-Export-Mineral fuel* (2001=100)

Source: Trade Map- World Bank

In the study carried out by Uysal and Sat, the causal relationship between exports and economic growth in Russia in the period 2003: Q1-2018: Q4 was analyzed. Accordingly, the Granger causality test results showed that there is a unidirectional causality running from exports to economic growth in the Russian economy. When the findings of this study are examined, it is possible to say that exports affect the economic growth in Russia. The results coincide with the structure of the Russian economy. In the aforementioned study, it is emphasized that the price decreases in oil and other raw materials, especially during the economic crisis periods (1998 and 2008), cause a contraction in Russia's GDP (Uysal and Sat, 2019: 62-63).

On the other hand, the relationship between import composition and total imports of goods differs from the export composition. For example, if the sample is limited to the period 2000-2016, that is, the crisis year of the late 1990s and the recent period are excluded, there is a positive relationship between high technology and medium high technology imports and import performance. This relationship is not clear when medium technology and medium low technology imports are included. In addition, the share of oil and gas imports fluctuates at a minimum of 0.02% in 2016 and 3.1% in 2000, so it can be expected that the role of oil and gas imports is not important in determining the trade balance of the Russian economy. In the case of imports of goods, the main trading partner of the Russian economy is Europe. In this context, considering that the share of high technology exports is the main determinant in the export performance of European countries, it can be expected that the share of high technology imports in Russia's import composition will be the main explanatory variable. The price elasticity of demand for technology products, which have a relatively high share in total imports, is also extremely low (Tovar-García and Carrasco, 2019).

Figure 3 shows the relationship between oil price, exchange rate, and GDP changes in Russia. The crude oil price reflects the annual average value in dollars per barrel, the exchange rate reflects the period average in US dollars, and the GDP value is calculated with the current dollar rate. When the index is accepted as 100 for the year 2000, it is seen that the index values of all three variables are related to each other in the last 20 years. Accordingly, while there is a positive and quite strong relationship between crude oil price and GDP, it is seen that both variables have a negative and relatively weak interaction with the exchange rate. According to the data, while crude oil prices and GDP increased together at the beginning of the 2000s, both of them decreased sharply after the global crisis in 2008. When oil prices started to rise again with the exit from the crisis, it is seen that the economy entered the expansion process. In 2014, while sanctions against Russia were imposed due to the problem with Ukraine, there was a dramatic decrease in oil prices. In this period, it is observed that the GDP index decreased in parallel with the oil price index and bottomed out in the same period. After 2008 and 2014, the third breaking point occurred in 2020. Oil price index and GDP index values reached their lowest and highest values together in all three breakout periods.

Similarly, there is a relationship between the exchange rate and the oil price. The relationship between the oil price and GDP index and the exchange rate index, which changes in the opposite direction, becomes more evident during periods of significant expansion and contraction in the economy. After the global financial crisis, oil prices decreased by 34% and GDP decreased by 27% in 2009, while the exchange rate increased by 27%, in other words, the dollar appreciated against the ruble. The Russian national currency is traditionally heavily dependent on fuel prices, export business, and investments from abroad and already lost significant value in 2014 due to the sanctions and the crash in oil prices. In this period, the oil price decreased by 34%, while the ruble depreciated by 58% against the US dollar (Figure 3). It was not until the historic agreement on oil production restrictions between OPEC and other oil-producing countries in 2016 that the ruble picked up again. In March 2020, due to the oil price war between Russia and Saudi Arabia and the effects of the COVID-19 pandemic with a sharp drop in demand on the global economy, oil prices fell again to a historic low and led to a ruble devaluation of 25%. However, a sharp rise in oil prices of over 50% caused the ruble to strengthen again in 2021.

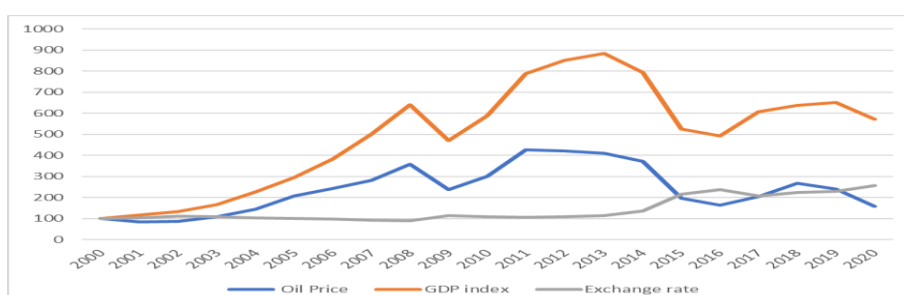


Figure 3: Crude Oil Prices and GDP (2000=100)

Source: Worldbank and Ourworldindata

Supply and demand in the oil market, which is perhaps the key commodity today, has a significant impact on the currencies of exporting countries. In December 2014, WTI (West Texas Intermediate) oil prices fell from \$100 to \$60 per barrel; Brent prices also tended towards this. The decline continued in 2015 and broke the \$40 per barrel level after a minor recovery. While the oil price fell so sharply (the 2000 value was accepted as 100), the GDP index also decreased from 793 in 2014 to 525 units in 2015. It has been observed that this development in the oil market is largely reflected in the foreign exchange market. On the same dates, the ruble depreciated by 58% against the dollar. In the empirical study by Nyangarika, Mikhaylov and Richter, the hypothesis that oil prices have impact on the exchange rate in Russia was tested by using the methods proposed by Granger and Johansen in the VAR model. The findings confirmed the hypothesis that oil shocks have an effect on the exchange rate in Russia, and revealed the relationship between the changes in oil prices in global markets and the value of the Russian ruble. The results of the study using time series with data from 1991 to 2016 showed that one of the most important external factors affecting the dollar to ruble ratio is the global oil prices. In this context, when oil prices rise in global markets, the real exchange rate in Russia strengthens, that is, the value of the US dollar against the Russian ruble decreases; conversely, the US dollar appreciates and the ruble depreciates. Based on these explanations, it can be put forward as a suggestion that the dependence of the Russian economy on energy resources, including oil, should be reduced. In this context, there is a need for a transformation in which the share of industry in the economy is reduced and the weight of innovative and R&D activities is increased. (Nyangarika, Mikhaylov and Richter; 2019).

5. CONCLUSION

The most important export product of Russia, both in the past and in the recent period, has been mineral fuels. The share of this product group in total exports is around 60% between 2001 and 2020. The elasticity of this product group, especially crude oil and natural gas, is extremely low. The low elasticity means that the change in prices affects the trade incomes in the same direction. This product group, which has the most important share in exports since the second half of the 1980s, is the most important factor determining Russia's foreign trade performance. Especially during the economic crisis periods, the price decreases in oil and other raw materials in 1998 and 2008 caused a contraction in Russia's foreign trade volume and thus in its GDP. On the other hand, when energy prices, especially crude oil, increased, export revenues increased significantly and the economy entered the expansion process. The peaks of mineral fuel export revenues coincide with the years when crude oil and natural gas prices reached their highest values. The fluctuation of crude oil and natural gas prices depending on the conjuncture causes Russia's foreign trade revenues to follow an unstable development. For example, in 2020, when the Covid-19 pandemic was experienced, the oil price decreased to the lowest value of the last period, while Russia's mineral fuel exports reached the lowest value after 2004 with 141 billion dollars. Among the products that have the largest share in Russia's imports are machinery, mechanical devices, nuclear reactors, boilers; parts come first. The price elasticity of demand for such high-tech products is also low. There has been an increase in the imports of this product group, which has been imported on average 33.7 billion dollars annually since 2001. In this context, the average import for the last 5 years has increased to 42 billion dollars and its share in total imports has reached 18.7%. While Russia's trading partners were former Soviet and former Socialist countries until the 1990s, they have diversified considerably after the 1990s. In the last 5 years, China and the Netherlands are in the first two places among the countries to which Russia exports the most. These two countries are followed by Germany, Turkey and Belarus, respectively. It is observed that exports to these five countries, which are in the first place, tend to increase. China is also the country that Russia imports the most. The value of imports from China is about twice that of imports from Germany, which ranks second. After Germany, the USA, Belarus and Italy are the countries that sell the most goods to Russia, respectively. The high elasticity of product groups that have a significant share in total exports and imports means that the effect of exchange rate changes on foreign trade volume will remain weak, assuming all other conditions remain the same. In this sense, although there is a relationship between the value of the ruble against the dollar in Russia and energy exports and thus the total export volume, it is seen that this relationship is not very strong.

REFERENCES

- Aydın, Y. (2020). "Rusya'da İşgücü Piyasasında Temel Eğilimler ve Fiyat Uyumu", Türkiye Rusya Araştırmaları Dergisi 4, ss. 163-192.
- Başaran, A. (2010). "SSCB Dış Ticaret Rejiminden Rusya Federasyonu Dış Ticaret Rejimine Geçiş, Dış Ticaret Rejiminin Yapılandırılması, 1992-1996", Avrasya Etüdüleri 37/2010-1, pp.101-134.
- Canşen, E. (2011). "Sovyetler Birliği'nden Rusya Federasyonu'na Doğru Değişimin Yan Etkileri". SDÜ Fen Edebiyat Fakültesi Sosyal Bilimler Dergisi 24 (Aralık 2011): 79-88.

- Çokünlü, E. G. (2007). Geçiş Ekonomilerinde Makro Ekonomik İstikrar Sorunları: Rusya Örneği, Doktora Tezi, Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bursa.
- Dabrowski, M and A. M. Collin (2019). "Russia's growth problem", Policy Contribution, Issue 4, February 2019: pp. 1-20
- Götz, R. (2000). "Russische Wirtschaft vor dem Aufschwung?", (Aktuelle Analysen / BIOst, 24/2000). Bundesinstitut für ostwissenschaftliche und internationale Studien. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-45081>, 21.10.2021
- Illarionov, A. (1995). "Foreign Trade in Russia: 1992-1993", p. 9-27, (Ed.) Gacs, J. and Peck, J.M., International Trade Issues of the Russian Federation, MPRA Paper No. 60426, March 1995, <https://mpa.ub.uni-muenchen.de/60426/>, 22.10.2021.
- Kim, B.Y. and Pirttilä. J. (2003). "The political economy of reforms: Empirical evidence from post-communist transition in the 1990s", BOFIT, Discussion Papers, 2003 No: 4, Bank of Finland, Helsinki.
- King, L. (2002). "Postcommunist Divergence: A Comparative Analysis of the Transition to Capitalism in Poland and Russia", Studies in Comparative International Development, Fall 2002, Vol. 37, No. 3, pp. 3-34.
- Kolev, G. (2016). "Strukturelle Schwäche der russischen Wirtschaft", IW Report, Nr. 3, Wirtschaftsdienst 2016/5.
- Kuboniwa, M. (1994). "The Structure of Russian Foreign Trade in Transition", Hitotsubashi Journal of Economics, Vol. 35, No. 2 (December 1994), pp. 73-94.
- Küçük, Y. (2010). Sovyetler Birliği'nde Sosyalizmin Çözülüşü, Mızrak Yayıncılık, İstanbul.
- Lanyi, K. (1995). "The State of the Domestic Market in Russia and its Impact on Exporting Activities", p. 111-120, (Ed.) Gacs, J. and Peck, J.M., International Trade Issues of the Russian Federation, MPRA Paper No. 60426, March 1995, <https://mpa.ub.uni-muenchen.de/60426/>, 22.10.2021.
- Maddison, A. (2006). The World Economy, Volume 2: Historical Statistics. Development Centre Studies – OECD, Paris.
- Malkov, P. (2020). Russian Statistical Yearbook, 2020, Federal State Statistics Service (ROSSTAT), Moscow, <http://www.gks.ru>.
- Odling-Smee, J. "The IMF and Russia in the 1990s", IMF Working Paper WP/04/155, August 2004.
- Örmeci, O ve Kısacık, S. (2018). Rusya Siyaseti ve Rus Dış Politikası, Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- Özel, S. ve Gökçe, U. B. "Türkiye-Rusya İlişkilerinin Ekonomik Boyutu", edam Dış Politika & Güvenlik 11 (Temmuz 2019): ss. 1-27.
- Pankov, V. (2001). "Die Russische Wirtschaft zu Beginn des 21. Jahrhunderts". Wirtschaft und Gesellschaft 2 (2001), pp. 187-218.
- Shlapentokh, V. (2007). "How Putin's Russia embraces authoritarianism: The case of Yegor Gaidar", Communist and Post-Communist Studies 40, pp.493-499.
- Tabata, S. (2015). "The Anatomy of Russian Foreign Trade Statistics", Post-Soviet Geography, 1994, 35, No. 8, pp. 433-454.
- Tabata, S. (2013). "The Great Russian Depression of the 1990s: Observations on Causes and Implications", Post-Soviet Geography and Economics, 41, No. 6, pp. 389-398.
- Telli, A. (2015). "Rusya Federasyonu Enerji Kaynakları", s. 189-204. (Ed.) ÜLKER, İ.K., Putin'in Ülkesi: Yeni Yüzyıl Eşiğinde Rusya Federasyonu Analizi, Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- Tovar-García, E. D. and C. A. Carrasco (2019). "Export and import composition as determinants of bilateral trade in goods: evidence from Russia", Post Communist Economies 31(1):1-17.
- Uysal, Ö. and S. Sat (2019). The Causal Relationship Between Economic Growth and Export: The Case of Russia, İstanbul İktisat Dergisi - Istanbul Journal of Economics 69, 2019/1, pp. 43-65.
- Werner, K. (1993) : Russia's foreign trade and the economic reforms, Intereconomics, Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden, Vol. 28, Iss. 3, pp. 144-152.

Yüksel, S. (2016). “Rusya Ekonomisinde Büyüme, İşsizlik ve Enflasyon Arasındaki Nedensellik İlişkileri”, Finans Politik & Ekonomik Yorumlar 2016 Cilt: 53 Sayı: 614, ss. 43-57.

T.C. Ticaret Bakanlığı (2021). Rusya Ülke Profili, T.C. Ticaret Bakanlığı Dış Temsilcilikler ve Uluslararası Etkinlikler Genel Müdürlüğü, <https://ticaret.gov.tr/data/5ef4643b13b8767a5802184f/Rusya%20%C3%9Cke%20Profili.pdf>, 23.10.2021.

İnternet Kaynakları

World Bank: <https://www.worldbank.org/en/home>

IMF: <https://www.imf.org/en/Home>

OECD: <https://www.oecd.org/>

Trade Map: <https://www.trademap.org/>

Rosstat: Russian Statistical Yearbook, 2020, Federal State Statistics Service (ROSSTAT), Moscow, <https://eng.rosstat.gov.ru/Publications>

Ourworldindata: <https://ourworldindata.org/grapher/crude-oil-prices>

e-ISSN:2587-2168

International Journal of
Disciplines Economics &
Administrative Sciences
Studies (IDEASTUDIES
Journal)

Vol: 8 Issue: 38
Year: 2022
pp 117-132

Article ID
57680

Arrival
09 November 2021
Published
28 February 2022

Doi Number
10.26728/ideas.57680

How to Cite This Article
Kavak, H. (2022). "Evaluating
The Level Of Fear Culture
Perceived By Employees And
Its Management In Terms Of
Various Variables: The Case
Of Adiyaman City",
International Journal of
Disciplines Economics &
Administrative Sciences
Studies, (e-ISSN:2587-2168),
Vol:8, Issue:38; pp:117-132



International Journal of Disciplines
Economics & Administrative
Sciences Studies is licensed under
a Creative Commons Attribution-
NonCommercial 4.0 International
License.

Evaluating The Level Of Fear Culture Perceived By Employees And Its Management In Terms Of Various Variables: The Case Of Adiyaman City

Dr. Habib KAVAK 

Ministry of Education, Kahta Salkambagi Primary School, Adiyaman, Turkey

ABSTRACT

The purpose of this research is to examine the level of fear, fear culture and management perceived by the employees in the enterprises they work in, in terms of various variables -age, gender, marital status, working time, educational status, type of company. The research was carried out with 386 employees in Adiyaman Organized Industry. Data; The question/information form about the existence and management of fear culture was collected using the fear culture scale consisting of 14 questions. In accordance with the purpose of the research, descriptive statistics, independent sample t-test from parametric tests and analysis of variance were used. As a result of the analysis, it has been determined that although the culture of fear is not at a very evident level in the enterprises, it exists and that the employees can easily manage their fears. It is estimated that this result will be a vital benefit for the successful existence of the enterprise to be able to predict the causes, source and possible consequences of the fear culture in the enterprises.

Keywords: Fear, Culture, Fear Culture, Management of Fear

1. INTRODUCTION

Fear is an emotion caused by one's own thoughts. If there is "danger" in their thoughts, people react with fear. Therefore, different people who are faced with a similar situation may react differently as a result of their different thoughts. However, people who are afraid generally cannot understand that this emotion is caused by their own thoughts, cannot reach an effective solution, remain in despair, and as a result, they may carry their fears to a crisis that cannot be overcome. But when those who question their fear-inducing thoughts and do not run away from their fears and who try to face them overcome these feelings, they both gain important gains and increase their self-confidence and sense of competence.

Man is a part of the society and culture in which he lives. Therefore, wherever a person goes, in which organizations he works, he takes his own culture and values with him. Humans need to communicate with others in order to survive. As there are certain facts (beliefs, values, symbols, etc.) that make up the culture formed as a result of a need, each business has its own cultural structure dynamics and their functioning.

It has values, norms and beliefs in businesses with basic purposes such as benefiting from social services in businesses. It provides integration with the business related to the integrated design in the business. Integration is unlikely to happen. Besides, it causes delicacy and unhappiness. In general, in order for our businesses to survive, grow and develop in our businesses where globalization is spreading rapidly and competition has become more intense, defending the whole and its employees should have a management style from the style of dominating fear. It is said that there is success in jobs where scary people do not dominate and employees and managers can work in harmony.

In this study, it is aimed to investigate the level of perceived fear culture in enterprises according to the age, gender, type of company they work for, working time, education level and marital status variables and to what extent they can manage their perceived fears.

2. CONCEPTUAL FRAMEWORK

According to the Turkish Language Association, fear; when expressed in a dictionary meaning, a definition emerges as “anxiety, sadness, possibility of evil, danger in the face of a danger or danger thought” (www.tdk.gov.tr, 16,11,2014).

Fear is an ideal tool of domination to be able to manipulate others. He argues that the attitude of fear is to save the individual from the dangerous environment he is in and to provide him with the opportunity to reach a shelter. According to Mannoni, it is necessary to mention the important disorder seen in behavior after the fear response. Under the influence of excitement, the individual is often forced to abruptly give up his work and react quickly, without having time to adjust himself and regulate his movements. The more compelling the threat, the more likely it is that maladaptive and unnecessary gestures or, conversely, a detention that risks not being pragmatic at all will occur. This irregularity in movements often accompanies a decrease in intellectual abilities and attention to reality (Mannoni, 1992: 13-14).

When fear prevails in the minds, the problems and obligations in the world are exaggerated and possible solutions begin to be ignored. Fear and panic have a self-justifying quality. For example, a person who is concerned about food is more likely to assume that he or she is ill.

Opinion leaders mostly stated that fear is necessary for people to behave in the right way. Even those who do not tolerate such oppressive structures have chosen to establish control over people when they cannot cope with the problems of the masses. The history of humanity is full of examples of the oppressed majority under the pressure of power. The most visible reason underlying people's being forced to live a life in the center of fear is to ensure the survival of large structures. Resisting these structures may mean threatening the power of global actors. Today's world is going through a period in which gaining from wars and peace is placed above everything else, and the motor power of this process is the 'culture of fear'. The only weapon of both hot wars and cold wars is fear. Because as long as the person is afraid, dark corners remain in his mind that will never be questioned, and these dark corners are in all the attitudes and purposes of the person in question, starting from the closest relationships; becomes determinant in its values, principles and actions (Altan, 2014:5).

The culture of fear is a culture that sometimes cannot be said to exist openly in organizations, but it maintains its existence in a secret way. The culture of fear is a philosophy of life. In this culture, there are the oppressors and the oppressed. It is a culture where people and rules are not taken into account unless there is a force to be feared and coercive. If there is fear in the environment, the source of this fear is respected. If there is no fear in the environment, people have no value as human beings, there is no obligation to obey the rules. The essence, dignity and uniqueness of the human being are not considered important; power is important (Cüceloğlu, 2002: 196).

The culture of fear manifests itself in the organization with managerial practices. The basis of a management approach based on a culture of fear is the perspective of people, and this situation differentiates the management approach based on a culture of fear from others. When expressed more clearly, the way the manager perceives human nature and the management style he uses in this direction will affect the management style. With its basic assumptions about human nature, the culture of fear places an organization's management model in a paternalistic framework. Accordingly, there is a situation in which only one person has a say in the organization or one person has control over the decisions in the organization (Aykaç, 1999: 51).

In an organization dominated by fear culture, the concept of organizational justice is also controversial, and since employees attribute the functionality of the justice distributing mechanism to one person, that is, to the authority, their belief that justice can take place is also very low. Because in the culture of fear, justice has the feature of being distributed according to some subjective principles such as proximity to authority rather than ethical standards. For this reason, it is possible for people to perceive organizational justice as a situation of inequality (www.sabem.saglik.gov.tr, cited in Kaşmer, 2009).

One of the most disturbing consequences of the culture of fear is that human relations are framed as risk. People are now approaching their relationships with a more intense risk sensitivity (Furedi, 2014:17).

Asunakutlu said, “The culture of fear manifests itself in the organization through managerial practices. The basis of a management approach based on a culture of fear is the perspective of people, and this situation

differentiates the management approach based on a culture of fear from others. When expressed more clearly, the way the manager perceives human nature and the management style he uses in this direction will affect the management style” (Asunakutlu,2009:30).

Cüceloğlu argued that different forms of communication used between individuals in the formation of fear culture would create different environments and created a communication matrix related to this. This communication matrix consists of two dimensions, the environment dimension and the individual dimension. In the individual dimension, the state of the person's self is indicated. In this dimension, positive self-consciousness (+) and negative self-consciousness (-) are shown (Cüceloğlu, 2002: 145).

Table 1: Communication matrix of Cüceloğlu

Environment-Individual Interaction		ENVIRONMENT (As the rule maker) Top	
		Negative (-)	Positive (+)
INDIVIDUAL (Supervisor's Contact)	Negative (-)	(1) FEAR (-) (-)	(2) FRUSTRATION (-) (+)
	Positive (+)	(3) ANGER (+) (-)	(4) PEACE (+) (+)

Source: Cüceloğlu, D. (2002), Communication Equipment, 2nd Edition, Remzi Bookstore, Istanbul.

In section (1) of the matrix, the relationship is defined as "fear" since both the subordinate (who is the addressee of the supervisor) and the supervisor (representing the environment, the one who sets the rules) both adopt the culture of fear. The manager does not value the employees, and the employees already feel worthless. Therefore, the behavior of the manager is considered normal and there is no discomfort. In section (2), while the subordinate has adopted the culture of fear, the superior has a culture of values and acts accordingly. The result is "Disappointment" for both. Evaluating the behavior of his subordinate within the framework of the fear culture he adopted, he judged his helplessness, was surprised and did not find it worthy of respect. The chief is also disappointed, he behaved normally to his subordinate and received a response as not being counted (www.caginpolisi.com.tr, 07,11,2014). In section (3), the subordinate has adopted the culture of values and has appropriate expectations, while the superior (supervisor) has adopted the culture of fear and his behaviors are in this direction. What emerges in this case is "Anger". The subordinate knows that he has a value, since he has self-confidence, his expectation is in this direction. It is impossible for this situation to continue for a long time. In section (4), "Peace" emerges because it adopts both subordinate and superior values culture and behaves accordingly. The employee believes that he or she exists, is natural, valuable, strong and reliable, worthy of love. At the same time, he sees his manager as valuable as himself. Both parties are naturally respectful and helpful to each other without any coercion. Since both parties evaluate their obligations and limits as healthy, there is no problem.

As it is seen, the situation that creates fear in the communication matrix revealed by Cüceloğlu is that both the employees see themselves as worthless and the managers perceive the employees as worthless. However, the important issue here is that the employees do not respect their managers who treat them as valuable, and they need a constant authority. This is a paradox in human life (Kaşmer, 2009:34). If there is a mismatch between the manager and the environment according to the leadership model of the fiefs, the manager or the environment should be changed. However, as it is known, it is easier to change the manager. In fact, businesses generally follow this policy.

2.1. Dominant Features Of Fear Culture

The characteristics of businesses in which the culture of fear is dominant can be listed as follows; (Kaşmer, 2009:42).

- ✓ Employees in businesses where the culture of fear is dominant are seen as people who work under the authority. It is thought that people do not like to work, therefore, in order to achieve organizational goals, employees should be forced, supervised, managed and intimidated with punishment to show sufficient effort.
- ✓ In workplaces where there is a culture of fear, the manager is someone who gets what he says, is strict, and has rules. He usually holds all the power and does not like to share that power.
- ✓ In order to be a good employee in companies with a culture of fear, it is necessary not to rebel, to work hard and to be loyal to the orders of the manager.
- ✓ In businesses where there is a culture of fear, employees avoid work when the manager is not present. In environments where the manager is present, they do everything they can to get the manager's attention. They can also compete with others for this.

- ✓ Employees do their jobs because they are afraid of being punished and to be rewarded. Otherwise, there is no satisfaction due to the performance of the work.
- ✓ Duties are determined in line with the needs and decisions of the authority. There is no system for determining tasks.
- ✓ Generally, employees are not asked for their opinions, they are only expected to do the specified work.
- ✓ The problems that arise are solved by the manager with authority. Employees are not involved in the process of resolving the problem.
- ✓ Decisions to be taken on every issue are determined by the manager who has a high degree of power and authority in the organization. The manager usually makes these decisions in line with his own thoughts, without considering the values of other employees.
- ✓ It is not possible for the employees to be included in the decision-making process.
- ✓ There is extrinsic motivation rather than intrinsic motivation in enterprises where the culture of fear is dominant.
- ✓ Apart from these features, according to Güler, the main features of the culture of fear in social life can be expressed as follows (Guler, 2001: 194);
- ✓ The network of relations in the culture of fear is based on the “you-me” relationship. No crumbs of value can be found in the name of friendship, love, devotion and self-sacrifice.
- ✓ Instead of joint decisions, who says it is important in determining a common attitude. Everything that a person says due to his position has the quality of law.
- ✓ Hierarchical “position awareness” is superior in psycho-social relations. In this sense, the bottom-up movement has stagnated. The voice of the majority is either not heard or ignored.
- ✓ The culture of fear, which is dominated by arbitrariness, inconsistency and an understanding devoid of personal integrity, restricts human rights.
- ✓ If there is interest in the culture of fear, communication is established, and beyond that the benefit of communicating is incredible.
- ✓ In the culture of fear, family interaction is also based on fear. The agreeable personality is considered henpecked or servile.
- ✓ Living by rote is in effect in the culture of fear. A person's wishes, aspirations, feelings are not important. What matters is what others say. This attitude prevents the development of responsibility and conscience.
- ✓ It is important to memorize what the authority says in the culture of fear. The person in authority should not smile, be sullen and serious.

When these characteristics are examined, it is seen that people are divided into two in businesses as in society: people with authority and people who obey authority. People with authority want to use their power in all areas of their lives, and they use this power at every opportunity. They want to establish authority in their environment and businesses. People who obey the authority, on the other hand, feel obliged to follow the instructions of the authority and are constantly under the influence of the authority. In businesses where such a relationship is dominant, obedience is considered a basic duty for employees who have adopted the power of authority, and thus, relationships based on interest rather than relationships based on sincerity prevail in such businesses.

2.2. A Social Pressure Machine: A Culture Of Fear

The existence of the human being, who has to exist by communicating with his peers, is shaped by the conditions of the culture he was born into. However, the forms of relationships and roles in the culture in which they take place are subject to control in a socio-cultural framework. The mentioned control includes the norms and values system developed by social codes and establishing an indirect dominance over the subject, and in this respect, it creates a structural and dynamic oppressive system. Many social system mechanisms have been compared with the researches in the field of humanities and it has been observed that communication is controlled by social pressure elements as a result of the nature-culture opposition. In today's global world, it is seen that abstract and environmental-based emotions such as fear, anxiety and worry dominate in interpersonal communication. Altan states that this is not surprising given that symbolic consumption is lived without limits. One of the situations that invalidate the old rules of interaction is the changes in male-female relationships. The natural behavior patterns in these relationships fail to adapt to the codes of the changing culture. A sincere look, a sign of love is no longer enough for people to establish intimacy; on the contrary, mimics or gestures related to establishing closeness can be perceived as harassment (Altan, 2013:1). This uncertainty results in conflict and alienation. Thus, modern man becomes ruled by fear. In order to understand the situation of today's people, who are dominated by the culture of fear, what fear is should be discussed.

2.3. Thought Dimension of Fear Culture

Most people are afraid and they have innumerable fears. Fear of the dark, fear of death, fear of life... these fears are mostly fears of one's existence. In addition to these, people have some social and social fears indirectly related to their existence. From the point of view of society, they are afraid of not being successful, not being able to realize, not having the opportunity, losing what they have. The reason for fears may be an event experienced in the past and recorded in the brain, observed situations, information and beliefs received from others. However, whatever the cause of the fear is, it is the knowledge of the person that confronts the phenomenon of fear. Fear is the movement of knowledge in the context of the past, and this knowledge is time and experiences. So fear is also part of thought. Thought and time are movements of knowledge. Therefore, fear is a movement of time, experience and thought, and this knowledge prevents people from seeing something new and clean (Özkan, 2010: 7-9).

2.4. The Basics of Employee Behaviors in a Culture of Fear

Human behavior is shaped by the characteristics of the society in which they live. The individual adopts the culture of the society, customs and traditions, value judgments, and regulates his behavior according to the culture of the society he socially interacts with and adopts. In this process, society has set certain limits and set criteria for individuals in many areas about what they should do, what they should not do, or how and when they will do them. People who know the demands of the society and act accordingly are accepted by the society. In the society they live in, people become members of various groups at every stage of their lives and always want to be a member of a group. The reason people want to be a member of a group is because their needs will be better met in any way. However, one does not want to be just a member of a group, one also desires to be a true part of the group. In order to belong to the group, the group must accept the person and the person must accept the other members of the group (Aytaç, 2000: 13-16).

The person tries to fulfill all the expectations of the group in order to be included in the group. If the group embraces being led by fear, the newcomer to the group can be expected to adopt the fear as well. Even if the employee cannot internalize this situation, he or she may show the same behaviors just because others behave like that. In this case, the main stimulus is the group. However, if the group does not want to be ruled by fear, other people who want to be included in the group will also react negatively to the fear. The reactions shown will cease to be individual and will become the reaction of all organizational employees. In order for fear to succeed in the organization, the expectations of the society and the group must be taken into account, and the culture, values, customs and traditions of this group must allow the culture of fear. Otherwise, the society's negative attitudes towards the culture of fear, but the dominance of the culture of fear in the organization may cause the organization to encounter negativities. The basis of employee behavior in the culture of fear has been examined in terms of social environment and group relations. Employees shape their behaviors within the framework of these two variables. As a result of the behaviors performed, the employees encounter different reactions. It is not possible for the employees not to be affected by these reactions. The effect that will occur on the employees will indirectly affect the organizational climate, job satisfaction and organizational productivity. Therefore, it is an important issue that needs to be revealed how the culture of fear can affect the employees (Kaşmer, 2009:66).

2.5. The Effects of Fear Culture on Employees

It is a known fact that fear has many effects on employees, especially its psychological effects. The effects of fear on employees are (www.mba.co.za):

- ✓ Fear discourages people from telling the truth and reporting bad news for the manager. Therefore, the existing problems in the organization are hidden, only the things that may please the authority are expressed. This means that organizations act without knowing what is really happening,
- ✓ Encourages people to look after only themselves and their interests,
- ✓ It drives good people away from the organization, so under competitive conditions, the organization loses its chance to excel in jobs that require talent,
- ✓ It demoralizes people and causes them to be shy. Therefore, knowledge and effort for the benefit of the organization is reduced and
- ✓ It causes people to perceive themselves, others and everything about the organization badly. In addition to these effects, other possible effects on employees are listed below.
- ✓ Employees' commitment to the organization may decrease,
- ✓ Employees may not see themselves as members of the organization,

- ✓ It can increase the burnout levels of the employees, especially emotional burnout may occur,
- ✓ Employees' desire to go to work may decrease,
- ✓ Employees' life satisfaction may decrease.

As it is seen, the fear that occurs in the employee negatively affects the emotional aspect of the employee and decreases his creativity ability. The employee cannot express himself as he is. Since the fear of the employees is in line with the employer's request, although it may seem to have a positive effect on the employee from the outside, this may have a negative effect on the employees. The employee acts only according to the employer, which may cause selfishness among the workers rather than a cooperative environment among the employees in the enterprise.

The culture of fear that is desired to be created in the enterprise may result in the alienation of the employees from the enterprise, and thus the employee may not see himself as a part of the enterprise.

2.6. Responses of Employees in a Culture of Fear

Compliance Behavior

Managers keep behaviors under control with the power of reward or punishment they use on employees. By working harder, employees will either avoid punishments or achieve the rewards promised by the manager. Therefore, instead of resisting these applied forces, employees show compliance behavior by thinking of the benefits they will gain (Kırel, 1998: 50).

Sherif, Asch, and Milgram studies have been conducted on social influence and conformity behavior. In these studies, they focused on the formation of a group norm, the individual's compliance with an existing group norm, and where this conformity behavior can lead. In the light of these research findings, it has been seen that not only the power used by the manager, but also various environmental factors affect the behavior of conforming to the group (the size of the group, position, glory, fame, reward, punishment, etc.) (Kağıtçıbaşı, 1992: 80).

Do not Engage in Conflict

Employees may have negative feelings towards their managers as a result of the culture of fear they are exposed to in the workplace. In the face of any negative treatment, they may argue with the manager and show resistance to defend themselves. Other employees who witness this are also disturbed by the situation, and this may cause a negative atmosphere in the business. As a result of this situation, mobbing events may also occur.

Being Indecisive

The negativities experienced in the workplace can be indecisive about whether the employees should change their minds or pass over the negativities experienced.

Acting Impartially

The employee thinks that being a party may cause harm and may choose impartiality. Employees do not reveal their negative feelings towards their managers in the face of the negativities they experience and continue their work routinely as if nothing had happened. Thus, they do not get into tension in the workplace. In addition, since they do not belong to any group that reacts against it, they avoid a bad sanction.

Fear of Organizational Change

Environmental changes occur rapidly as a part of life. Although there are situations where the change is perceived positively by the employees, an environment of fear may occur with organizational change for many reasons. Because change is inherently unpredictable, signals of confusion begin to appear as soon as change is proposed in organizations. Therefore, employees have learned to show negative tension expressions such as fear and failure in times of change (Mealiea, 1978: 211).

Machiavelli (2008) argues that there is nothing more difficult, less successful and dangerous to implement than creating a new order. Because all those who benefit from the old order are the enemies of those who want change. Those who will benefit from the new order also provide only passive support for change. The reason why this support is passive is partly due to the fear of the hostility of those who support the old order, partly to the distrust of people against new and untested things (cited in Kasmer, 2009:44).

Employees generally resist change in the face of the following situations (Mealiea, 1978: 216):

- ✓ In cases related to situations that the employee is not accustomed to;

- ✓ In cases where the results do not directly benefit the employees;
- ✓ In cases where it is difficult for the employees to get used to the change and it is not desired.

Individual Resistance Responses to Change

Individual reactions to change can be explained as follows (www.dersimizkimya.com, 10,01,2015):

- ✓ Selective Attention and Remembering: Instead of resisting change, the individual approves the change if he understands the truth and sees the individual and organizational benefits of change. When any useful information that will positively affect human tendencies towards change is neglected, the effect of information that will negatively affect change begins.
- ✓ Habits: Employees continue their habits as long as they cannot perceive that the change has occurred. In cases where the meaning of change is to give up habits, employees react to this situation.
- ✓ Dependency: It is known that some employees are dependent on other employees. They direct their reactions in line with the reactions of the people they are dependent on to change. However, when their dependents accept change, they also accept change.
- ✓ Fear of Uncertainty: When employees are not informed about the situations that will arise after the change, the uncertainty of the situation will lead them to resist this change. The new environment to be created, the position and value of the employee in this environment will cause anxiety in the employee. Employees in the new situation may fear that their skills are not as valuable as they used to be, or that they may not be able to keep up with the skills required in the new situation.
- ✓ Economic Reasons: Individuals resist change with the thought that it will directly or indirectly reduce their income. Change can threaten their duties, economic interests, security, or create work routines.
- ✓ Security and Withdrawal: Some employees may prioritize their safety. Therefore, the uncertainty of the new situation may create insecurity in them. In this case, employees may give up on changing, thinking that the past is safer and that this situation causes them to be more happy.

Fear of Taking Risks

Risk taking is the activities that enable the organization to gain competitive advantages in the market and to grow. What makes risk taking so difficult is the possibility of losing, and unfortunately, many people focus on what they can lose rather than what they can gain. Therefore, the biggest obstacle for employees to take risks is fear (Sisson, 1985: 39).

Fear of Making Mistakes

Fear of failure has become a very important emotion in the work environment since it makes one feel discouraged. This situation may sometimes lead to the dismissal of employees. Employees with this fear prefer status change and/or maintain their low organizational profile. It is true that no human being wants to make mistakes, but some have an extreme fear of mistakes that immobilizes them, restricting their ability to act. Such people can be perfectionists who internalize their mistakes and think that the source of it is themselves. Therefore, they can punish themselves ruthlessly and limit themselves in various risk-taking (Sisson, 1985: 40). Such people avoid opportunities and continue to do what they feel is doing well.

Fear of Being Fired

It is the biggest type of fear that causes the employee to feel uneasy all the time in the working environment. Worrying about being fired makes him obedient to his managers and co-workers, who does not go beyond the set rules, and cannot bring a new awareness to the institution he works for.

Fear of Success

The principle of success organizes human relations according to the success and skill of individual people. The polarity of being able-not-able turns into a primary judgment scheme in almost all problems related to living, and life itself resembles a race of self-assertion situations that lead to fear. The moment it is necessary to demonstrate a success, there is also the danger of failure; A person is either too unsympathetic or too weak or too sensitive or too cowardly. The principle of success will inevitably lead to the fear of not being able to tackle a task, and the more ingrained this principle is in all our activities and relationships, the more inseparable the fear of failure will be in our entire life (Duhm, 1996: 78).

Fear of What Others Think

Sometimes people who seemingly do everything right suffer from fear of what others might think. So because such people focus on what others think, they do things that they are sure others will approve of. As a result, the opinions of others are very important and they constantly monitor what people are thinking and doing. Employees are very careful when talking to others and care too much about what they want to hear and suggest solutions that can be seen as obvious. The results are as follows, solutions prevent creativity and thinking about what others think ends with others thinking about themselves (Sisson, 1985: 40).

Group Decisions

A key point about fear is that it is a dynamic situation where group decisions reveal their own styles of reluctance and fear. Many people participate in conservatively oriented group decisions and are not compelled by arguments or doubts that occur within the group. Courage and initiative are associated with individuals rather than groups (Appelbaum, 1998: 121).

In particular, the fear of contradicting group decisions is a fundamental factor that drives people in many social situations. Being perceived as different from others can result in being excluded from the group. Strong pressures can be applied to the individual in order to be the sole power in many groups. Someone who does not conform to group pressure runs the risk of encountering serious problems. The person who opposes the group is pressured to change, if he maintains the opposite attitude, communication with him is cut off and the group ignores him. The group can also impose direct sanctions on the individual who opposes it (Kaşmer, 2009:49).

Fear of Uncertainty

The employee with this fear prefers to remain comfortable and stable in his current job. These employees avoid extra responsibilities or promotions and prefer to focus on tasks with tangible results while rejecting things that could change their current position. One's fears are not as big a mistake as not being sure of the results. Uncertainty creates fear and anxiety. Because this offers a reduced possibility of control (Sisson, 1985: 40).

All these types of fears we have mentioned will cause employees to stay within a certain narrow limit where they cannot be active in the workplace. The employee will not see himself as valuable and a part of the business, he will think that other employees feel like him, and perhaps he will inhibit the formation of the business culture, which is vital for the success of the business. Although it is not clearly felt at first, over time, an internalized feeling of anxiety and fear will occur against all elements in the enterprise, and this feeling will reach a dimension that can be seen in the actions of the employee after a while. Thus, employee-based fear culture will be a natural part of the business.

3. METHOD

3.1. Research Approach

In this study, which was carried out to examine the differences in the level of fear culture perceived by the employees working in the enterprises in the Organized Industry of Adıyaman province and the level of managing their fears according to various variables, the relational survey model, one of the quantitative research approaches, was used. It is suggested that this quantitative research approach should be preferred in scientific studies carried out for purposes such as the strength of relations between variables and revealing differences (Graziano & Raulin, 2012).

3.2. Universe and Sample

The universe of the research consists of 850 employees working in enterprises located in Adıyaman Organized Industry. Within the scope of the research, it was aimed to reach 500 employees, but only 430 people could be reached. By using simple random sampling method and face-to-face survey technique, 386 information/question forms obtained between February and June 2014 were evaluated and the data collection process of the research was terminated.

3.3. Data Collection Tool

As a measurement tool in the research, socio-demographic variables prepared by the researcher to obtain information about the participants were included. The questionnaire used in the research was prepared by using the questionnaires used by Kasmer in his master's thesis study "Analysis of the Effects of Fear Culture on Management, Employees and Business" at Muğla University in 2009. Within the scope of the research, first a pilot application was made and necessary changes were made in the questionnaire in the light of the data obtained from this application. Then, the opinion of an expert with knowledge in the field of statistics was taken. In the questionnaire, 13 questions were asked to determine the culture and level of fear, and 1 (17.) error

control question was asked to determine that the participants read and answered. In addition, there are 6 demographic questions in the questionnaire. The scale was prepared as a 5-point Likert (1: Strongly disagree, 2: Disagree, 3: Undecided, 4: Agree, 5: Strongly Agree).

3.4. Data Analysis

Within the scope of the research, descriptive analysis of the socio-demographic information of the participants and their responses to the scale expressions were included after the extreme values of the data were selected and made suitable for analysis. Before proceeding to the stage of performing analyzes for the main purpose of the study, the reliability of the data, the normality of the data distributions and the extent of the parametric conditions were evaluated. When the distribution of the expressions related to the scale is examined; It is seen that the internal consistency coefficient is 852 high reliability (Nunnally, 1978: 245) and above, and the skewness and kurtosis values are in the range of ± 1 . Tabachnick and Fidell (2013) state that kurtosis and skewness among the central tendency criteria can satisfy the normality condition for scale values in the range of ± 1.5 . Büyükoztürk et al. (2014) states that in order to determine to what extent a measurement tool meets the parametric conditions, it is necessary to meet the conditions such as normal distribution, random selection of the participants from the universe, homogeneity of variance, and sufficient number of participants. Based on the listed criteria, the t-test and analysis of variance, which are among the parametric tests, were performed between socio-demographic variables and the opposition scale, since the data provided parametric conditions.

4. FINDINGS

4.1. Descriptive Findings

Descriptive statistics of the socio-demographic data of 350 participants included in the scope of the research are included in Table 1. When the percentage frequency values are examined, it can be argued that the values show homogeneity. According to this, it is seen that the majority of those participating in the study are male, married, higher education graduate teachers with a working period of 15 years or more in the sector and a union membership.

Table 1. Descriptive statistics for socio-demographic variables

Demographic features		F	Rate (%)
Gender	Male	239	61,9
	Female	147	38,1
Age	18-21	69	17,9
	22-25	80	20,7
	26-31	123	31,9
	32 and plus	114	29,5
Educational Status	Primary school	65	16,8
	Middle School	130	33,7
	High school	119	30,8
	Undergraduate	67	17,4
	Post graduate	5	1,3
Marital Status	Married	192	49,7
	Single	194	50,3
Working Time	0-2 years	134	34,7
	3-5 years	105	27,2
	6-10 years	75	19,4
	11-15 years	39	10,1
	16 years and plus	33	8,5
Company Type	Anonim	119	30,8
	Limited	267	69,2

Descriptive statistics of the socio-demographic data of a total of 386 participants included in the study are given in Table 1. Considering these characteristics, 61.9% (239) of the respondents are male and 38.1% (147) are females. Ages of the participants 17.9% (69) between the ages of 18-21, 20.7% (80) between the ages of 22-25, 31.9% (123) between the ages of 26-31, 29%, 5 (114) of them are in the age range of 31 years and above.

As seen in Table 4, the educational status of the employees participating in the research is 16.8% (65) primary school graduate, 33.7% (130) secondary school graduate, 30.8% (119) high school graduate, 17% ,4' (67) are undergraduate graduates, 1,3% (5) of them are graduate graduates.

As can be seen in Table 3, the marital status distributions of the participants in the study are 49.7% (192) married and 50.3% (194) singles.

Considering the working hours (table 4) of the employees participating in the research, 34.7% (134) 0-2 years, 27.2% (105) 3-5 years, 19.4% (75) 6-10 years, 10.1% (39) 11-15 years, 8.5% (16 years and above).

In addition, in the same table, it is seen that 30.8% (119) of the employees work in anonymous companies and 69.2% in limited liability companies.

When we look at the data, our participant profile is mostly observed as 26-31 years old, secondary school graduate, single, 0-2 years working time and male.

4.2. Factor Analysis of Variables

Factor analysis can be defined as a multivariate statistics that aims to find a small number of conceptually significant new variables (factors, dimensions) by bringing together a large number of interrelated variables. Rennie (1997) explains factor analysis as an analytical technique with a computational logic that aims to reach a small number of explanatory factors (comprehension) that explains the maximum variance and is based on the relationships between the observed variables.

Table 2. Factor Analysis

Questions	Employee's Fear of Manager	Employee's fear of making mistakes	Managing the Employee's Fears
S9	0,770		
S10	0,772		
S11	0,770		
S12	0,789		
S13	0,796		
S20	0,623		
S14		0,760	
S15		0,801	
S16		0,798	
S17		It is an error checking question.	
S18			0,860
S19			0,860

Factor analysis is used to provide clues about the structure of the relationship between variables that are thought to be related to each other. The basic logic in factor analysis can also be expressed as the idea that a complex phenomenon can be explained with the help of fewer factors. Hair et al. (1998) suggested to consider $-/+ 0.3$ little (minimal), $-/+ 0.4$ very important and $-/+ 5$ as meaningful in practical terms when evaluating factor loads (Altunışık et al., 2010:261- 281). All the questions seen in the table can be considered as meaningful from a practical point of view. Because all of our factors have values above 0.623. During the pilot study, the questions that did not find the factor load sufficient were removed from the questionnaire.

4.3. Research Findings of the Employee's Manager-Related Fear

Table 3: Research Findings of the Employee's Fear of Managers

Employee's Fear of Manager	Number	Mean	Standard deviation	Frequency Analysis							
				Frequency(S)				Percentage(%)			
				--	-	+	++	--	-	+	++
Employees at our workplace fear managers.	386	2,38	1,16	120	98	71	97	31,1	28,4	18,4	25,4
Your manager is aware of the fears I have.	386	2,51	1,08	84	117	91	94	21,8	30,3	23,6	24,4
My manager at work uses my fears to manage me.	386	2,42	1,14	114	86	96	90	29,5	22,3	24,9	23,3
Employees in our workplace are constantly intimidated by punishment for making enough effort.	386	2,61	1,14	89	88	92	117	23,1	22,8	23,8	30,3
Employees work harder because they fear punishment.	386	2,57	1,05	74	113	105	94	19,1	29,3	27,2	24,3
After executives leave their jobs, they lose their old reputation in the company.	386	2,81	1,13	71	76	94	145	18,2	19,7	24,4	37,5
Total average	386	2,55	1,11	92	96,3	91,5	106,1	23,55	25,46	23,71	27,36
								49,0		51,0	

In table 3, it has been tried to determine the level of agreement of the employees in the enterprises in Adıyaman with the statements given about the level of fear they feel towards the managers. When the table is examined, in order to learn the fear that the employees feel towards the managers; It has been questioned whether the employees are afraid of the managers, whether the managers are aware of the fears of the employees, whether the managers manage their employees by scaring them, whether the managers threaten their employees with

punishment and make them work more, whether the managers are respected by their former employees after they leave their jobs.

According to the data we have obtained, the fear perceptions of the employees in the enterprises in Adıyaman against their managers are as follows:

- ✓ 59.5%(31.1+28.4) that employees are not afraid of their managers.
- ✓ 52.1% of managers are not aware of their employees' fears
- ✓ 51.8% that managers do not manage their employees by fear

He confirmed that since the employees are not afraid of their managers, the managers are not aware of the fears of the employees. Because no fear situation could be detected in the middle. In addition, when the table is examined;

- ✓ 54.1, where managers intimidate their employees with fines.
- ✓ 51.5%, where managers work more for fear of punishing their employees.
- ✓ It was determined by 61.9% that the executives did not see their former dignity by their former employees after leaving the job.

Looking at the table, it has been determined that employees are generally afraid of managers, but this rate is not very clear (51%). In addition, it has been determined that managers use some fear methods in order to increase the performance of their employees. These methods are; dismissal, wage cut, mobbing, severance suspension and investigation.

4.4. Employee's fear of making mistakes Research Results

Table 4: Employee's Fear Of Making A Mistake

Employee Fear of Making Mistakes	Number	Mean	Standard deviation	Frequency Analysis							
				Frequency(S)				Percentage(%)			
				-	-	+	+	-	-	+	+
Employees in our workplace are afraid of making mistakes, even small ones.	386	2,75	1,04	64	85	130	107	16,6	22,8	33,7	27,7
Even small mistakes are billed to employees at our workplace.	386	2,58	1,13	89	95	91	111	23,1	24,6	23,6	28,6
When we make mistakes, some opportunities are taken away from us..	386	2,61	1,02	71	95	134	86	18,4	24,6	34,7	22,3
I am allowed to take small risks in my organization.	386	2,27	0,961	102	117	129	38	26,4	30,3	33,4	9,8
Total average	386	2,55	1,03	81,5	98	121	85,5	21,1	25,5	31,3	22,1
								46,6		53,4	

In Table 4, the statements about the level of fear of the employees in the enterprises in Adıyaman province due to making mistakes are examined. When Table 8 is examined, in order to learn the fear of the employees of the enterprise against the anxiety of making a mistake; It has been questioned whether the employees are afraid of making small mistakes at work, whether the mistakes made by the employees are billed to the employees, whether the opportunities are taken as a result of the mistakes made by the employees at the workplace, and whether the employees are allowed to take small risks in the business.

As a result of the data we have obtained (as seen in table 8), the employees in the enterprise in Adıyaman;

- ✓ 61.4% fear of making mistakes, even small ones, at work.
- ✓ 52.4% of the employees are billed for the mistakes they make in the workplace.
- ✓ Opportunities are taken away from employees as a result of mistakes they make at work 57%
- ✓ It has been determined by 56.7% that employees are not allowed to take small risks in the workplace.

It has been determined that the employees in the enterprises in Adıyaman are generally afraid of making mistakes in the enterprises they work with at a rate of 53.4%.

Clearly expressing the perception that it is natural for employees to make mistakes and that there will be no sanction for employees as a result of their mistakes will help employees not be afraid of making mistakes in the workplace.

4.5. Findings of Managing Fears of Employees

Table 5: Employees' Ability To Manage Their Fears

Managing the Employee's Fears	Number	Mean	Standard deviation	Frequency Analysis	
				Frequency(S)	Percentage(%)

				--	-	+	++	--	-	+	++
I am aware of my fears.	386	2,76	1,06	70	66	135	115	18,1	17,1	35,0	29,8
I manage my fears.	386	2,89	0,99	47	72	145	122	12,2	18,7	37,6	31,6
Total average	386	2,82	1,02	58,5	69	140	118,5	15,1	17,9	36,3	30,7
									33,0		67,0

In Table 5, it has been tried to determine the level of agreement of the employees in the enterprises in Adiyaman with the statements about the ability to manage their fears. When Table 9 is examined, in order to determine whether the employees of the enterprise can manage their fears; It was questioned whether the employees are aware of their fears and whether they have the ability to manage their fears.

As a result of the data obtained, the employees in the enterprises in Adiyaman;

- ✓ 64.8% that they are aware of their fears
- ✓ It was determined that 69.2% of the employees were able to manage their fears.

It has been determined that 67% of the employees in the enterprises located in Adiyaman are generally aware of and manage their fears.

4.6. Findings Regarding the Analysis of Differences

Table 6: Relationship Between Marital Status and Fear Culture

	Group	N	Ortalama	Standard deviation	T	df	p
Employee's fear of manager	Married	192	2,55	,84			
	Single	194	2,54	,84			
Employee's fear of making mistakes	Married	192	2,64	,85			
	Single	194	2,62	,82			
Ability to manage employee's fears	Married	192	2,85	,86			
	Single	194	2,79	,90			

According to the data we obtained as a result of the questionnaire we applied to the employees in the enterprises in Adiyaman Organized Industry, although the difference is not very obvious, the married employees;

- ✓ They are more afraid, albeit a little ($2.55 > 2.54$), than single workers,
- ✓ They are more afraid of making mistakes ($2.64 > 2.62$) compared to single employees,
- ✓ It was determined that they were able to manage their fears more ($2.85 > 2.79$) than single employees.

However, when Table 6 is examined, it has been found that this small difference (see mean and P value) between married and single people is not statistically significant. In other words, it can be said that the employee's being married or single does not affect the level of fear much.

4.7. Gender-Fear Culture Relation

Table:7 Relationship Between Gender and Fear Culture

	Group	N	Ortalama	Standard deviation	T	df	p
Employee's fear of manager	Male	239	2,55	,84			
	Female	147	2,53	,84			
Employee's fear of making mistakes	Male	239	2,66	,86			
	Female	147	2,59	,80			
Ability to manage employee's fears	Male	239	2,84	,85			
	Female	147	2,79	,93			

When table 7 is evaluated in the light of the data obtained from the employees of the enterprise;

- ✓ They are more afraid of their managers compared to women ($2.55 > 2.53$),
- ✓ They are more afraid of making mistakes compared to women ($2.66 > 2.59$),
- ✓ It was determined that they were better at managing their fears compared to women ($2.84 > 2.79$).

When Table 11 is examined, it is seen that the difference between men and women (look p mean value) is not statistically significant. It can be stated that the employee's being male or female does not significantly affect the level of fear in the workplace.

4.8. Company Type - Fear Culture Relationship

Table:8 Relationship between Company Type and Culture of Fear

	Group	N	Ortalama	Standard deviation	T	df	p
Employee's fear of manager	Anonim	119	2,37	,73			
	Limited	267	2,62	,88			
Employee's fear of making	Anonim	119	2,53	,77			

mistakes	Limited	267	2,68	,86	-1,636	384	,128
Ability to manage employee's fears	Anonim	119	2,78	,78	,583		
	Limited	267	2,84	,92	,623	384	,025

Based on the data obtained as a result of the questionnaire applied to the employees of the enterprise, compared to the employees in the joint stock companies of the employees in the limited companies;

- ✓ They are more afraid of their managers ($2.62 > 2.37$),
- ✓ They are more afraid of making mistakes ($2.68 > 2.78$) but,
- ✓ It was concluded that they were better at managing their fears ($2.84 > 2.78$).

When the sig. values in the table are investigated, a semantic difference is observed among employees in limited and joint stock companies on the basis of fear of their managers ($.000 < .005$) and being able to manage their fears ($.025 > .005$), while there is a semantic difference in terms of fear of making mistakes ($.128 > .005$). not observed. The lack of institutionalization and norms in the workplaces and the greater uncertainty can be shown as the reason for the high culture of fear in limited companies.

4.9. Relationship between Working Time and Culture of Fear

Table:9 Relationship between Woking Time and Culture of Fear

	Woking Time	N	Ortalama	Standard deviation	T	df	p
Employee's fear of manager	0-2 years	134	2,75	,96	3,39	,110	134
	3-5 years	105	2,40	,77			105
	6-10 years	75	2,42	,67			75
	11-15 years	39	2,51	,74			39
	16 years and plus	33	2,46	,86			33
		386	2,54	,84			386
Employee's fear of making mistakes	0-2 years	134	2,73	,95	1,10	,354	134
	3-5 years	105	2,64	,70			105
	6-10 years	75	2,53	,82			75
	11-15 years	39	2,47	,82			39
	16 years and plus	33	2,61	,79			33
		386	2,63	,84			386
Ability to manage employee's fears	0-2 years	134	2,92	1,01	1,46	,211	134
	3-5 years	105	2,83	,80			105
	6-10 years	75	2,80	,78			75
	11-15 years	39	2,53	,81			39
	16 years and plus	33	2,77	,85			33
		386	2,82	,88			386

One-way Anova test was applied to test the effect of different working hours of the employee on the fear culture. When the data obtained as a result of this test applied are examined;

- ✓ Considering the averages of the group with 0-2 years of working experience compared to the groups with different working periods, it was determined that the group with 0-2 years of working experience was more afraid of their managers ($2.75 > 2.51-2.46-2.42-2.40$). Although the sig. value is higher than .005, the high difference between the means allowed us to express such a result.
- ✓ When the average of the group with 0-2 years of work is examined, it is seen that it is higher than the averages of the other groups ($2.73 > 2.64-2.53-2.61-2.47$) and they are more afraid of making mistakes.
- ✓ It was found that the group with a working period of 0-2 years was better in managing their fears compared to the other groups ($2.92 > 2.83-2.80-2.77-2.77$).

It was determined that the group with the least work experience (0-2 years) among the employees who were applied the questionnaire were more afraid than the other groups. Among the reasons for this; Having less experience, not knowing their workplaces well enough, not knowing their managers fully, etc. is acceptable. On the other hand, one of the reasons why employees with 0-2 work ornaments are the most successful group in managing their fears can be expressed as their courageous behavior at a young age, single and high education level.

It was found that as the seniority increased, the level of fear of the managers, the level of fear of making mistakes decreased, and the level of managing their fears increased. The reason for this can be interpreted as the fact that he has gained a lot of experience in his work over time and his self-confidence has increased.

4.10. Age and Fear Culture Relationships

Table10: Age and Fear Culture Relationship

	Age	N	Ortalama	Standard deviation	T	df	p
Employee's fear of manager	18-21	69	2,33	,85	2,52	,057	69
	22-25	80	2,50	,83			80
	26-31	123	2,58	,85			123
	32 and plus	114	2,67	,80			114
		386	2,54	,84			386
Employee's fear of making mistakes	0-2 years	69	2,45	,88	2,21	,086	69
	21	80	2,55	,79			80
	22-25	123	2,67	,82			123
	26-31	114	2,76	,85			114
	32 and plus	386	2,63	,84			386
Ability to manage employee's fears	21	69	2,59	,99	3,04	,029	69
	22-25	80	2,75	,92			80
	26-31	123	2,97	,84			123
	32 and plus	114	2,84	,80			114
		386	2,82	,88			386

When the effect of different age ranges of business employees on fear culture is examined;

- ✓ Considering the average of the age group of 32 and over compared to the other groups, it has been determined that this age group is more afraid of their managers ($2.67 > 2.58 - 2.50 - 2.33$).
- ✓ Based on the averages of the age group of 32 and over compared to other age groups, it has been determined that this age group is more afraid of making mistakes than other age groups ($2.76 > 2.67 - 2.55 - 2.45$).
- ✓ It has been determined that the 26-31 age group is more successful in managing their fears compared to the other groups ($2.97 > 2.84 - 2.75 - 2.59$) with an average.

4.11. The Relationship between Education Level and Fear Culture

Table: 11 Relationship between Education Level and Fear Culture

	Educational Status	N	Ortalama	Standard deviation	T	df	p
Employee's fear of manager	Primary school	65	2,76	,94	1,59	,176	65
	Middle School	130	2,54	,89			130
	High school	119	2,46	,74			119
	Undergraduate	67	2,48	,78			67
	Post graduate	5	2,83	,97			5
	386	2,54	,84	386			
Employee's fear of making mistakes	Primary school	65	2,87	,86	2,84	,024	65
	Middle School	130	2,66	,88			130
	High school	119	2,52	,79			119
	Undergraduate	67	2,51	,79			67
	Post graduate	5	3,20	,44			5
	386	2,63	,84	386			
Ability to manage employee's fears	Primary school	65	3,00	,93	1,01	,399	65
	Middle School	130	2,78	,87			130
	High school	119	2,76	,88			119
	Undergraduate	67	2,85	,86			67
	Post graduate	5	2,60	,96			5
	386	2,82	,88	386			

When the effect of different education levels of business employees on fear culture is examined;

- ✓ It has been determined that postgraduate graduates are more afraid of their managers than graduates of other education levels ($2.83 > 2.76 - 2.54 - 2.48 - 2.46$).
- ✓ It was found that the fear of making mistakes of the graduates of the graduates was higher than the graduates of other education levels ($3.20 > 2.87 - 2.66 - 2.52 - 2.51$).
- ✓ It has been determined that primary school graduates are more successful in managing their fears compared to other education graduates ($3.00 > 2.85 - 2.78 - 2.76 - 2.60$).

Looking at the table above, it has been determined that primary school graduates are less afraid of making mistakes than graduate students. This is because; The fact that the primary school graduate has been involved in the business since childhood and has a lot of work experience ensures that he is not afraid of making mistakes, while the fact that the graduate employee starts working at the age of 25-30 and has little work experience can be considered as the reason for this fear.

5. CONCLUSION AND DISCUSSION

Fear is a phenomenon that people try to reconcile, which does not actually pose a permanent threat to their own security, but requires defense against themselves in thought. When this phenomenon leaves the individual dimension and generalizes in people, that is, when it dominates the society, it is no longer a feeling that people can manage and becomes a force that determines the life limits of the society and that a group applies to manipulate other groups.

In order to achieve targeted levels of results from employees in companies, managers need to resort to a covert method. This latent power is the culture of fear. The culture of fear shows its presence in businesses by the way it is managed. A management approach dominated by a culture of fear is far from a management approach that puts people at the center. In the culture of fear, the priority is the interests of the business. The wishes and interests of the employees come after the interests of the enterprise. In this respect, a management approach based on a culture of fear is different from the others. In this study, we can define the culture of fear as a process for the existence and management of fear in the workplace.

In the study, the application was made by going to different enterprises operating in Adiyaman Organized Industry. In the survey application, the employees of the enterprise were determined as the target and the comments obtained from these people were used in this study. In the questionnaire form, expressions were used to determine the existence of a culture of fear in the enterprise and to determine how the employees think in the face of the fear they experience in the enterprises. Looking at the data obtained, it has been determined that there is a culture of fear in the enterprises in the statistical sense.

According to the data obtained, most of the participants (61.9%) are male employees. According to the data, the age variable is mostly seen in the 26-31 age group (31.9%). It is observed that the education level of the employees is mostly (33.7%) secondary school graduates. When the marital status of the employees is examined, it is seen that the single group (50.3%) constitutes the segment, although there is not much difference. When the levels of feeling fear are examined, it is seen that women are the ones who feel their fear at the highest level according to their gender and marital status, secondary school graduates are the most frightened group according to their education level, and high school graduates are the least afraid, and the most frightened group has the least experience in terms of working hours. It has been determined that the group with 2 years of work experience is the group with the least fear, the group with 11-15 years of experience, the groups that feel the highest level of fear according to the age of the employees are 18-21 and 26-31, and those who feel their fear at the lowest level are the 32 and over group. has been done.

As a result of the analyzes made, it is seen that the employees are afraid of their managers, that the employees are not comfortable due to the culture of fear found in the workplace, that they are afraid of making mistakes because they think that a negative result will be blamed on them and they are afraid of being punished. However, despite all this, it has been found that they know what the source of their fear is and they can easily manage their fears.

It is thought that it would be beneficial to consider the following in order for the employees in the business to gain the ability to fight their fears and to feel more comfortable, peaceful and valuable in the workplace.

- ✓ Managers should make their employees feel that they are more sincere and well-intentioned in the manager-employee relationship so that their employees can be more comfortable at work, and they should also avoid the tendency to punish their employees as much as possible.
- ✓ It would be more appropriate for managers to reward their employees with attractive things that may interest them rather than punish them. In other words, it would be better to reward the good employee instead of punishing the weak employee.
- ✓ It may be preferable for the newly hired employees to do orientation work by the authorities who have experience about the business in order to get to know the business and its environment first, so that the employees can get to know the business and get used to it in a short time.
- ✓ Strengthening the communication between employees and managers by organizing social activities outside of working hours, away from the working environment, by the business management can be a factor that increases the success of the business.
- ✓ The organization and unionization of the employees at the workplace will contribute to the prevention of rights violations. It will make them behave more courageously and comfortably.
- ✓ Since the culture of fear develops depending on the behavior of the managers, it is important for the managers to foresee the consequences of their behavior towards their employees.

- ✓ In order for managers to provide an effective management, it is important to foresee and determine how the employees will react to the management style to be used.

REFERENCES

- Adams, B. D., Thomson, M. H., vd., (2004), Organizational trust in the Canadian Forces. Defence Research and Development, Canada.
- Altan, Z. (2009), Kişilerarası İletişimde Bir Sosyal Baskı Düzenegi: Korku Kültürü, İletişim Fakültesi Dergisi, Malatya.
- Asunakutlu, T., “Örgütsel Güvenin Oluşturulmasına İlişkin Unsurlar Ve Bir Değerlendirme”. Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 2002, 1, (9), ss. 1- 13.
- Aykaç, B. (1999). İnsan Kaynakları Yönetimi Ve İnsan Kaynaklarının Stratejik Planlaması, Ankara, Nobel Yayın Dağıtım.
- Cüceloğlu, D. (2002), İletişim Donanımları, İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Duhm, D. (1996), Kapitalizmde Korku, (Şölçün, S.çev.), Ankara: Ayraç Yayınevi.
- Frank, F. (2014), Korku kültürü, (Yıldırım, B. çev), İstanbul: Ayrıntı yayınları.
- Güler, A. (2008), Türk Toplumunda Korku Kültürü, Bolu: Punto Tasarım.
- Kağıtçıbaşı, Ç. (1992). İnsan ve İnsanlar, 8. Basım, Evrim Basım Yayım Dağıtım, İstanbul.
- Kamer, M., (2001) Örgütsel güven, örgütsel bağlılık ve örgütsel vatandaşlık davranışlarına etkileri (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi), Marmara Üniversitesi, İstanbul (Türkiye).
- Kırel, Ç. (1998), Örgütlerde Güç Kullanımı, Çalışanların Algıladıkları Güç ve Tepkileri Üzerinde Bir Uygulama, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları, 1031.
- http://www.dersimizkimya.com/egitim_makal_pdf/nedendegisim.pdf (10/01/2015).
- <http://www.mba.co.za/article.aspx?rootid=6&subdirectoryid=1204>(17/01/2015)
- Mannoni, P. (1992), (çev: Işın Gürbüz), Korku, İstanbul: İletişim Yayınları.
- Mealiea, L. W. (1978). Learned Behaviour: The Key to Understanding and Preventing Employee Resistance to Change, Group and Organization Studies,
- Özkan, R. (2010), Türk eğitim sisteminde himayeci değerler: İlköğretim ders kitapları örneği, Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi, 7,1.
- Sisson, S. (1985). Managerial Risk Taking, Training and Development Journal, January Press.

e-ISSN:2587-2168

International Journal of
Disciplines Economics &
Administrative Sciences
Studies (IDEASTUDIES
Journal)

Vol: 8 Issue: 38
Year: 2022
pp 133-140

Article ID
57676
Arrival
26 November 2021
Published
27 February 2022

[Doi Number](https://doi.org/10.26728/ideas.57676)
10.26728/ideas.57676

[How to Cite This Article](#)
Mutlu, Ü. & Özer, G. (2022).
"The Effect Of Trust, Locus Of
Control, Type A Personality,
Financial Literacy And
Financial Attitude On
Individuals' Financial
Behavior", International
Journal of Disciplines
Economics & Administrative
Sciences Studies, (e-
ISSN:2587-2168), Vol:8,
Issue:38; pp:133-140



International Journal of
Disciplines Economics &
Administrative Sciences
Studies is licensed under a
Creative Commons
Attribution-NonCommercial
4.0 International License.

The Effect Of Trust, Locus Of Control, Type A Personality, Financial Literacy And Financial Attitude On Individuals' Financial Behavior

Dr. Ümmühan MUTLU Prof. Dr. Gökhan ÖZER

Kocaeli University/ Hereke Vocational School, Kocaeli, Turkey
Gebze Technical University, Faculty of Business Administration, Gebze, Turkey

ABSTRACT

The data of the study were collected through a questionnaire applied to 1347 volunteers. Explanatory factor analysis was applied to examine the factor structure and confirmatory factor analysis was performed to confirm the new factor structure. Structural equation modeling was used for hypothesis testing. Changes in information technologies, economic and political developments have led to changes in the financial behavior of individuals. For this reason, it is important to examine the factors that affect the financial decisions of individuals and the financial behaviors that affect their welfare levels. In this study, it is aimed to examine the effects of trust, locus of control and type a personality factor in relation to financial behaviors.

According to the analysis results, trust, financial literacy, and financial attitude have a significant impact on the financial behavior of individuals. These findings highlight the importance of financial literacy, followed by financial attitude and trust variables, in explaining financial behaviors.

The research contributes to the literature in terms of presenting findings on the factors affecting financial behaviors, which are important to examine in the context of personal finance. In addition to the findings supporting the existing literature, the effect of locus of control, which was determined in previous studies, on financial behavior could not be determined with the effect of other variables examined in this study. The effect of the type a personality on the financial behavior of individuals was not found.

Key words: Financial Behavior, Trust, Locus Of Control, Type A Personality, Financial Literacy, Financial Attitude.

1. INTRODUCTION

Personal finance studies conducted on individuals around the world show that the targeted outputs are not achieved. Although the financial literacy level of wealthy and highly educated individuals using financial services is higher, the fact that only one out of every 3 individuals has a command of simple financial concepts brings individuals face to face with financial problems (Klapper et al, 2015).

Many studies in the literature do not take into account the subjectivity of individuals and consider demographic and socioeconomic factors to assess financial behaviors. From this point, the research deals with psychological and cognitive factors in determining the financial behaviors of individuals under the perspective of personal finance.

Financial decisions made by individuals in daily life, financial well-being levels are effective. Directing the investments to the right investment tools, making the right decision in matters related to expenditure, savings and money management should be evaluated in the axis of return and cost.

Trust, locus of control, and type A personality characteristics are the internal factors that should be focused on for the individual investor to display responsible financial behavior. Financial institutions and investment advisors need to know their customers well, guide them and create systems to ensure this, in terms of increasing the return level of investors and minimizing losses. The research focuses on the role of trust, locus of control and type a personality dimension in explaining the financial behaviors of individuals. In the research, the data were analyzed through the structural equation model. It is seen that structural equation modeling is frequently used as a data analysis technique in studies in the field of social sciences. As a result of the analysis, trust,

financial literacy and financial attitude showed a significant effect on financial behavior, but locus of control and type a personality did not have a significant effect on financial behavior.

The research consists of five parts. The first part includes the introduction, purpose and scope of the research. In the second part, literature review was made. In the third chapter, information is given about the research model and hypotheses. In the fourth chapter, findings are included. The last part is the part where the research findings are discussed and interpreted and the research results are presented.

2. LITERATURE STUDY

2.1. Financial Behavior

Financial behavior can generally be considered of as the ability of individuals to monitor their financial status, shop carefully, manage their savings and investments, personal debts and loans, and evaluate their investments (Alkaya and Yagli, 2015). It has been reported that financial information and locus of control have an effect on financial behavior, but income does not have this effect (Arifin, 2017).

The types of financial products an individual has, their commitment to financial products, and the management of their financial resources can determine how financially responsible they are. This inference can lead to better financial results for the individual as indicators of budgeting, expenditure control and responsible financial behavior (Perry and Morris, 2005).

2.2. Trust

Trust is a trait synthesized through an individual's experiences, personality traits, and culture (Mayer et al., 1995). In a financial context, trust can be expressed as the trust individuals have in the financial service providers sector, financial intermediaries, finance professionals, financial markets, financial institutions, government and banks. In the study, Olsen (2012) stated that although it has not been investigated regarding financial behaviors, economic decisions that do not include a certain degree of trust cannot be in question. Various situational factors such as recession periods in the economy, financial crises, the risk of divorce that individuals may face, deterioration in health and unemployment of relatives affect savings and financial behaviors (Magendans et al., 2016).

2.3. Locus of Control

Locus of control as a personality variable is widely discussed in the personal finance literature. Locus of control, which plays an important role in the explanation of individuals' financial behaviors, also has a moderating effect between financial literacy and financial behaviors (Perry and Morris; 2005). Locus of control represents the degree to which an individual relates the outcomes of events to external factors (luck, fate) or to one's own actions. While individuals who believe that everything is under their control and attribute everything that happens to them to their own work and success are individuals with an internal locus of control. On the other hand, individuals who attribute events to external factors such as luck are individuals with external locus of control. Individuals with an internally controlled were found to be more motivated and more willing to engage in financial behavior with greater responsibility (Perry and Morris, 2005).

2.4. A Type Personality

There are studies in the literature showing that individuals with type a personality who tend to be ambitious, aggressive, competitive and impatient are positively associated with financial risk tolerance. Carducci and Wong (1998) stated in their study that individuals with type a personality are more risk tolerant than individuals with type b personality. In addition, Grable (2000) confirmed that individuals with type a personality are willing to take more risks than individuals with type b personality.

2.5. Financial Literacy

Financial literacy is a topic that has been on the agenda of policy makers, economists and academics in recent years and keeps its up-to-date. The reasons for governments to increase financial education are low savings rates, increases in credit and credit card debts (Bernheim et al., 2001).

Financial literacy explained as the level of competence consisting of three main components such as financial knowledge, financial attitude and financial behavior (Potrich et al., 2016). Researches on financial literacy are studies on determining the financial literacy levels of individuals (Bernheim and Garrett, 2003; Chen et al., 1998; Fettahoğlu, 2015; Lusardi, 2008a; Lusardi and Mitchell, 2014). When the financial literacy difference

between girls and boys is examined, the authors stated that family, especially mother and socio-cultural environment are effective in this distinction (Bottazi and Lusardi, 2021).

2.6. Financial Attitude

Attitude is a concept that develops and shows continuity towards behaviors. Financial attitude is the reaction of individuals in relation to financial products and services. Financial attitude activates individuals' short and long-term financial behaviors (Gönen and Özmete, 2007).

In a study on financial attitude, it was determined that individuals' financial literacy levels are low. In this context, negative credit card usage habits, savings tendencies, inability to tolerate a decrease in income, absence of long-term financial planning habits, unwillingness to take risks have emerged as important deficiencies in terms of financial attitude and behavior (Er and Çetintaş, 2018).

3. METHODOLOGY

3.1. The Research Model and Hypotheses

The research aims to examine the role of trust, locus of control, type a personality, financial literacy, and financial attitude on financial behavior of individuals. The research hypotheses are as follows and illustrated in figure 1.

H1: Trust positively affects the financial behavior of individuals.

H2: Locus of control positively affects the financial behavior of individuals.

H3: Type a personality positively affects the financial behaviors of individuals.

H4: Financial literacy affects individuals' financial behaviors positively.

H5: Financial attitude positively affects the financial behavior of individuals.

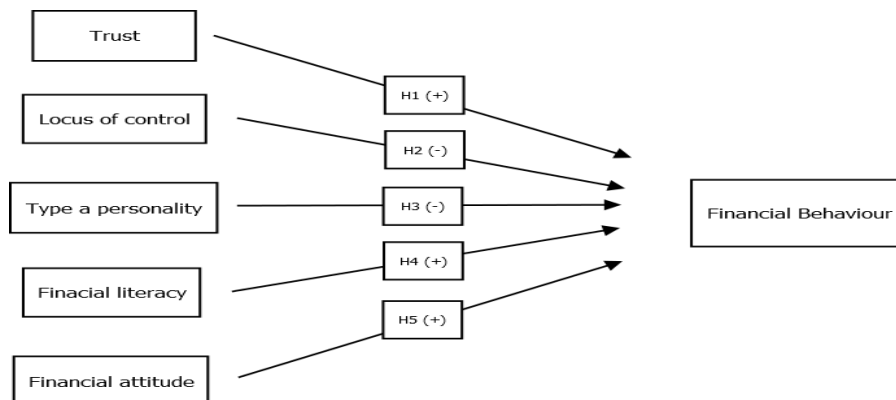


Figure 1. The research model

3.2. Measurement of the Variables

The variables of the study, which are widely used in the literature, were adapted to the research by testing their validity and reliability. The scales used in the research are as follows. Gefen, Karahanna and Straub (2003) for the variable of trust, Perry and Morris, (2005) to measure the locus of control, Mudrack, (1999) for Type A personality traits, Thung et al.,(2012) and Sarigül, (2015) for financial literacy, Potrich et al., (2016), Dew and Xiao,(2011) to measure financial behavior were used. Exploratory factor analysis was made to see on which factors these scale expressions were collected.

3.3. Data Collection

Research data were collected through a questionnaire using a simple random sampling method. A five-point Likert scale was used in the questionnaire. Reliability analysis was applied to the variables used in the study. Evaluations were made according to the Cronbach Alpha Coefficient. As can be seen in Table 1, the scale expressions used in the study are presented. AMOS 21 and SPSS 21 were used of the research data. SEM was used to test the research hypotheses.

Data were obtained from 1347 volunteers over the age of 18 with financial independent individuals in Turkey. The majority of the participants are business owners, managers, employees, academics and teachers consists of retirees. The descriptive statistics of the sample showed that 43.5% of the participants determined that women

and 56.5% were men, 44% had a bachelor's degree and were between the ages of 25-50, and 66% were married and 34% were single.

4. RESULTS

4.1 Exploratory Factor Analysis, Validity And Reliability

In this study, exploratory factor analysis (EFA) was performed for the scale validity of the variables and Pearson correlation analysis was used for the relationships between the variables. The analysis of the research was carried out by using structural equation modeling. While developing the scale in the research, some expressions of the scales were adapted. In this context, 6 factors and factor loads determined after factor analysis are shown in Table 1. Factor loadings, Cronbach's alpha, AVE, CR and KMO values. Since the Cronbach alpha values of the factors in Table 1 are mostly between 0.70 and 0.90, they are accepted in terms of internal consistency (Nunnally & Bernstein, 1994). For convergent validity, an AVE value of 0.50 or higher means that it is sufficient for convergent validity (Fornell & Larcker, 1981). According to Table 1; all factors have AVE values above 0.50 and CR values of all factors are greater than AVE values. Table 2 shows the mean, standard deviation and correlation analyzes of the variables. It has been determined that the trust variable does not have a significant relationship with financial literacy and financial behaviors. The relationship between trust and locus of control was significant at the $p:0.005$ significance level. The bilateral relations of the other variables with each other were found to be significant at the $p:0.001$ significance level.

Table 1. Factor Loadings, Cronbach's Alpha, AVE, CR and KMO

Items	Trust	Locus of control	A type personalit	Financial literacy	Financial attitude	Financial behavior
In line with past experimentation, I think financial institutions and the market are reliable.	.846					
In line with past experimentation, I think financial institutions and the market are not opportunistic.	.754					
In line with past experimentation, I think financial institutions and the market are honest.	.884					
In line with past experimentation, I find financial institutions and the market reliable.	.878					
No one can push me around.		.571				
I have the power to change the important things in my life.		.774				
I can do anything I put my mind to.		.788				
What happens to me in life depends on me.		.670				
I can struggle life problems		.752				
I'm in control.		.744				
I often experience time pressure			.871			
I often feel time pressure.			.921			
Outside of my working hours, I think about my job.			.523			
When purchasing a product or service, I pay attention to the price/performance ratio.				.628		
When purchasing a product or service, I compare prices.				.493		
I aim to spend less than my income in order to save money.				.494		
I know what a change in inflation and interest rates means.				.951		
I am knowledgeable about financial products.				.978		
I consider my income and my budget when I spend.				.539		
It is important to control monthly expenses.					.837	
It is important to plan for the future financially.					.918	
It is important to save money on a monthly basis.					.942	
Managing my money today is important to my future.					.924	
I find it important to have and follow a monthly expense plan.					.832	
When making installments, I find it important to compare current loan offers.					.554	
I set long-term financial goals for my spending.						.535
I check my credit card statement for possible errors and debts.						.579
I save money monthly.						.997
Before making big purchases, I analyze my financial situation.						.585
I keep my expenses under control.						.763
I plan my financial future.						.807
I save money.						.976
Cronbach's Alpha Values	.860	.816	.698	.879	.905	.887
AVE	.709	.512	.627	.505	.714	.592
CR	.907	.838	.827	.849	.936	.906
KMO	.916					

Table 2. Correlations

	Finliteracy	Finbehav	Locusofcontrol	Atype	Trust	Finattitude	Mean	Standard Deviation
finliteracy	1						3,926	0,76529
finbehav	,648**	1					3,883	0,74199
locusofcontrol	,311**	,315**	1				3,775	0,73977
atype	,116**	,152**	,217**	1			3,356	0,99462
trust	-0,037	-0,016	,068*	,104**	1		4,026	0,72525
finattitude	,589**	,607**	,355**	,170**	-,084**	1	2,54	0,94127

4.2 Confirmatory Factor Analysis

EFA was used in the study to reveal the factor structure of the scale. Then, confirmatory factor analysis (CFA) was actualized to confirm this new factor structure. CFA is a widely used analysis for testing latent variables (Tabachnick & Fidell, 2013). To use SEM, the assumption of normal distribution must be satisfied in this study. The skewness and kurtosis method was performed to determine whether it has a normal distribution (Hair et al., 2014). Kline (2011) stated that the skewness values of each variable should be less than 3 and the kurtosis values should be less than 10. As can be seen from Annex 1, the research the skewness and kurtosis values of the scale expressions show that the scale expressions are normally distributed

In CFA, the most commonly used indices to evaluate the fit of the model are: normed chi-square, which has an Absolute Fit Index with approximately the mean root profit; approximate root mean square error (RMSEA); Goodness of Fit Index (GFI); Adjusted Goodness of Fit Index (AGFI) and the Comparative Fit Index (CFI).

- (1) $X^2/df < 3.0$ (Kline, 2005; Hair et al., 2006)
- (2) GFI, TLI, CFI and IFI > 0.90 (Hair et al., 2006)
- (3) RMSEA < 0.08 (Hair et al., 2006)

As a result of CFA performed to evaluate the validity of the study, it was determined that the measurement model showed a good fit: $X^2/df = 2.975$, CFI = 0.962, IFI = 0.962, NFI = 0.944, RMSEA = 0.040.

4.3. Direct Effects

Structural equation modeling was applied to reveal the direct effects. The good fit indices identified for direct effects are as follows: ($X^2/df = 2.755$, IFI = 0.966, CFI = 0.966, NFI = 0.948, RMSEA = 0.038). According to Table 3, the model estimates of the sample are explained. The results of the direct effect hypotheses are also seen in this table. According to the results, trust, financial literacy, financial attitude variables have been found that have positive effects on financial behavior. According to this, H1, H4 and H5 hypotheses are supported. On the other hand, hypotheses H2 and H3 are not supported. According to Table 3, the variable of financial literacy is the variable that has the most impact on financial behaviors with 0.568 (p: 0.000) among other variables. Similarly, financial attitude was significant with an estimate of 0.094 (p: 0.008) and confidence with an estimate of 0.044 (p: 0.005). However, it was determined that type a personality and locus of control variables, whose significant effects on financial behavior were investigated, did not have a significant effect.

Table 3. Parameter Estimates

Structural paths	Estimates	Standard Estimates	Standard Error	P
Trust → financial behavior	0,044	0,015	2,83	0,05
Locus of control → financial behavior	0,041	0,024	1,715	0,086
A type personality → financial behavior	0,034	0,032	1,048	0,295
Financial literacy → financial behavior	0,568	0,038	14,782	0,000
Financial attitude → financial behavior	0,094	0,035	2,658	0,008

5. DISCUSSION AND CONCLUSION

The performances of individuals in financial matters, who are equipped with different psychological characteristics, attract attention from many segments. In this study, both psychological and cognitive factors were used while investigating the financial behaviors of individuals.

The first of these variables is trust. Trust variable represents the trust in financial markets, financial services sector, financial institutions and intermediaries. There are studies showing that the trust variable has a positive effect on the individual's financial risk tolerance (Magendans, 2017). In the study, it was found that the trust had a positive effect on financial behaviors. It is stated that the trust, provided by individuals in accessing financial information resources and the correct guidance of individuals' investments have an effect on this positive effect of trust.

The second variable examined in the study is locus of control. Locus of control represents the degree to which individuals relate the consequences of the events they face to factors outside themselves or to one's own actions. It has been determined that individuals with an internal locus of control have more responsibility and show responsible financial behavior than individuals with an external locus of control (Perry and Morris, 2005). It has been stated that locus of control, which is a psychological factor, also has an effect on financial risk tolerance (Grable and Joo, 2000). However, in this study, as stated in the literature, locus of control does not have a significant effect on financial behaviors.

In the literature, type a personality is defined as an individual factor associated with financial risk. It is assumed that individuals exhibiting type a behavior tend to be ambitious, aggressive, competitive and impatient (Mudrack, 1999). Carducci and Wong (1998) reveal that individuals exhibiting a type of behavior pattern take more financial risks than individuals with type b personality. Type a personality, whose effect on financial behaviors was investigated, does not have a significant effect.

Financial literacy is an important factor that should focus on increasing individuals' financial awareness and developing responsible behaviors. In the research, the positive effect of financial literacy on behaviors was informed in studies (Lusardi and Mitchell, 2014; Andarsari and Ningtyas, 2019; Arifin, 2017). To increase this effectiveness, more effective use of financial services such as mobile services should be encouraged by making use of behavioral insights. Financial institutions should also be ensured to provide fair, responsible, and prudent services to their customers (Klapper et al., 2015).

To increase financial awareness of individuals and to enable them to exhibit conscious financial attitudes and behaviors should focus on the financial literacy variable with the highest coefficient value. For this purpose, financial literacy education should be organized especially at early ages. In this way, an increase can be observed in the level of financial education that individuals will acquire only from their families and socio-cultural environments. It is predicted that the contribution of individuals to make the highest level of financial decisions such as money management, investment behaviors and retirement plans through financial literacy training will also contribute to the increase in the economic welfare of the household.

Financial attitude can be associated with attitudes towards financial matters, financial products, and services. As determined in the study, financial attitude is an important variable that has an impact on financial behavior after financial literacy.

This study guides individuals to better understand and shape their financial attitudes and behaviors. In addition, investment institutions that want to have information about individuals operating in financial markets can also benefit from research findings.

REFERENCES

- Alkaya A., Yağlı İ., (2015), "Finansal okuryazarlık-finansal bilgi, davranış ve tutum: Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi İİBF öğrencileri üzerine bir uygulama", *Journal of International Social Research*, 8(40), 585–599.
- Andarsari P. R., Ningtyas M. N., (2019), "The role of financial literacy on financial behavior", *Journal Of Accounting And Business Education*, 4(1), 24–33.
- Arifin A. Z., (2017), "The influence of financial knowledge, control and income on individual financial behavior", *European Research Studies Journal*, 20(3A), 635–648.
- Bernheim B. D., Garrett D. M., Maki, D. M., (2001), "Education and saving: The long-term effects of high school financial curriculum mandates", *Journal of Public Economics*, 80(3), 435–465.
- Bernheim B. D., Garrett D. M., (2003), "The effects of financial education in the workplace: Evidence from a survey of households", *Journal of Public Economics*, 87(7–8), 1487–1519.
- Bottazzi, L., & Lusardi, A. (2021). Stereotypes in financial literacy: Evidence from PISA. *Journal of Corporate Finance*, 71, 101831.
- Carducci, B. J., Wong, A. S. (1998), "Type A and risk taking in everyday money matters", *Journal of Business and Psychology*, 12(3), 355–359.
- Chen, H. and Volpe, R. P. (1998), "An Analysis of Personal Financial Literacy among College Students". *Financial Services Review*, 7, 107-128.
- Dew, J. P., Xiao, J. J. (2011), "The financial management behavior scale: Development and validation".

- Er B., Çetintaş, M., (2018). "İşçilerde finansal okuryazarlık: finansal bilgi, tutum ve davranış eksenli bir araştırma", Mersin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 1(2), 61-71.
- Fettahoğlu S., (2015), "Hane halkının finans eğitimi ve finansal okuryazarlık düzeyleri üzerine kocaali'nde bir araştırma", Muhasebe ve Finansman Dergisi, 67, 101–116.
- Fornell C., Larcker D. F., (1981), "Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error", Journal of Marketing Research, 18(1), 38–50.
- Gefen, D., Karahanna, E., Straub, D. W., (2003) "Trust and TAM in online shopping: An integrated model", MIS quarterly, 51-90.
- Gönen, P. D. E. and Özmete, D. D. E. (2007), Finansal Refah: Finansal Yönetim Sürecinden Duyulan Tatmin, Finansal Davranışlar ile Öz-saygı Arasındaki İlişkinin İncelenmesi . Sosyal Politika Çalışmaları Dergisi ,11 (11), 57-69.
- Grable J. E., (2000), "Financial risk tolerance and additional factors that affect risk taking in everyday money matters", Journal of Business and Psychology, 14(4), 625–630.
- Hair J., Black W., Babin B., Anderson R., (2010), "Multivariate data analysis: a global perspective", In Multivariate Data Analysis: A Global Perspective.
- How financially Klapper, L. F., Lusardi, A., & Van Oudheusden, P. (2015), "Financial literacy around the world: insights from the Standard & Poor's ratings services global financial literacy survey". https://gflec.org/wp-content/uploads/2015/11/3313-Finlit_Report_FINAL-5.11.16.pdf?x39300
- Kline R. B., (2011), "Principles and Practice of Structural Equation Modelling", 3rd edition, NY (Guilford P),
- Lusardi A., (2008a), "Financial literacy: an essential tool for informed consumer choice?" In National Bureau of Economic Research.
- Lusardi A, Mitchell O. S., (2014), "The economic importance of financial literacy: Theory and evidence", Journal of Economic Literature, 52(1), 5–44.
- Magendans J., Gutteling J. M., Zebel S., (2017), "Psychological determinants of financial buffer saving: the influence of financial risk tolerance and regulatory focus", In Journal of Risk Research (Vol. 20, Issue 8, pp. 1076–1093),
- Mayer, R. C., Davis, J. H., & Schoorman, F. D. (1995). "An integrative model of organizational trust", *The Academy of Management Review*, 20(3), 709–734.
- Mudrack, P. 1999. Time Structure and Purpose, Type A Behavior, and The Protestant Work Ethic. *Journal of Organizational Behavior*, 20: 145-158.
- Nunnally J., Bernstein I., (1994), "Psychometric Theory" (3rd edn.), McGraw-Hill, New York.
- Olsen R. A., Cox C. M., (2001), "The influence of gender on the perception and response to investment risk: the case of professional investors", *Journal of Psychology and Financial Markets*, 2(1), 29–36.
- Perry V. G., Morris M. D., (2005), "Who is in control? the role of self-perception, knowledge, and income in explaining consumer financial behavior", *Journal of Consumer Affairs*, 39(2), 299–313.
- Potrich A. C. G., Vieira K. M., Mendes-Da-Silva W., (2016), "Development of a financial literacy model for university students", *Management Research Review*, 39(3), 356–376.
- Tabachnick B. G., Fidell L. S., (2013), "Using Multivariate Statistics: Pearson New International Edition", VitalSource Bookshelf Edition.
- Thung, Chai Ming, et all. 2012. "Determinants Of Saving Behaviour Among The University Students In Malaysia". A research project submitted in partial fulfillment of the requirement for the degree of. Malaysia: Universiti Tunku Abdul Rahman.

Annex 1. Skewness and Kurtosis

Variable	Skewness	Kurtosis
A type personality		
A3_1	-0,399	-0,573
A6_1	-0,283	-0,758
A7_1	-0,448	-0,758
Financial literacy		
FO2_1	-1,261	2,119
FO3_1	-1,074	1,35
FO4_1	-0,918	0,855
FO5_1	-0,944	0,869
FO6_1	-0,64	0,259
FO7_1	-1,162	1,719
Financial Attitude		
FT1_1	-1,166	1,806
FT2_1	-0,995	2,005
FT3_1	-0,92	2,014
FT4_1	-1,122	2,268
FT5_1	-0,835	0,604
FT7_1	-0,58	-0,043
Locus of control		
K2_1	-1,108	1,686
K3_1	-0,498	-0,206
K4_1	-0,32	-0,603
K5_1	0,307	-0,649
K6_1	0,406	-0,511
K7_1	0,282	-0,783
Trust		
G4_1	0,406	-0,511
G3_1	-0,789	0,134
G2_1	-0,817	0,596
G1_1	-0,972	1,206
Financial behavior		
FDAV25_1	-0,564	-0,332
FDAV23_1	-0,997	0,819
FDAV21_1	-0,592	-0,035
FD18_1	-1,046	1,138
FD14_1	-,564	-,332
FD13_1	-,997	,819
FD4_1	-,592	-,035

e-ISSN:2587-2168

International Journal of
Disciplines Economics &
Administrative Sciences
Studies (IDEASTUDIES
Journal)Vol: 8 Issue: 38
Year: 2022
pp 141-149Article ID
57683
Arrival
15 December 2021
Published
28 February 2022[Doi Number](#)
10.26728/ideas.57683[How to Cite This Article](#)
Yorulmaz, M.; Tonguç, B.
& Taş, A. (2022). "Role
And Importance Of
Shipbroking In The
Maritime Industry And
Required Qualifications
Of Brokers", International
Journal of Disciplines
Economics &
Administrative Sciences
Studies, (e-ISSN:2587-
2168), Vol:8, Issue:38;
pp:141-149International Journal of
Disciplines Economics &
Administrative Sciences
Studies is licensed under a
Creative Commons
Attribution-NonCommercial
4.0 International License.

1. INTRODUCTION

Maritime transport plays a key role in facilitating world trade due to its ability to transport large volumes of cargo at low costs (Thai, 2014). A cargo volume of 11.51 billion tons, out of a total of 12.79 billion tons of world trade in 2020, was transported by ships with a carrying capacity of 1.775 million DWT (over 300 GT) (IMEAK Deniz Ticaret Odası, 2021). In maritime transport, cargo mobility is achieved through the efforts to find and market the cargoes considering the tonnage of the ship, whereas ship mobility is achieved through the efforts to find the ship for the cargo and market the tonnage of the ship. Many people or organizations are involved in this cargo and ship traffic in maritime transport; foremost among them is ship brokers (Ulukaya, 2014, Nwokedi et al., 2018). Ship brokers are persons or organizations that handle the transactions between ship owners and ship charterers who operate ships to carry cargo, ship buyers and sellers, receive a commission from agreements concluded between the parties, and thus act as an intermediary (Zhiming, 2012, Nwokedi, 2018).

Shipbroking is a profession that requires unique qualifications, and the competitiveness of a ship broker is directly proportional to its versatility (Yerlikaya, 2016). It is a profession performed by a small number of

Role And Importance Of Shipbroking In The Maritime Industry And Required Qualifications Of Brokers¹

Denizcilik Sektöründe Gemi Brokerliğinin Yeri, Önemi ve Brokerlerde Bulunması Gereken Nitelikler

Associate Prof. Dr. Murat YORULMAZ Bahadır TONGUÇ Instructor Dr. Ayşe TAŞ

Kocaeli University, Maritime Faculty, Department of Maritime Business Management, Kocaeli, Turkey
Institute of Chartered Shipbrokers, Senior Fellow (FICS) and Concessionary Ship Broker, Istanbul, Turkey
Kocaeli University, Maritime Faculty, Department of Maritime Business Management, Kocaeli, Turkey

ABSTRACT

Many people or organizations are involved in this cargo and ship traffic in maritime transport; most notable among them is ship brokers. This study, not only questions the qualifications that those who practice or plan to practice the profession of shipbroking already have or should have, and the level of quality expected from their services, but also explores the adaptation of shipbroking to today's conditions and its timeless values. Drawing on phenomenological design, one of the qualitative research methods, this study has a sample of 15 expert participants who are ship chartering brokers that operate across Turkey. The participants include both the parties receiving the brokerage service and the parties providing this service, and the reliability of the data is thus enhanced. The data are collected through semi-structured interview method and analyzed by content analysis and descriptive analysis methods. Further, using the Maxqda program, this study presents a word cloud of the qualifications that ship brokers should be equipped with and thus visualizes the data. This study concludes that ship brokers are needed due to the structural features of maritime transportation, and that honesty and professional qualifications are the key values in the profession of shipbroking. Besides, it reveals that it is important for ship brokers to constantly improve themselves and adapt to changing technologies to survive in this profession.

Key words: Shipbroking, Chartering Types, Freight Market, Maritime Transportation.

ÖZET

Deniz taşımacılığına konu olan yük ve gemi hareketliliğinin gerçekleşmesinde birçok kişi veya kuruluş yer almakta olup, bunlar arasında önemli roller üstlenenlerden biri de gemi brokerleridir. Bu çalışmada, gemi brokerliği mesleğini icra eden veya bu mesleğe giriş yapmayı planlayan kişilerin ne gibi niteliklere haiz olmaları gerektiğini ve sundukları hizmetten beklenen kalite düzeyi sorgulanırken, gemi brokerliğinin günümüz şartlarına adaptasyonu ve değişmeyen değerleri de incelenmektedir. Nitel araştırma yönteminde olgubilim deseni kullanılan bu çalışmada, örneklem olarak; Türkiye’de faaliyet gösteren gemi kiralama brokerlerinden oluşan 15 uzman katılımcı belirlenmiştir. Katılımcılar, brokerlik hizmetini alan taraf ve bu hizmeti sağlayan taraflardan seçilmiş, böylece verilerin güvenilirliği sağlanmıştır. Veriler yapılandırılmış görüşme tekniği ile toplanmış, içerik analizi ve betimsel analiz teknikleriyle çözümlenmiştir. Ayrıca Maxqda programı yardımıyla, gemi brokerlerinde öncelikle olarak bulunması gereken niteliklere yönelik kelime bulutu oluşturularak görsellik kazandırılmıştır. Çalışmanın sonucunda, deniz taşımacılığının yapısal özelliği gereği gemi brokerlerine ihtiyaç olduğu, ayrıca dürüstlük ve mesleki niteliklerin gemi brokerliğinde üst değerler olduğu tespit edilmiştir. Bununla birlikte gemi brokerlerinin kendilerini sürekli geliştirmelerinin ve değişen teknolojiye uyum sağlamalarının, mesleğin devamı açısından önemli olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Gemi Brokerliği, Gemi Kiralama Türleri, Navlun Piyasası, Deniz Taşımacılığı.

¹ This study is a revised and expanded English version of the paper presented at the 5th International Paris Social Sciences Conference held online on 07-08 February 2021 and published in full text in Turkish.

business people, even in our country, which is bounded by sea on three sides; a ship broker must be dynamic in order to meet the increasing expectations and needs of the customers it serves every day.

Shipbroking is basically divided into two as sales and purchase brokers, and chartering brokers. (Stopford, 2009) A ship broker serving in sales and purchase sector acts as an intermediary between ship buyers and sellers. If a ship broker serves in a chartering sector, it regulates the relationships between the carrier, that is the ship-owner, and the charterer, that is the shipper. Either way, a ship broker is an intermediary and seeks to bring the parties together and help them reach a consensus (Ülgener, 2017; Bayer, 2011). Shipbroking, which is similar in a way to real estate agency based on these definitions, is a profession that highly relies on an active use of human relations. Establishing new relationships with customers and maintaining them is very critical in the profession of shipbroking. It is noted that the strength of the relationship between a ship broker and its client is dependent on the closeness of the relationship and the frequency of interaction between them. The strength of this relationship may be also affected by “a combination of bonding, emotional intensity, intimacy, and mutual services achieved over time” (Skallist, 2018).

As for the shipbroking sector in Turkey, the number of chartering brokers is very high compared to sales and purchase brokers. One of the main reasons for this is that the volume and mobility of the ship chartering market is greater than the sales and purchase market. The income of these two ship brokers is significantly different as well (Plomaritou & Papadopoulos, 2018). As the shipbroking industry in Turkey and in many other countries is *a perfectly competitive market*, there is freedom of entry and exit, in other words, there are no economic, legal, and technological barriers. There is no professional law on the practice of shipbroking in Turkey. No training or license is required for shipbroking as well. Cases of violations, misconduct, or fraud, enabled by the lack of audits in this regard, still remain a problem today (Institute of Chartered Shipbrokers, 2015).

This study, not only questions the qualifications that those who practice or plan to practice the profession of shipbroking already have or should have, and the level of quality expected from their services, but also explores the adaptation of shipbroking to today's conditions and its timeless values. Drawing on phenomenological design, one of the qualitative research methods, this study obtains its data from ship brokers that operate in Turkey through semi-structured interview technique, and analyzes the data using content analysis and descriptive analysis methods. Further, using the Maxqda program, this study presents a word cloud of the qualifications that ship brokers should be equipped with and thus visualizes the data. There has been no study conducted in Turkey on determining the qualifications of ship brokers. For this reason, this study will hopefully contribute to the relevant literature.

2. LITERATURE REVIEW

2.1. Freight Market and Types of Chartering

Commercial maritime transport is a derivative demand, and freight markets are formed by this demand (Çiçek & Kışi, 2007). Demands for maritime transport that involve the trade of a commodity between the buyer and the seller, contribute to the development of freight markets. For the supply to meet the demand, the ship owner and the charterer, other players of the chartering sector, step in (Ülgener, 2017). The concept of supply mentioned here refers to the weight that a ship can carry in tonnes (DWT), that is, the size of the fleet that is ready-to-use capacity on a cargo ship. The concept of demand is the volume of cargo (in tonnes) transported by sea (Erol & Dursun, 2016).

Freight markets are divided into two as Tramp (irregular service) and Liner (regular service) transportation markets (Akten, 1995). These markets are quite volatile, but a comparison of tramp transportation and liner transportation would reveal that freights in tramp transportation vary instantaneously since cost elements in tramp transportation can change very quickly (Adland, Cariou, & Wolff, 2017). Because tramp transportation is a highly competitive market, making freight rates dependent on supply and demand in free market conditions (Erol & Dursun, 2016; Roca, 2015). This volatility of freight market underlines the high value of “*timely market information*” as well as the importance of following such information closely for ship brokers.

The freight market where chartering brokerage is performed the most is not liner transportation market, but tramp transportation market. As tramp transportation is a “fully competitive” market, there is freedom of entry and exit in the shipbroking sector, that is, there are no economic, legal, and technological barriers.

Types of chartering are grouped under two: “*the voyage charter*” and “*the time charter*” (Plomaritou, 2014; Plomaritou and Papadopoulos, 2018). Other types include “*bareboat/demise charter*” and “*contract of affreightment*” (Ülgener, 2016, p. 5; Wilford, Coghlin, and Kimball, 1995); however, bareboat/demise charter is

one of the time charters in terms of undertaking. Contract of affreightment incorporates the voyage charter, but the charter-party forms used in the contracts of these charters are different (Institute of Chartered Shipbrokers, 2012).

The knowledge and experience of ship brokers about more than one type of chartering enable them to have a more reliable and effective performance in the field they serve (Bayer, 2011). The reason why the contracts used in the types of charters are different is the provisions for different needs and aimed at eliminating various risks. Also, the sharing of cost elements such as voyage costs, operating costs and capital costs between the shipowner and the charterer leads to the formation of different types of chartering contract (Ülgener, 2017; Şendur, 2019). Experience gained by a ship broker in various fields will allow for reflecting its knowledge in all areas. A ship owner uses different types of chartering for purposes such as distributing, sharing the risks, performing chartering contracts for the ships on the voyage to continue with their next voyage, chartering ships through long and short-term contracts, and transferring the ownership of ships to the charterer through long-term contracts when necessary (Nwokedi et al., 2018).

2.2. The Concept and Definition of Shipbroking

According to the maritime newspaper Lloyd's List (1993), which is considered one of the oldest running newspapers in the world and has been published since 1734:

“A ship broker is a rare professional. S/He is both a good trader and a legal professional, an expert in finance and in geography, a person who can stay calm in times of crisis, has a rational mindset, and can make decisions very quickly.”

This definition is highly realistic, because a ship broker should be fully equipped to achieve success in a fully competitive market. Ship brokers, both in the sales and purchase markets and chartering markets, bring the parties they serve together to a consensus and act as an “intermediary” (Strandenes, 2000).

Ship brokers go beyond performing the duty of finding suitable cargoes for available ships and suitable ships for available cargoes; they also play an active role in the negotiations within the process leading up to the transport contract between the parties mentioned above and in the operational process that will begin after the final contract (Research phase, Proposal phase, Negotiation and Pre-network phase, Network phase, Follow-up phase) (Zhiming, 2012; Ünsal, 2019). The performance of ship brokers in the operational process also strengthens commercial ties between the customers they serve. Although brokerage companies may not be able to change their target markets and portfolios quickly, it will bring great flexibility for a ship broker to have information about all types of ships, cargo, and markets (Yorulmaz, 2009).

Shipbroking is a profession based on trust. Trust, deemed as a key element of social virtues, is a phenomenon that encourages individuals to work in coordination, act jointly, and exhibit honest and cooperative behaviors. Trust also promotes labor productivity and workplace productivity by enhancing the sense of belonging and motivation (Gerşil & Aracı, 2011). Founded in 1911, and granted a Royal charter in 1920, “The Institute of Chartered Shipbrokers” (ICS) is the only professional that represents ship brokers worldwide with its 24 branches and 4.000 registered members across the world (Institute of Chartered Shipbrokers, 2015).

The title of “ship broker can be used by both a natural person and a legal entity. For example, a person who is a “ship broker” may be working in the position of “charter manager” in a grain trading company, or s/he may work as a “charter specialist” in a shipowner's company. Shipbroking companies are divided into two different sub-types according to the relations with their customers and their position in the market: “exclusive” or “competitive” (Şendur, 2019; Lopez, 1992; Plomaritou & Papadopoulos, 2018). From an individual point of view, they can be “in-house” or “outsourced.” In-house brokers can serve in the “ship chartering” departments in a shipowner's company or in a trading company that operates as a charterer. In-house brokers usually deal with ships or cargoes that belong to their organization. As for the types of shipbroking, the legal position of a ship broker in a chartering contract can be expressed as a “ship agent”, unless it acts as an outsourced or competitive broker, in other words, as long as it is included in the chartering contract as a representative of the parties (exclusive, in-house) (Ülgener, 2017).

2.3. Research On The Qualifications Of Ship Brokers In The Literature

The criteria used in Öztürkoğlu and Çalışkan's (2016) study titled “Determination of Broker Selection Criteria Scores and Evaluation of Alternatives in Maritime Transportation” shed light on the qualifications that ship brokers should be equipped with. Their study is distinctive research on the selection of ship brokers, which benefits from the listed criteria:

- ✓ *Service speed*
- ✓ *Up-to-date knowledge*
- ✓ *Representation skills*
- ✓ *Individual traits*
- ✓ *Personalized customer service*
- ✓ *Ethical business approach*
- ✓ *Assistance in resolving disputes*
- ✓ *Giving suggestions and strategic advice for the maritime market*
- ✓ *Playing a unifying role between the parties*
- ✓ *Professional competence*
- ✓ *Special expertise*
- ✓ *Preparing and handling the chartering agreement*
- ✓ *Providing comprehensive and up-to-date industry information*
- ✓ *Using information technologies*
- ✓ *Ability to evaluate options*

Foremost among the findings obtained from the analysis of the data collected from 30 participants in Turkey is *ethical business approach*. This finding shows that ethical business approach, a relevant value in every sector of the business world, is considered to be of high value in the profession of shipbroking and even in the maritime industry and is a timeless factor.

The study by Özdemir (2019) embraces a different perspective to shipbroking, and investigates the key problems in the broking activities in Turkey; it concludes with the following problems listed in order of importance:

- ✓ Problems related to documentation, supervision, development, and organization
- ✓ Illegal shipbroking and legal non-prosecution of this broking
- ✓ Problems related to foreign language knowledge
- ✓ Illegal brokers and virtual crimes
- ✓ Regulatory and supervisory issues regarding shipbroking training
- ✓ Inadequate training programs
- ✓ Domination of individuals that do not have maritime knowledge in the profession
- ✓ Insufficient number of institutions providing shipbroking training

The findings report the following problems, which are most notable in this regard: lack of administration, regulation and legislation regarding supervision, certification, and training. The researcher stated that "*illegal brokers and virtual crimes*", which ranks fourth, is also linked to this problem.

Balcı (2011) explored the criteria on which the charterers in the dry bulk cargo market use for the selection of ship brokers and identified 9 criteria based on the data obtained from 5 participants. These criteria are, respectively, as follows: "*Trustworthiness and reputation*", "*ability to find lower freight rates*", "*ability to find suitable vessel in due time*", "*negotiation skills*", "*service quality during post-fixture*", "*information and advisory services*", "*cargo expertise*", "*geographical expertise*", "*communication availability*". This study revealed that "*trustworthiness and reputation*" is the most critical factor and likely to affect the selection of other criteria as well. It further reports that focusing on personal growth is a key requirement and advantage for ship brokers. Lastly, it argues that information technologies will not pose a threat to brokers; on the contrary, these technologies can allow them to gain competitive advantage and to build an effective network.

3. RESEARCH METHOD AND DESIGN

This study utilizes "phenomenology" design, one of the qualitative research patterns. Qualitative research benefit from data collection methods such as interviews, document analysis, observations, enabling the researcher to examine the facts in depth. Qualitative research further seek to address "perceptions and phenomena in their natural setting." Sampling in phenomenology should include participants who have mastered the phenomenon and produced data that will contribute to the research. Phenomenological research aim to obtain the individual opinions of the participants (Yıldırım & Şimşek, 2016). As data are collected from a small number of participants, it is essential that participants are selected from individuals with the right qualifications.

3.1. Study Group

This study benefits from purposeful sampling, which allows an in-depth analysis of phenomena (Patton, 1980). The study group consists of 15 professionals who work in Turkey and serve in the maritime sector. 5 of them work in shipowner and ship management companies; 5 serve in shipbroking companies, whereas the other 5 work in charterer companies.

Table 1: Demographic characteristics of the participants (n=15)

Participant	Age	Education	Gender	Experience	Party
P1	42	Undergraduate Degree	Male	17	Charterer
P2	39	Undergraduate Degree	Male	15	Broker
P3	48	Undergraduate Degree	Male	25	Ship owner
P4	38	Undergraduate Degree	Male	14	Ship owner
P5	52	Graduate Degree	Male	24	Ship owner
P6	47	Undergraduate Degree	Female	25	Ship owner
P7	38	Undergraduate Degree	Male	17	Broker
P8	34	Undergraduate Degree	Male	11	Broker
P9	31	Undergraduate Degree	Female	10	Charterer
P10	43	Graduate Degree	Female	20	Charterer
P11	35	Undergraduate Degree	Male	10	Ship owner
P12	40	Undergraduate Degree	Male	15	Broker
P13	37	Graduate Degree	Male	17	Charterer
P14	37	Undergraduate Degree	Male	15	Broker
P15	45	Undergraduate Degree	Female	25	Charterer

To ensure that the study yields objective results, the participants are selected from individuals who serve in different segments of the industry. Both the segment that provides shipbroking services and the segment that creates demand for such services have been investigated under this study.

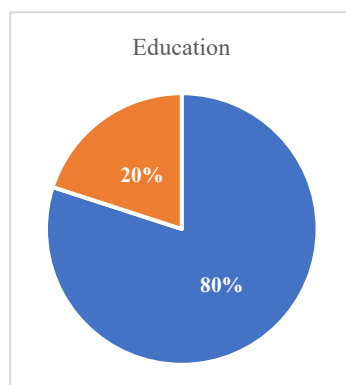


Chart 1: Educational Status



Chart 2: Age and Professional Experience

Chart 1 presents a comparison of the education levels of the participants whose demographic characteristics are listed in Table 1 (20%: Undergraduate Degree- 80%: Graduate Degree); Chart 2 offers information on their age and professional experience.

3.2. Data Collection Tools

The first part of this study includes literature review that intends to answer the questions of How was shipbroking performed in the past and how is it performed today? What are its fundamental and timeless values? How are the expectations of the parties served by shipbrokers evolving? This part also benefits from Turkish and foreign sources, including dissertations, articles, and papers and so forth. Following that, a data collection tool was created for this study. According to Cohen, Manion and Morrison (2007), the interview method is aimed at obtaining rich and comprehensive information in qualitative research, where the study group is usually small. "The main data collection tool in phenomenological research is interviews" (Yıldırım & Şimşek, 2016). Thus, structured interview method, as one of the qualitative research methods, was used in this study to collect the data.

3.3. Data Collection

This study drew on structured interview method as a qualitative data collection method, and the data were obtained using an interview form. "An interview form is designed to gather information on similar topics from different people" (Patton, 1980). The researcher provided the interviewed participants with information about

the subject, purpose, and content of this study, stating that this study will be used for purely scientific purposes and that their personal data will not be disclosed.

The questions posed to the participants in the study are as follows:

- ✓ What are the qualifications that ship brokers should be equipped with?
- ✓ What should be the minimum education level for entrance into shipbroking?
- ✓ How important is the knowledge of foreign language in shipbroking?
- ✓ Should ship brokers and shipbroking be subject to any legal regulation?
- ✓ What are the advantages and disadvantages of having a ship broker between the parties in the sale or purchase of a ship or in the process of finding a cargo for a ship?
- ✓ Do you think that technological developments are endangering the future of the profession of shipbroking?

3.4. Data Analysis

The data obtained through the interview method in this study were analyzed using content analysis and descriptive analysis. Descriptive analysis allows the interpretation of cause-effect relations, and presents the data in an easily understandable and readable manner during the description of the findings. There are different reasons for examining the data through content analysis; for example, it allows accessing systematic data, interpreting similar data in a comprehensible way, and offering detailed analyses on the phenomenon (Yıldırım & Şimşek, 2016). Some answers given by the participants in the interviews are presented in quotations, and codes are used to identify the participants.

4. FINDINGS

The opinions of the participants about the role, importance of and practices related to shipbroking in the maritime industry are given below. In this section, the questions asked to the participants and their opinions are presented.

Table 2: What are the qualifications that ship brokers should be equipped with?

	Market Information	Flexibility	Persuasive and Communication Skills	Honesty and Reliability	Dynamism & Practicality	Patience	Network	Technical Knowledge and Training	Discipline
P1			2	1			4	3	
P2		2	3	6	1	4	7	8	5
P3			4	1			3	2	
P4	1		2	3	6		5	4	
P5	2	3		4				1	
P6	4			1				3	2
P7			2	3	1				
P8	2		3		4			1	
P9				1			4	3	2
P10	3			2				1	
P11	4			1			3		2
P12	1		3	2					
P13				3	4		1	2	
P14				2				1	3
P15	3			2	5		4	1	

After the answers of the participants were coded, the required qualifications of ship brokers were determined. Table 2 shows the distribution of these nine qualifications in order of importance. *Honesty and Reliability* was found to be the most important quality in shipbroking. *Technical knowledge and training* were favored and prioritized by most participants. According to the participants, ship brokers who graduated from schools that offer *maritime training* have advantage over others.

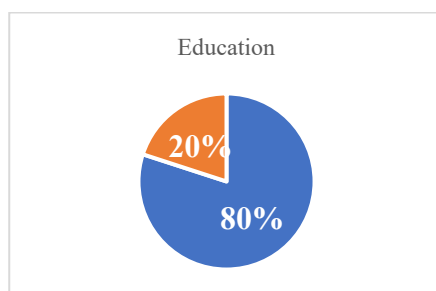


Chart 3: What should be the minimum education level for entrance into shipbroking? (n=15)

As clear from Chart 3, most participants stated that the minimum education level for entrance into shipbroking should be undergraduate level. No participant responded primary or secondary school level to this question, but some participants reported that along with undergraduate education, maritime faculty training would be an advantage (9/15) and vocational training courses would provide an advantage (6/15).

The answers to the question "How important is the knowledge of foreign language in shipbroking?" posed to the participants revealed that all participants believed that a ship broker must speak English and knowledge of a second foreign language would be advantageous.

Also, based on the answers to the question "Should ship brokers and shipbroking be subject to any legal regulation?", more participants (10/15) advocated that shipbroking should be subject to legal regulation, licensed, and that competition in shipbroking should be regulated; on the other hand, other participants (5/10) stated that no regulation is necessary. While some believed the determination of certain criteria and conditions for entering into shipbroking will reduce malpractice and negligence, others concerned that the profession may be subject to excessive regulation and graduate education may be costly.

Table 3: Advantages of having a broker between the ship owner and the charterer

Conciliator / Intermediary	6
Negotiation and Deliberation	4
Time Saving	3
Reduced Risks	2
Provision of Market Information	1
Creating Solutions to Problems	3
Serving as a Technical Consultant	2

Table 3 and Table 4 present the answers given to the question "What are the advantages and disadvantages of having a ship broker between the parties in the sale or purchase of a ship or in the process of finding a cargo for a ship?" in two different tables.

Table 4: Disadvantages of having a broker between the ship owner and the charterer

Time Loss	2
Deterioration of Relations	3
Material Losses Due to Risks	3

The participants specifically mentioned that the disadvantages specified in Table 4 may be caused by incompetency of brokers. Overall, these answers imply that the qualifications of the broker might be both advantageous and disadvantageous to the parties they serve. The common opinion on the question "Do you think that technological developments are endangering the future of the profession of shipbroking?" was that developing technologies will support brokers; however, they also emphasized that due to increased competition, qualified brokers will continue to survive in the industry and weak players will lose power.

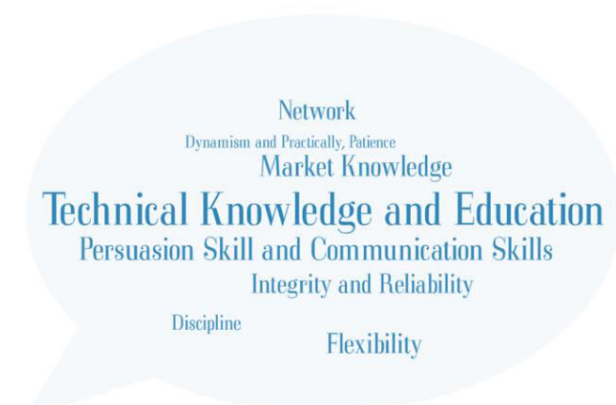


Figure 1: Word Cloud

The data obtained from the participants were visualized using the Maxqda program and presented in Figure 1.

REFERENCES

- Adland, R., Cariou, P., & Wolff, F.-C. (2017). What makes a freight market index? An empirical analysis of vessel fixtures in the offshore market. *Transportation Research Part E*, 150-164.
- Akten, N. (1995). *Taşımacılık kılavuzu*. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası.

- Balcı, G. (2016). Shipbroker selection criteria of charterers in dry bulk shipping. *Proceedings Book*, 587.
- Bayer, E. (2011). Gemi kiralınmasında karar kriterlerinin belirlenmesi. Yüksek lisans tezi.
- Cohen, L., Manion, L., & Morrison, K. (2007). *Research methods in education*. Oxfordshire. New York: Routledge.
- Çiçek, S., & Kişi, H. (2007). Deniz ulaştırma politikaları oluşturmada sosyo-ekonomik boyut: Bir model önerisi. 6. Ulusal K1y1 Mühendisliğı Sempozyumu, 173-180. İzmir.
- Erol, A & Dursun, A. (2016). Düzensiz hat denizyolu taşımacılığının piyasa yapısı ve değerlendirilmesi, *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 16, 153 – 170.
- Gerşil, G.S. & Aracı M. (2011). Sosyal sermayenin güven unsurunun işgörenlerin performansı üzerine etkileri. *Çalışma ve Toplum, Ekonomi ve Hukuk Dergisi*, 1 (28), 39-74.
- Institute of Chartered Shipbrokers. (2012). *Dry cargo chartering*. witherby publishing group Ltd.
- Institute of Chartered Shipbrokers. (2015). *Shipping business*. Institute of Chartered Shipbrokers.
- İMEAK, Deniz Ticaret Odası (2021). *Denizcilik Sektör Raporu*, İstanbul ve Marmara, Ege, Akdeniz, Karadeniz Bölgeleri Deniz Ticaret Odası yayını.
- Lopez, N. J. (1992). *Bes' Chartering and Shipping Terms*. Barker & Howard Ltd.
- Nwokedi, T. , Eba, M.N.U., Ifiok, O. & Leonard, N. (2018). Assessment of shippers and ship owners, ship and charter type choice in the wet and dry bulk ship brokering market: Knowledge guide for african indigenous ship brokers, *Scientific Journal on Transport and Logistics*, 9 (1), 70-82.
- Özdemir, Ü. (2019). Analysis of root problems in shipbroking activities: A case study on Turkish shipbroking. *International Journal of Transport Economics*, 46(1-2), 93-115.
- Öztürkoğlu, Y., & Çalışkan, A. (2016). Deniz taşımacılığında broker seçimi kararını etkileyen kriter skorlarının belirlenmesi ve alternatiflerin değerlendirilmesi. *Dokuz Eylül Üniversitesi Denizcilik Fakültesi Dergisi*, 31-61.
- Patton, M. Q. (1980). *Qualitative evolution methods*. California: Sage Publications.
- Plomaritou, E. (2014). A Review of shipowner's & charterer's obligations in various types of charter. *Journal of Shipping and Ocean Engineering*, 307-321.
- Plomaritou, E., & Papadopoulos, A. (2018). *Shipbroking and chartering practice*. Informa Law. New York: Routledge.
- Roca, F.J.M. (2015) *The tramp shipping business and the EU competition law*, Polytechnic University of Catalunya, Barcelona School of Nautical Studies, Bachelor's Final Degree, 1-186.
- Stopford, M. (2009). *Maritime economics*. Oxfordshire: Routledge.
- Strandenes, S. P. (2000). The shipbroking function and market efficiency. *International Journal of Maritime Engineering*, 17-26.
- Skallist, S. (2018), Which behaviours do shipbrokers use to create interpersonal trust and relationships with clients? University of South-Eastern Norway Faculty of Technology, Natural Sciences and Maritime Sciences, Master Thesis, 1-73.
- Şendur, T. (2019). Gemi ticari işletmeciliğı ve gemi kiralama brokerliğı. *Koster Armatörleri ve İşletmecileri Dergisi*, 24-27.
- Thai, V.V., Tay, W.J., Tan, R. & Lai, A. (2014). Defining service quality in tramp shipping: conceptual model and empirical. *The Asian Journal Shipping and Logistics*, 30(1), 1-29.
- Ülgener, F. M. (2016). *Çarter Sözleşmeleri II - Zaman Çarteri Sözleşmesi*. İstanbul: Der Yayınları.
- Ülgener, F. M. (2017). *Çarter Sözleşmeleri I - Genel Hükümler ve Sefer Çarteri Sözleşmesi*. İstanbul: Der Yayınları.
- Ulukaya, S. (2014), *Deniz ulaştırmasında rekabet hukuku sorunları: hakim durumun kötüye kullanılması*, DEÜ, Sosyal Bilimler Üniversitesi Denizcilik İşletmeleri Yönetimi Yüksek Lisans Tezi, 1-307.
- Ünsal, M. (2019). *Deniz hukukunda brokerlik*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.

- Wilford, M., Coghlin, T., & Kimball, J. D. (1995). Time Charters. Lloyd's of London Press Ltd.
- Yerlikaya, S. (2016). Gemi brokerlik ücretinin tahsili neden zor? . Sema Yerlikaya Digital: <https://www.semayerlikaya.digital/gemi-brokerlik-uecretinin-tahsili-neden-zor> adresinden alındı. (02.01.221)
- Yıldırım, A., & Şimşek, H. (2016). Sosyal bilimlerde nitel araştırma yöntemleri. İstanbul: Seçkin Yayıncılık.
- Yorulmaz, M. (2019). Deniz taşımacılığı ve deniz sigortaları. İstanbul: Akademi Denizcilik Yayınları.
- Zhiming, H. (2012), Chartering shipbroker and related issues in China, Faculty of Lund University, Master Thesis,1-70.

e-ISSN:2587-2168

International Journal of
Disciplines Economics &
Administrative Sciences
Studies (IDEASTUDIES
Journal)Vol: 8 Issue: 38
Year: 2022
pp 150-156Article ID
57682
Arrival
09 January 2022
Published
27 February 2022[Doi Number](#)
10.26728/ideas.57682[How to Cite This Article](#)
Aydoğdu, M.H. & Şahin,
Z. (2022). "Türkiye'de
Son Dönemlerdeki Sığır
Sayıları ve Süt
Üretimini Trend
Analizi", International
Journal of Disciplines
Economics &
Administrative Sciences
Studies, (e-ISSN:2587-
2168), Vol:8, Issue:38;
pp:150-156International Journal of
Disciplines Economics &
Administrative Sciences
Studies is licensed under
a Creative Commons
Attribution-
NonCommercial 4.0
International License.

Türkiye'de Son Dönemlerdeki Sığır Sayıları Ve Süt Üretimini Trend Analizi

The Trend Analysis Of Cattle Numbers And Milk Production In The Recent Periods Of Turkey

Doç. Dr. Mustafa Hakkı AYDOĞDU Dr. Öğrencisi Zeliha ŞAHİN

Harran Üniversitesi, Ziraat Fakültesi, Tarım Ekonomisi Bölümü, Şanlıurfa/Türkiye
Harran Üniversitesi, Ziraat Fakültesi, Tarım Ekonomisi Bölümü, Şanlıurfa/Türkiye

ÖZET

Küresel olarak artan nüfusa dayalı olarak gıdaya olan talep de çeşitlenerek artmaktadır. İnsan yaşamının her döneminde gerekli olan süt, yağ, laktoz, protein, mineral madde ve sudan oluşan, bireylerin makro ve mikro besin ihtiyaçlarını karşılayan bir kaynaktır. Süt ve süt ürünlerine olan talep sürekli artış göstermektedir. Bu araştırmanın amacı son dönemlerde Türkiye'deki sığır sayısı, sağılan hayvan sayısı, çiğ süt üretim miktarı, verim ve çiğ süt fiyatlarında yaşanan değişimlerin analizlerinin yapılarak, yakın gelecekte meydana gelmesi beklenen eğilimlerin değerlendirilmesidir. Araştırma da ilgili kurumlardaki açık erişim verileri kullanılarak Excel de trend analizi yapılmıştır. Sonuçlara göre hayvan sayılarında artışın gelecek dönemlerde de devam etmesi beklenmekte olup, regresyon katsayısı %96.41 olarak belirlenmiştir. Toplam hayvan sayısının %38.3'ünü sağılan hayvanlar oluşturmakta olup, sağılan hayvan sayısında ki artışın devam etmesi öngörülmekte olup, regresyon katsayısı %96.75 olarak belirlenmiştir. Çiğ süt üretim miktarı yıllara bağlı olarak sürekli artış göstermiş, bu artışın devam etmesi beklenmekte olup, regresyon katsayısı %98.47 olarak belirlenmiştir. Sağılan hayvan başına yıllık süt veriminde düzenli bir artış olup, bunun gelecekte de sürmesi beklenmekte olup, regresyon katsayısı %98.46 olarak belirlenmiştir. Çiğ süt fiyatları araştırma dönemi içinde genelde artan bir eğilim göstermiş olup, regresyon katsayısı %59.99 olarak belirlenmiştir. Eğer artan talebi karşılayacak yeteri miktarda arz sağlanamaz ise gelecek dönemlerdeki fiyat artışları devam edecektir. Türkiye'de tarım sektörüne yönelik alınan kamusal tedbirler ve sağlanan destekler daha çok bitkisel üretime yönelik olmuş, hayvancılığa gereken önem çeşitli sebeplerle yeteri kadar verilememiştir. Ülke ekonomisi ve gıda güvenliği açısından hayvancılığın ülke genelinde karlı bir faaliyet haline getirilmesi için ilave destek, teşvik, sübvanselere ve politikalara ihtiyaç vardır.

Anahtar Kelimeler: Sığır Sayıları, Sağılan Hayvan Sayıları, Süt Üretim Miktarı ve Verim, Süt Fiyatları

ABSTRACT

The demand for food is increasing and diversifying due to the increasing population globally. Milk is a source consisting of fat, lactose, protein, mineral matter, and water, which is necessary for every period of human life and meets the macro and micronutrient needs of individuals. The demand for milk and dairy products is constantly increasing. This research aims to evaluate the trends that are expected to occur in the near future by analyzing the changes in the number of cattle, the number of milked animals, raw milk production amount, yield, and raw milk prices in Turkey recently. In the research, trend analysis was made in Excel by using open-access data from relevant institutions. According to the results, the increase in the number of animals is expected to continue in the future, and the regression coefficient was determined as 96.41%. Milked animals constitute 38.3% of the total number of animals, and the increase in the number of milked animals is expected to continue, and the regression coefficient was determined as 96.75%. The amount of raw milk production has increased continuously over the years, and this increase is expected to continue, and the regression coefficient has been determined as 98.47%. There is a regular increase in the annual milk yield per milked animal and this is expected to continue in the future, and the regression coefficient was determined as 98.46%. Raw milk prices generally showed an increasing trend during the research period, and the regression coefficient was determined as 59.99%. If sufficient supply cannot be provided to meet the increasing demand, price increases in the future periods will continue. The public measures taken and the support provided for the agricultural sector in Turkey were mostly for plant production, and the necessary importance could not be given to animal husbandry for various reasons. Additional support, incentives, subsidies, and policies are needed to make animal husbandry a profitable activity throughout the country in terms of the national economy and food security.

Key words: Numbers of Cattle, Numbers of Milked Animals, Amount of Milk Production and Yield, Milk Prices

1. GİRİŞ

Küresel olarak artan nüfus nedeniyle yeterli ve güvenli gıdaya olan endişelere dayalı olarak talep de çeşitlenerek artmaktadır (Aydoğdu vd., 2019; Aydogdu and Kaya, 2020; Parlakçı Doğan et al., 2020). Küresel olarak çeşitli bölgeler ve tarım ürünleri için gıda talebi tahminlerinin uyumlulaştırılmış sosyoekonomik kalkınma, iklim değişikliği ve biyoenerji genişlemesi senaryoları altında yapılan bir çalışmada, küresel gıda talebinin 2005 ile 2050 yılları arasında %59 ile %98 oranında artacağı ve özellikle hayvansal ürünlere olan talebin ise %61 ile %144 arasında artış göstereceği belirtilmiştir (Valin et al., 2014). 2050 yılına kadar yapılan bir analizde de küresel nüfusun %78 ve gıdaya olan talebin ise %102 oranında artış göstereceği belirlenmiştir (Fukase and Martin, 2020). Meta analize dayalı olarak yapılan başka bir araştırma da ise 2050 yılına kadar küresel gıda talebinde artış oranının %35 ile %56 arasındaki olacağı öngörülmektedir (van Dijk et al., 2021).

Türkiye’de tarımın gayri safi milli hâsıla içindeki payı yıllara bağlı olarak giderek azalmasına karşın, tarımsal üretim beslenme, istihdam, diğer sektörler ham madde temini, kırsal kalkınma gibi nedenlerden dolayı çeşitli yollarla sürekli desteklenmektedir (Sevinç et al., 2019; Aydoğdu et al., 2020a). Diğer taraftan, hayvancılık sektörü, yeterli tüketim için et ve süt üretimi ile bunların kalitesinin artırılmasının yanında, sanayiye hammadde sağlama, milli geliri artırma, istihdam, bölgelerarası dengeli kalkınmayı sağlama ve toplumsal refahın artması gibi konular açısından önemlidir (Demirkol, 2007; Aydogdu and Kucuk, 2018). İnsan yaşamının her döneminde gerekli olan süt, yağ, laktoz, protein, mineral madde ve sudan oluşan kompleks bir karışım olup, vücutta kullanım oranı %90’dır. Süt ve süt ürünleri, her yaştaki insanların makro ve mikro besin ihtiyaçlarını karşılamak için iyi bir kaynak olup, içerdikleri bazı önemli mineraller, protein ve riboflavin gibi bazı vitaminlerin kaynağı olması nedeniyle bireyler için tüketilmeleri gerekli bir hayvansal besin grubudur (Anonim, 2018). İnsan beslenmesi açısından önemli bir gıda olan süttten peynir, yoğurt, tereyağı, dondurma ve süt tozu olmak üzere çeşitli ürünler elde edilmektedir. Süt ve süt ürünleri bireylerin yeterli ve dengeli beslenmesi için her gün tüketilen veya tüketilmesi gereken gıdalardır.

Ülkelerin gelişmişlik seviyesine, sahip oldukları mera potansiyeli ile hayvansal varlığına bağlı olarak dünya genelinde her ülke için farklı miktarlarda süt ve süt ürünleri üretimi ve tüketimi söz konusudur. Her yıl küresel olarak farklı kurum ve kuruluşlarca süt ve süt ürünlerine yönelik veriler yayınlanmaktadır. Bu verilerde farklılıklar mümkün olmakla birlikte, ülkelerin sahip olduğu hayvansal varlığa bağlı olarak süt ve ürünleri üretim tahmini daha doğru bir şekilde yapılabilirken, tüketim miktarları hakkındaki verilerde tahmin hata payı daha yüksek olabilmektedir. Bunda üretilen süttün hane halkı ile yakın akraba tüketimleri ve kayıt dışı olarak pazarlanarak tüketime sunulması en etkili faktörler olmaktadır. Diğer taraftan süt ve süt ürünleri tüketim miktarlarında sosyal ve kültürel yapıya bağlı olarak bireylerin alışkanlıkları da belirleyici olmaktadır.

Uluslararası Süt Ürünleri Federasyonu verilerine göre dünya çığ süt üretimi 2019 yılında yaklaşık 881 milyon ton iken (Ulusal Süt Konseyi, 2021), 2020 yılında ise 875 milyon ton civarındadır (TEPGE, 2021). Süt tüketimi hesaplamalarında yaygın olarak kullanılan süt eşdeğer tüketim miktarı, süt, yoğurt, ayran, peynir, kefir gibi süttten elde edilen ürünlerin tüketim değerlerinin dönüştürülmesi sonucu hesaplanan bir değerdir. Küresel olarak kişi başına yıllık ortalama süt eşdeğeri tüketimi 114.7 kg olarak hesaplanmış olup, 2005 ile 2019 yılları arası kişi başına tüketim miktarı %15 oranında artış göstermiştir (Ulusal Süt Konseyi, 2021). Diğer taraftan kıtalara bağlı olarak süt eşdeğer tüketim miktarları önemli farklılıklar göstermektedir. FAO tahminlerine göre yıllık en düşük tüketim miktarı 42 kg ile Afrika kıtası olurken, en yüksek tüketim ise 275 kg ile Avrupa’da olmuştur (Ulusal Süt Konseyi, 2021). FAO tahminlerine göre gelişmekte olan ülkelerdeki kayıt dışı süt üretim miktarı %80 civarında olup (Ulusal Süt Konseyi, 2021), bu durum süt tüketim miktarı net hesaplamalarında zorluklar oluşturmaktadır.

Türkiye’de süt üretiminde kayıt dışılığın yaygın olması nedeniyle, süt ve ürünleri tüketim miktarlarına ilişkin net veriler mevcut değildir. Bundan dolayı içme sütü ve diğer süt ürünleri üzerinden tahmini hesaplamalar yapılmaktadır (Ulusal Süt Konseyi, 2021). 2019 yılında Türkiye’de kişi başı süt eşdeğeri tüketim miktarı yıllık 276 kg olarak tahmin edilmektedir (Ulusal Süt Konseyi, 2021). Dünya da en fazla süt üretimi ve tüketimi inek sütünden yapılmaktadır. Uluslararası Süt Federasyonu verilerine göre dünyada üretilen sütlerin %81.4’ü inek sütünden elde edilmektedir. Hayvancılık verileri dinamik olup, ölüm, doğum, kesim ve kayıt altında olup olmamasına bağlı olarak sürekli farklılıklar göstermektedir. Türkiye’de Haziran 2021 sonu itibarıyla büyükbaş hayvan sayısı 18.32 milyon baş olup (TÜİK, 2021), bu sayı itibarıyla Avrupa ülkeleri içinde ilk sıradadır (Anadolu Ajansı, 2021). Dünyada en fazla büyükbaş hayvana sahip olan ilk üç ülke Brezilya, Hindistan ve Amerika Birleşik Devletlerdir (Dünya Bülteni, 2019). 2018 yılı verilerine göre Dünya’da en fazla inek sütü üretimi yapan ülkeler ise sırasıyla ABD, Hindistan, Brezilya, Almanya ve Çin’dir. Türkiye ise sekizinci sırada yer almaktadır (Ulusal Süt Konseyi, 2021).

Bu araştırmanın amacı son dönemlerde Türkiye’deki sığır sayısı, sağılan hayvan sayısı, çığ süt üretim miktarı, verim ve çığ süt fiyatlarında yaşanan değişimlerin analizlerinin yapılarak, yakın gelecekte meydana gelmesi beklenen eğilimlerin değerlendirilmesidir.

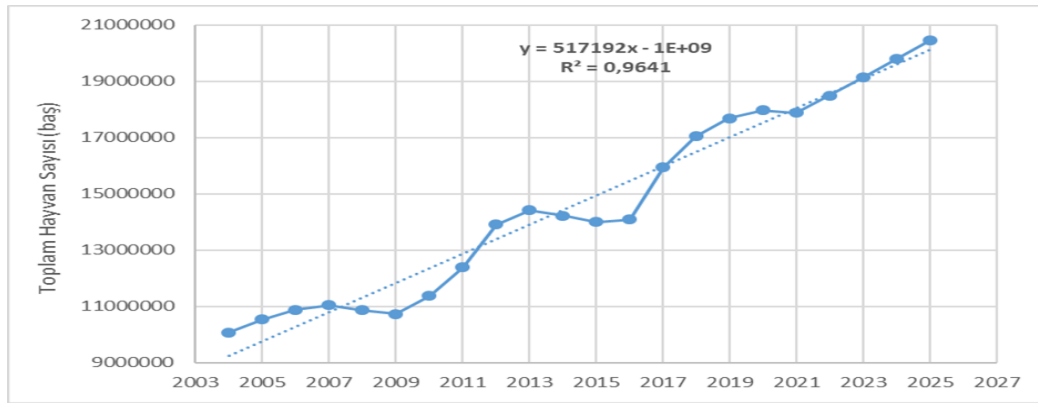
2. ARAŞTIRMANIN MATERYALİ VE YÖNTEM

Bu araştırmanın temel veri kaynağı ikincil verilerden oluşmaktadır. Bu amaçla araştırmada Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), Ulusal Süt Konseyi, Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü (FAO), Tarım ve Orman Bakanlığı, Uluslararası Süt Ürünleri Federasyonu verileriyle birlikte ilgili süt sektörü raporları ve diğer çalışmalardan faydalanılmıştır. Araştırmada Excel de trend analizi yapılmıştır. İlgili kurumlardan elde edilen 2004 ile 2020 yıllarına ait veriler kullanılarak, 2025 yılına kadar yakın dönem projeksiyonları yapılmış ve regresyon katsayıları belirlenmiştir.

3. ARAŞTIRMA BULGULARI VE TARTIŞMA

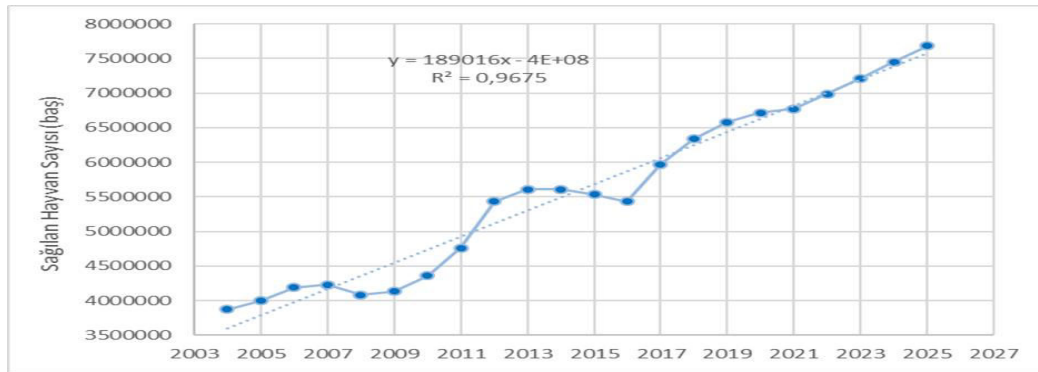
Tarımsal üretimin bir kolu olan hayvancılık, et ve süt üretimi açısından ulusların gıda güvenliğini sağlamanın yanı sıra, kırsal alanda temel geçim kaynaklarından biridir (Tapkı vd., 2018). Küresel olarak hayvancılık tüm ülkelerin ekonomilerinde önemli bir yere sahip olup, ülkemizin sahip olduğu iklim ve coğrafik yapısından dolayı her yerinde yapılabilmektedir (AUZEF, 2021). Hem küresel olarak ve hem de Türkiye’de son dönemlerde hayvan sayısı sürekli bir artış göstermektedir. Türkiye’de bu araştırmanın başlangıç dönemi olan 2004 yılında 10 milyon başın üstünde olan sığır sayısı, 2020 yılında yaklaşık 18 milyona ulaşmıştır. Araştırmaya esas olan 17 yıllık dönemde toplam büyük baş hayvan sayısı %78.41 oranında bir artış göstermiştir. Bu artışta hayvancılığa kırsal kalkınma programları kapsamında verilen desteklemeler ve teşvikler etkili olmuştur. Araştırılan dönem verilerine bağlı olarak yakın gelecek dönemlere yapılan projeksiyon analizi Şekil 1 de yer almaktadır (TÜİK, 2022).

Mevcut 17 yıllık veriler kullanılarak, 2025 yılına kadar yapılan yakın gelecek dönem trend analizlerine göre hayvan sayısındaki artışın devam etmesi öngörülmekte olup, regresyon katsayısı %96.41 olarak belirlenmiştir. Araştırma dönemi başı ile 2025 yılı arasındaki, 22 yıllık dönemde, toplam hayvan sayısında 2.03 katlık bir artış meydana gelmesi beklenmektedir.



Şekil 1. Türkiye Büyükbaş Hayvan Sayısında Yaşanan Değişimler Ve Yakın Dönem Gelecek Projeksiyonları
Kaynak: TÜİK, 2022.

TÜİK’in, 17 yıllık verilerine bağlı olarak, toplam hayvan sayısının %38.3’ünü sağılan hayvanlar oluşturmaktadır. Araştırılan dönem verilerine bağlı olarak sağılan hayvan sayısı ve yakın gelecek dönemlere yapılan projeksiyon analizi ise Şekil 2 de yer almaktadır (TÜİK, 2022).

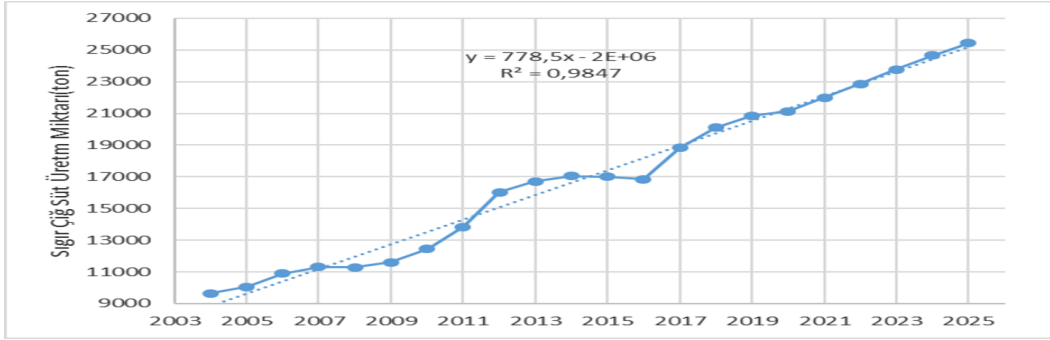


Şekil 2. Sağılan Hayvan Sayısında Yaşanan Değişimler Ve Yakın Dönem Gelecek Projeksiyonları
Kaynak: TÜİK, 2022.

Araştırmaya esas olan 17 yıllık dönemde sağılan hayvan sayısı, dönem başı ve sonu itibariyle, %73.2 oranında artarak 6.2 milyon başa ulaşmıştır. Mevcut 17 yıllık veriler kullanılarak, 2025 yılına kadar yapılan yakın gelecek dönem trend analizlerine göre sağılan hayvan sayısındaki artışın devam etmesi öngörülmekte olup, regresyon katsayısı %96.75 olarak belirlenmiştir. Araştırma dönemi başı ile 2025 yılı arasındaki, 22 yıllık dönemde ise toplam hayvan sayısında yaklaşık 2 katlık bir artış meydana gelmesi beklenmektedir. Yem bitkilerinin ekim alanlarının ve üretici birliklerinin yaygınlaştırılması halinde bu artışın ve verimliliğin daha yüksek olması sağlanabilecektir (Cancelik et al., 2020; Aydoğdu vd., 2020b).

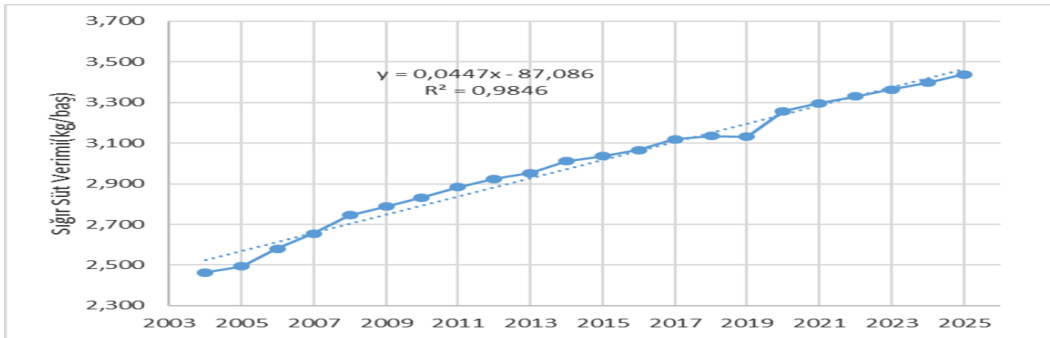
Sığırlarda süt üretim miktarı hayvanın cinsine, yaşına, laktasyon dönemine, ağırlığına, beslenme, ahır, mera ve çevre şartları gibi faktörlere bağlı olarak farklılıklar gösterebilmektedir (HAYGEM, 2022). Tüm bu faktörlerin

içinde süt üretim miktarında ve verimde en önemli olan faktör ise hayvanın ırkıdır (ITOB, 2022). Araştırma dönemi başı olan 2004 yılında toplam sağılan hayvan sayısı içinde saf kültür ırkının oranı %21.5, kültür melezinin oranı %43.9 ve yerli ırkın oranı ise %34.6, toplam çiğ süt üretim miktarı ise 9.61 milyon ton ve hayvan başına ortalama yıllık verim ise 2.46 ton civarında olmuştur. 2020 yılında ise sağılan hayvan sayısı içinde saf kültür ırkının oranı %50.3'e yükselirken, kültür melezinin oranı, yaklaşık yanı kalarak, %41.2 ve yerli ırkın oranı %8.5, toplam çiğ süt üretim miktarı ise 20.8 milyon ton civarında olmuştur. Hayvan başına ortalama yıllık verim ise 3.2 ton civarında olmuştur (TÜİK, 2022). Çiğ süt üretim miktarında ve verimdeki artışta etkili pek çok faktör olmakla birlikte, en önemli faktörün hayvan ırkının saf kültüre doğru kaymasıdır. Türkiye de sığır süt üretim miktarının yıllara göre değişimlerinin ve yakın gelecek dönem trend analizi Şekil 3 de yer almaktadır (TÜİK, 2022).



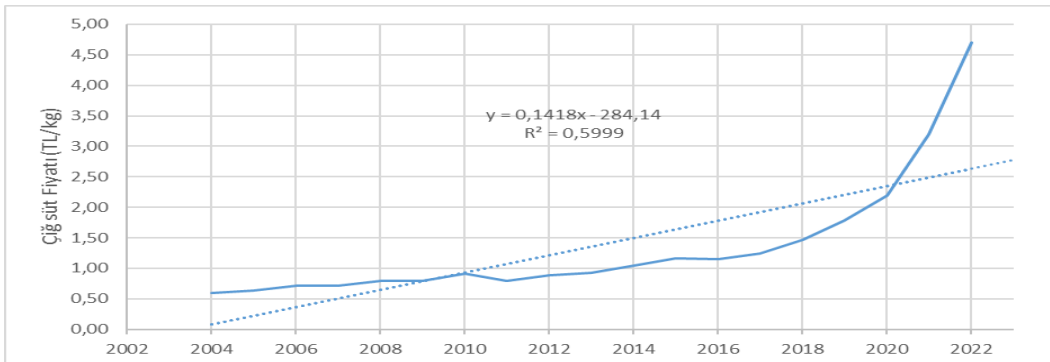
Şekil 3. Çiğ Süt Üretim Miktarları İle Yakın Gelecek Dönemlerin Üretim Miktarları Tahmini
Kaynak: TÜİK, 2022.

Araştırılan 17 yıllık dönem itibariyle çiğ süt üretim miktarı yıllara bağlı olarak sürekli artış göstermiş, bu artışın yakın gelecek dönem itibariyle de devam etmesi beklenmekte olup, regresyon katsayısı %98.47 olarak belirlenmiştir. Sağılan hayvan başına yıllık süt üretim miktarında meydana gelen değişimlerin trend analizleri Şekil 4 de verilmiştir (TÜİK, 2022).



Şekil 4. Sağılan Hayvan Başına Yıllık Süt Verimi Ve Yakın Gelecek Dönem Trend Analizi
Kaynak: TÜİK, 2022.

Buna göre sağılan hayvan başına yıllık süt veriminde yıllara bağlı olarak düzenli bir artış meydana gelmiş olup, bu artışların yakın gelecek dönemde de sürmesi beklenmekte olup, regresyon katsayısı %98.46 olarak belirlenmiştir. Çiğ süt fiyatları araştırma dönemi içinde genelde artan bir eğilim göstermiştir. Çiğ süt fiyatlarında değişimin grafiği Şekil 5'de yer almaktadır (TÜİK, 2022).



Şekil 5. Çiğ Süt Fiyatlarında Yıllara Göre Değişim Grafiği
Kaynak: TÜİK, 2022.

Araştırma dönemi başında 0.6 TL/kg olan çiğ sütün, 2022 yılı için tavsiye edilen fiyatı 4.7 TL/kg olup, araştırılan dönemin regresyon katsayısı %59.99 olarak belirlenmiştir. Yakın gelecek dönemde de fiyatların artması beklenmektedir. Bu artışlarda en önemli unsurların başında artan talep ve yem fiyatları gelmektedir. Eğer artan talebi karşılayacak yeteri miktarda arz sağlanamaz ise gelecek dönemlerdeki fiyat artışları devam edecektir. Fiyat artışlarındaki yüksek dalgalanmaların önlenmesi için arzın artırılması gereklidir.

Diğer taraftan hayvancılıkta en önemli maliyet kalemleri arasında yem fiyatları ilk sırada yer almakta olup, hayvancılığın yapıldığı bölgeye, mera durumuna ve işletmeye bağlı olarak farklılıklar göstermekle birlikte, toplam maliyet içinde %70'lere kadar çıkabilmektedir (Aydoğdu et al., 2020c). Dolayısıyla mera alanları ve yem bitkileri daha fazla önem verilmesi gereken konular arasında yer almalıdır. Özellikle süt sığırcılığında yem sanayinden yaygın olarak faydalanılmakta olup, bu durum doğrudan maliyet artışlarına sebep olmakta ve bu da fiyatlara yansımaktadır. Diğer taraftan hayvancılık konusunda daha etkin yayım faaliyetleriyle ilave verimlilik artışı da sağlanabilecektir. Teknolojik gelişmeler nedeniyle, bu eğitimler sadece sahada değil, çeşitli kitle iletişim kanalları yoluyla da verilebilir (Sert vd., 2020).

4. SONUÇ ve ÖNERİLER

Bireylerin yaşamsal faaliyetlerini sürdürebilmeleri için beslenmeleri gerekmekte olup, gıdaların yeterliliği kadar, çeşitliliği ve gerekli miktarda tüketilmesi de önemlidir. Küresel olarak artan nüfus, doğal olarak gıda tüketimine olan talebi de arttırmakta olup, bu durum gıdalarda miktar, kalite ve yeterlilik açısından arz üzerinde baskı oluşturmaktadır. Günümüzde nüfusun beslenme düzeyi kalkınma ölçütlerinden biri olarak kabul edilmekte olup, hayvansal ürünlerin kişi başına düşen tüketim miktarları, ülkelerin gelişmişlik düzeylerinin karşılaştırılmasında, bir kıstas olarak dikkate alınmaktadır.

Türkiye sahip olduğu coğrafik yapı ve iklim koşulları açısından hayvansal üretim için uygun bir ülke olmasına karşın, hayvancılık ve süt sektöründe yapısal sorunlara da sahiptir. İşletmelerin hayvan sayısı bakımından küçük ve dağınık aile işletmelerinden oluşması, yem bitkileri üretiminin yeterli seviyede olmaması, girdi fiyatlarındaki dengesizlik Türkiye'de hayvansal üretim potansiyelinin yeterince değerlendirilmesine olanak vermemektedir. Aynı zamanda meraların büyük bir kısmının niteliksiz veya zayıf olması meraya dayalı sığır yetiştiriciliğini de engellemektedir. Diğer taraftan tarım arazilerinde birinci veya ikinci ürün yem bitkileri ekim alanları da sınırlıdır. Uygulanan kamusal politikalar ile 2010 yılından itibaren hayvan sayılarında oluşan artışlara bağlı olarak süt ve süt ürünleri üretim miktarlarında da önemli artışlar olmuştur. Bu artışlarda hayvan sayılarından ziyade ırka dayalı verimin artmasının etkisi daha belirleyici olmuştur. Bunun doğal sonucu olarak da, Türkiye'nin hayvansal ürün üretim değerinde son dönemlerde önemli artışlar meydana gelmiştir. Bu artışlar içinde en önemli pay süt ile kırmızı ete aittir. Türkiye kırmızı et konusunda zaman zaman ithalatçı olsa da, süt ve süt ürünlerinde ise ihracatçı bir ülkedir. Diğer taraftan da Türkiye'nin sahip olduğu potansiyel ile küresel dış ticaretten yeterli payı aldığı söylenemez.

Türkiye'de tarım sektörüne yönelik alınan kamusal tedbirler ve sağlanan destekler daha çok bitkisel üretime yönelik olmuş, hayvancılığa gereken önem çeşitli sebeplerle yeteri kadar verilememiştir. Ülke ekonomisi ve gıda güvenliği açısından hayvancılığın ülke genelinde karlı bir faaliyet haline getirilmesi gerekmektedir. Bunun içinde verimliliği arttırıcı ilave destek, teşvik, sübvanselere ve politikalara ihtiyaç vardır. Özellikle hayvancılık ve süt üretiminde en büyük maliyet kalemi olan yem sorunun çözümüne yönelik tedbirler alınmalıdır. Mevcut çayır ve meraların iyileştirilmesi, özel çayır ve mera alanlarının artırılması, yonca, fiğ, korunga gibi yem bitkilerine ürün deseninde daha fazla yer verilmesinin sağlanmasıyla ekim alanlarının genişletilmesi için kamusal tedbirler, desteklemeler ve yayım faaliyetleri arttırılmalıdır.

KAYNAKÇA

Anadolu Ajansı. (2021). Türkiye, hayvancılıkta Avrupa lideri. <https://www.aa.com.tr/tr/ekonomi/turkiye-hayvancilikta-avrupa-lideri/2441753> (Erişim Tarihi: 08.01. 2022).

Anonim. (2018). Süt ve Süt Ürünleri Hakkında Genel Bilgiler, <https://www.tarimdanhaber.com/haber/gida/sut-ve-sut-urunleri-hakkinda-genel-bilgiler/> (Erişim Tarihi: 08.01.2022).

AUZEF. (2021). Temel Veteriner Zootečni, Hayvancılığın Yeri ve Önemi, İstanbul Üniversitesi Açık ve Uzaktan Eğitim Fakültesi, https://cdn-acikogretim.istanbul.edu.tr/auzefcontent/20_21_Guz/temel_veteriner_zootečni/1/index.html#konu-1 (Erişim Tarihi: 08.01.2022).

Aydogdu, M. H. & Kaya, F. (2020). Factors Affecting Consumers' Consumption of Organic Foods: A Case Study in GAP-Şanlıurfa in Turkey. *Journal of Agricultural Science and Technology, JAST*, 22 (2):347-359. URL: <http://journals.modares.ac.ir/article-23-13340-en>.

- Aydogdu, M. H., Aydoğdu, İ., Cevheri, A. C., Sevinç, M. R. & Küçük, N. (2020b). Şanlıurfa'daki yem bitkileri eken çiftçilerin sosyo-ekonomik profilinin analizi, *Journal of Ekonomi*, 2(Özel Sayı):10-15. e-ISSN 2687-2390.
- Aydogdu, M. H. & Kucuk, N. (2018). General Analysis of Recent Changes in Red Meat Consumption in Turkey, *IOSR Journal of Economics and Finance (IOSR-JEF)*, 9(6-IV):1-8. DOI: 10.9790/5933-0906040108
- Aydogdu, M. H., Sevinç, M. R. Cañelik, M., Parlakçı Doğan, H. & Şahin, Z. (2020a). Determination of Farmers' Willingness to Pay for Sustainable Agricultural Land Use in the GAP-Harran Plain of Turkey. *Land*, 9, 261; doi:10.3390/land9080261
- Aydoğdu M. H., Aydoğdu, İ. & Cevheri, C. (2020c). Analysis of Factors Affecting the Production of Forage Crops of Farmers: GAP-Şanlıurfa Sampling of Turkey. *Academic Studies in Economics and Administrative Sciences*, Chapter – VIII, 142-155. ISBN: 978-9940-46-008-2.
- Aydoğdu, M. H. Kaya, F., Sevinç, G. & Küçük, N. (2019). Organik Tarımın Önemi ve Geleceđi Üzerine Bir Değerlendirme. *TURAN-SAM, Turan Stratejik Araştırmalar Merkezi*, 11(42): 264-270. DOI: http://dx.doi.org/10.15189/1308-8041
- Cancelik, M., Aydogdu, M. H. & Sevinc, M. R. (2020). A Research on the Activities and Problems of Agro-Based Producers and Breeder Associations in Sanliurfa, Turkey. *IOSR Journal of Business and Management (IOSR-JBM)*, 22(1-III):15-23. DOI: 10.9790/487X-2201031523
- Demirkol, C. (2007). Türkiye'de Kırmızı Et Sektörünün Sanayici ve Tüketici Düzeyinde Analizi, Doktora Tezi, Namık Kemal Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Tarım Ekonomisi Anabilim Dalı-Tekirdađ.
- Dünya Bülteni. (2019). Dünya'da kaç sığır var? <https://www.dunyabulteni.net/d-genel/dunya-da-kac-sigir-var-h452616.html> (Erişim Tarihi: 04.01.2022).
- Fukase, E. & Martin, W. (2020). Economic growth, convergence, and world food demand and supply, *World Development*, 132, 104954, <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2020.104954>. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0305750X20300802>.
- HAYGEM. (2022). Büyükbaş Hayvan Yetiřtiriciliđi, <https://www.tarimorman.gov.tr/HAYGEM/Belgeler/Hayvanc%C4%B1%C4%B1k/B%C3%BCy%C3%BCkba%C5%9F%20Hayvanc%C4%B1%C4%B1k/2017%20Y%C4%B1%C4%B1/B%C3%BCy%C3%BCkba%C5%9F%20Hayvan%20Yeti%C5%9Ftiricili%C4%9Fi.pdf> (Erişim Tarihi: 05.01.2022).
- ITOB (2022). Isparta Tarım Orman İl Müdürlüğü, Süt Verimini Etkileyen Faktörler, <https://isparta.tarimorman.gov.tr/Belgeler/Bas%C4%B1%C4%B1%20Yay%C4%B1nlar%C4%B1m%C4%B1z/Lifletler/S%C3%BCt%20Verimini%20Etkileyen%20Fakt%C3%B6rler.pdf> (Erişim Tarihi: 06.01.2022).
- Parlakçı Doğan, H., Aydogdu, M. H., Sevinç, M. R. & Cañelik, M. (2020). Farmers' Willingness to Pay for Services to Ensure Sustainable Agricultural Income in the GAP-Harran Plain, Sanliurfa, Turkey. *Agriculture*, 10, 152; doi:10.3390/agriculture10050152
- Sert, M. Sevinç, M. R., Cañelik, M. & Aydoğdu, M. H. (2020). Tarımsal Yayımında Kitle İletişim Araçları Ve Ziraat Fakültesi Öğretim Elemanlarının Tarım Temalı Televizyon Kanallarına Karşı Tutumları, *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 19(73): 425-435. DOI:10.17755/esosder.585091
- Sevinç, G., Aydogdu, M. H., Cañelik, M. & Sevinç, M. R. (2019). Farmers' Attitudes toward Public Support Policy for Sustainable Agriculture in GAP-Şanlıurfa, Turkey, *Sustainability*, 11(23), 6617, doi:10.3390/su11236617
- Tapkı, N. Kaya, A., Tapkı, İ., Dađistan, E., Çimrin, T. & Selvi, M. H. (2018). Türkiye'de Büyükbaş Hayvancılığın Durumu ve Yıllara Göre Değişimi. *Mustafa Kemal Üniversitesi Ziraat Fakültesi Dergisi*, 23(2):324-339.
- TEPGE. (2021). Durum Tahmin Raporu, Süt ve Süt Ürünleri, 2021. <https://arastirma.tarimorman.gov.tr/tepge/Belgeler/PDF%20DurumTahmin%20Raporlar%C4%B1/2021%20DurumTahmin%20Raporlar%C4%B1/S%C3%BCt%20ve%20S%C3%BCt%20%C3%9Cr%C3%BCnleri%20Durum%20Tahmin%20Raporu%202021-331%20TEPGE.pdf> (Erişim Tarihi: 07.01.2022).
- TÜİK. (2021). Türkiye İstatistik Kurumu, Hayvansal Üretim İstatistikleri Bülteni. <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Hayvansal-Uretim-Istatistikleri-Haziran-2021-37208&dil=1> (Erişim Tarihi: 07.01.2022).

TÜİK. (2022). Türkiye İstatistik Kurumu, Hayvancılık verileri, <https://biruni.tuik.gov.tr/medas/?kn=101&locale=tr> (Erişim Tarihi: 08.01.2022).

Ulusal Süt Konseyi. (2021). 2020 Süt Raporu, Dünya ve Türkiye’de Süt Sektörü İstatistikleri. <https://ulusalsutkonseyi.org.tr/ulusal-sut-konseyi-sut-raporu-2020-3639/> (Erişim Tarihi: 08.01.2022)

Valin, H., Sands, R. D., van der Mensbrugghe, D., Nelson, G. C., Ahammad, H., Blanc, E., Bodirsky, B., Fujimori, S., Hasegawa, T., Havlik, P., Heyhoe, E., Kyle, P., Mason-D’Croz, D., Paltsev, S., Rolinski, S., Tebeau, A., van Meijl, H., von Lampel, M., & Willenbockel, D. 2014. The Future of Food Demand: Understanding Differences in Global Economic Models. *Agricultural Economics*, 45: 1–17. DOI: 10.1111/agec.12089

van Dijk, M., Morley, T., Rau, M.L. et al., (2021). A meta-analysis of projected global food demand and population at risk of hunger for the period 2010–2050. *Nature Food*, 2: 494–501. <https://doi.org/10.1038/s43016-021-00322-9>



1. GİRİŞ

Hızla yayılan ve insan yaşamını tehdit eden Covid-19, Dünya Sağlık Örgütü'nün 31 Aralık 2019 tarihli kararıyla salgın, 11 Mart 2020 tarihli kararıyla da pandemi ilan edilmiştir (T.C. Sağlık Bakanlığı, 2020; World Health Organization, 2020). İnsanlara, diğer bireylerle fiziksel mesafeyi koruma, hijyen ve temizliğe dikkat etme, yüzyüze ilişkilere ara verme gibi sağlığa dikkat etmeye dayalı tedbirler önerilmiştir. Fiziksel olarak aynı ortama belli kapasitede kişi alınması durumundan alışveriş merkezleri, sinema/konser alanları gibi okullar ve sınıflar da etkilenmiştir. Öyle ki salgının gidişatının belirlenememesi ve net olarak kontrol altına alınamaması sebebiyle okulların sürekli olarak açılma ve kapanma kararlarıyla, eğitim sisteminin pandemideki akışında sabit bir planlama yapılamamıştır. 15 Mart 2020'de eğitime, uzaktan yürütülmek üzere ara verilmiştir.

Uzaktan eğitim, farklı ortamlarda bulunan bireyleri, fiziksel bir arada olmayı gerektirmeden buluşturan ve bireylerin zamandan tasarruf etmesine yarayan teknolojik mesafesizliktir. Dünya genelinde 188 ülkenin eğitimi askıya aldığı bilinmekle birlikte, Pakistan gibi az gelişmiş veya Çin gibi kalabalık nüfuslu ülkelerde, uzaktan eğitime geçişte öğrencilerin teknik ve ekonomik nedenlerle internet erişiminin olmadığı ve eğitimde beklenen

İlkokul 3. ve 4. Sınıf Öğrencilerinin Pandemi Sürecine İlişkin Görüşlerinin Cinsiyet Faktörüne Göre İncelenmesi

Examination The Opinions Of Primary School 3rd and 4th Grade Students Regarding The Pandemic Process According To The Gender Factor

Prof. Dr. Arzu ÖZYÜREK Bilm. Uzm. Hasan GÜMÜŞ Hatice KESER

Karabük Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, Çocuk Gelişimi Bölümü, Karabük/Türkiye
Karabük Valiliği, Safranbolu Milli Eğitim Müdürlüğü, Karabük/Türkiye
Karabük Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Entitüsü, Çocuk Gelişimi ve Eğitimi ABD, Karabük/Türkiye

ÖZET

Bu çalışmada, Covid-19 pandemi sürecinin etkilerine ilişkin olarak ilkökul 3. ve 4.sınıf öğrencilerinin görüşlerini incelemek amaçlanmıştır. Öğrencilerin günlük yaşam, aile ve arkadaşlık ilişkileri, duygu durumu ve okula bakışında pandemi etkisinin cinsiyete göre farklılaşıp farklılaşmadığı sorusuna cevap aranmıştır. Çalışma grubunu, kolay ulaşılabilir örnekleme yöntemiyle kendilerine ulaşılabilen 230 kız ve 202 erkek olmak üzere 432 ilkökul öğrencisi oluşturmuştur. Verilerin toplanmasında, üçlü derecelendirmeli bir kontrol listesi, verilerin analizinde yüzde ve frekans dağılımı, cinsiyetler arası farkın belirlenmesinde ise ki kare analizinden yararlanılmıştır. Sonuç olarak; öğrencilerin pandemi sürecinde günlük rutinlerinde değişiklikler olduğu genellikle daha geç yattıkları ve daha az hareket ettikleri, bilgisayar/internet kullanım oranlarının arttığı belirlenmiştir. Duygu durumu olarak kız öğrencilerin erkeklerden daha fazla kendilerini kötü hissettikleri, aileden birinin hastalanmasından veya hastalığa yakalanmaktan korktukları, pandeminin hiç bitmeyeceği konusunda endişeli oldukları belirlenmiştir. Öğrencilerin pandemi haberlerini takip ettikleri ve kafalarının karıştığı, evde kalmaktan genel olarak memnun oldukları belirlenmiştir. Öğrencilerin arkadaşlarıyla iletişimlerinin azaldığı fakat aile içi ilişkilerinin arttığı, erkeklerin interneti ders dışı kullanımları ve evde fazla hareketli olmalarının aileler için sorun oluşturduğu, öğrencilerin nasıl zaman geçireceklerini bilemedikleri, kızların daha çok hobileriyle ilgilenip aile işlerine yardımcı oldukları belirlenmiştir. Öğrenciler dersleri uzaktan takip etseler de okulda ders yapmayı özledikleri, derslerinden geri kalma ve başarısız olmaktan endişe ettikleri belirlenmiştir. Ailece temizlik ve sosyal mesafe gibi pandemi kurallarına uydukları belirlenmiştir. Pandemi süreci tüm bireylerin yaşamını etkilemiştir ve gelecek yıllarda benzer durumların yaşanacağından hareketle ilkökul öğrencilerinin evde zaman yönetimi, eğitim, sağlık ve sosyal ilişkiler konusunda desteklenmeleri gerekmektedir.

Anahtar Kelimeler: Covid 19; İlkokul Öğrencileri; Pandemi; Pandeminin Etkileri.

ABSTRACT

In this study, it was aimed to examine the views of 3rd and 4th grade students in primary school regarding the effects of the Covid-19 pandemic process. An answer was sought to the question of whether the effect of the pandemic on students' daily life, family and friendship relations, mood, and school outlook differed according to gender. The study group consisted of 432 primary school students, 230 girls and 202 boys, who could be reached through the easily accessible sampling method. A triple-rated checklist was used in data collection, percentage and frequency distribution in data analysis, and chi-square analysis was used in determining the gender difference. As a result; During the pandemic process, there were changes in students' daily routines, they generally slept later and moved less, and computer/internet usage rates increased; In terms of emotional state, it was determined that female students felt worse than males, their communication with their friends decreased, but their family relations increased. It was determined that the students missed doing lessons at school, they were worried about falling behind in their lessons and being unsuccessful. Considering that pandemic-like situations will occur in the coming years, primary school students should be supported in terms of time management, education, health and social relations at home.

Key words: Covid 19; Primary School Students; Pandemic; Effects of the Pandemic.

sonuçları elde edemediği (Adnan ve Anwar, 2020; Telli ve Altun, 2020), Gürcistan’da uzaktan eğitime geçiş hızlı olmasına rağmen başarılı olduğu (Basilaia ve Kvavadze, 2020) bilinmektedir. Durum Türkiye’deki üniversitelerde Uzaktan Eğitim Merkezleri, diğer okul kademelerinde MEB’in yönlendirmesiyle Zoom ve EBA platformlarından yürütülen uzaktan eğitimden öğrencilerin faydalanması şeklindedir. Uzaktan eğitim sürecini başarılı bir şekilde yürüttükleri düşüncesini ifade eden öğretmenler olsa da (Alper, 2020) öğretmenler uzaktan eğitim araçlarını yeterli kullanamamış, dersi planlama, iletişim, derse katılım gibi problemlerle karşılaşmışlardır (Demir ve Özdaş, 2020; Rapanta vd., 2020). Eğitimciler uzaktan eğitimi, eğitim devamlılığı ve yeni deneyim alanı sunması itibarıyla olumlu bulurken altyapı eksikliği, öğrencilerin bir kısmının bağlantı sorunu yaşaması ya da teknolojik materyal eksikliği yaşaması gibi noktalarda olumsuz bulmuşlardır (Altınpulluk, 2021). Türkiye’de öğrencilerin yaklaşık %8’inin erişim problemi yaşaması sebebiyle uzaktan eğitimden mahrum kaldığı bilinmektedir (Sönmez ve Cemaloğlu, 2020). Okulların “sanallaştırılması” hem eğitsel hem de eşitlikle ilgili önemli sorunlara odaklanılmasını gerekli kılmıştır. Uzaktan eğitimin esnekliği, bilgiye erişilebilirlik ve verimlilik gibi olumlu yönleri olsa da teknolojik sınırlılık, okula bağlılık ve ait olma duygusunun olmaması, ev ortamındaki dikkat dağıtan unsurlar, derse katılmama gibi eksiklikleri mevcuttur. Derslere bağlanırken oluşan zaman kaybı öğretmen uygulamalarının sınırlandırılmasına neden olurken okuma-yazma zamanının artmasını sağlamıştır. Uzaktan eğitim öğretmen ve arkadaşlarla işbirliği yapmak, öğretmenden yardım almak veya düşünmek gibi etkileşimli ortam fırsatlarının sınırlı olmasına neden olmuştur (La Velle, Newman, Montgomery ve Hyatt, 2020; Xie, Siau ve Nah, 2020). Süre sınırı olmadan ders işlemeye imkân sağlayan teknoloji, öğrenme ve öğretme sürecinin en önemli etkeni olan sosyalliği sağlayamadığı için yetersizlik teşkil etmektedir (Saltürk ve Güngör, 2020). Öğretmenler, çocukların derse katılımını kolaylaştırmak için öğretimsel, yönetsel ve duyuşsal stratejilere başvurmuştur. Öğrenciler de dikkat, derse katılım ve motivasyonlarının öğretmenlerinin yönergelerine bağlı olduğunu belirtmişlerdir (Kurt, Atay ve Öztürk, 2021). Öğrenciler uzaktan eğitimi, yüz yüze eğitimin alternatifini olarak değerlendirdiklerinden (Keskin ve Kaya, 2020) yüz yüze ve uzaktan eğitimin karma kullanımının daha etkili olacağı önerilmektedir (Kurnaz ve Serçemeli, 2020). Öğrenmenin yığılmalı ilerleyen bir süreç olmasından dolayı, eğitimde oluşan bir tahribat yetişkinliğe dek sürecek ve çocukların gelecek yaşantısında başarılarını etkileyecektir (Agostinelli, Doepke, Sorrenti ve Zilibotti, 2020). Uzaktan eğitimde öğretmenleriyle etkileşimden yoksun olan öğrencilerin öğrenme çıktıları yetersiz kalmakta (Zhou, Wu, Zhou ve Li, 2020), ebeveynlere göre çocuklarda öğrenme gücünün oluşmaktadır (Novianti ve Garzia, 2020). Önemli sorunlardan biri de zorunlu ve hızlı geçilen uzaktan eğitimde öğrencilerin sosyal sınıf farkı, cinsiyete bağlı öğrenme sürecindeki etkilerdir (Novianti ve Garzia, 2020). Uzaktan eğitim, okulların kapanmasına bağlı eğitsel sorunlarla karşılaşılmasını bir nebze önleyebilir ancak bazı okulların öğrencilere öğrenim fırsatı sunmak için yeterli kaynağı ve her öğrencinin evden internet erişimi yoktur (Morgan, 2020). Dezavantajlı çocukların, var olan güvencesiz eğitimleriyle birleşince uzaktan eğitimle sağlanan öğrenmeden uzaklaşma olasılığı yüksektir. Çünkü çocuklar için okul yalnızca bilişsel kazanım değil duygusal ve davranışsal katılımın da sağlayıcısıdır (Drane, Vernon ve O’Shea, 2020). Sosyo-ekonomik durumu düşük ailelerden gelen öğrenciler yüksek olanlara kıyasla az da olsa öğrenme kaybı yaşayabilirken yüksek sosyoekonomik duruma sahip aile çocukları bundan etkilenmemektedir (Agostinelli, Doepke, Sorrenti ve Zilibotti, 2020). Üstelik uzaktan eğitim, gerçek yaşamdaki sorunlara çözüm üretmekten ziyade var olan bilgiyi tüketmeye dayanmaktadır (Sahlberg, 2020).

Yüzyüze eğitime ara verilerek uzaktan eğitime geçilmesi yalnızca yeni bir öğrenme biçimine uyum sağlamak zorunda kalan çocuklara değil, velilere de öğrenme açısından daha çok sorumluluk yüklemektedir (Garbe, Ogurlu, Logan ve Cook, 2020; Grover, Goyal, Mehra, Sahoo ve Goyal, 2021). Çoğu ebeveynin, geleneksel eğitimde öğretmenler tarafından tamamlanan görevlerde çocuklarına yardımcı olmaları gerekirken yeterli zaman veya bilgiye sahip olmamasından dolayı çocukların akademik faaliyetlerindeki aksama, çocuk ve ebeveynde strese sebep olabilmektedir (Mahapatra ve Sharma, 2020). Uzaktan eğitim derslerinin, çocukların davranışları ve fiziksel sağlıklarını olumsuz etkilediği bilinmektedir (Grover, Goyal, Mehra, Sahoo ve Goyal, 2021). Çocuklar pandemi veya afet gibi büyük çaplı olaylar yaşadıklarında, duygusal olarak daha çok etkilenmektedir. Parmak emme, yaş ve gelişim dönemine uygun olmayan davranışlar, korku-kaygı, saldırganlık, kardeş kavgaları bunlardan bazılarıdır (Akoğlu ve Karaaslan, 2020). Pandemi öncesinde korku ve kaygı yaşayan çocukların, salgının ve karantinanın etkilerinden kaynaklı stres, uyum bozuklukları, kaygı yaşayabilmeleri muhtemeldir (Imran, Zeshan ve Pervaiz, 2020). Ayrıca çocuklar, fiziksel anlamda evin sınırlı alanında sıkışıp kalmıştır. Pandeminin çocuklar için en olumsuz etkilerinin, sosyal etkileşimlerin en aza indirilmesi ve çocukların özellikle açık havada gerçekleştirdikleri oyun faaliyetlerine ve aile büyükleriyle yaptıkları görüşmelere ara vermeleri olduğu söylenebilir. Pandemi döneminde uygulanan kapanmalarda aileler yüz yüze görüşmelere ara vererek çevrimiçi görüşmeleri tercih etmiştir (Szalma ve Rékai, 2020).

Alanyazın gözden geçirildiğinde pandemide kapanan okulların çocukların eğitimine etkisinin araştırıldığı (Agostinelli vd., 2020), uzaktan eğitimin öğretmen bakış açısına göre (Alper, 2020; Demir ve Özdaş, 2020;

Kavuk ve Demirtaş, 2021; Türker ve Dündar, 2020), öğretmen adaylarının bakış açısına göre (Türküresin, 2020; Yolcu, 2020), üniversite öğrencilerinin bakış açısına göre (Altuntaş vd., 2020; Adnan ve Anwar, 2020; Keskin ve Kaya, 2020; Saltürk ve Güngör, 2020; Ünal vd., 2021), öğretim üyelerinin bakış açısına göre (Altınpulluk, 2020; Kurnaz ve Serçemeli, 2020) değerlendirildiği, öğretim elemanlarının eğitime ilişkin öz yeterlik ve yarar algılarının incelendiği (Ak vd., 2021), çocukları farklı kademelerde eğitime devam eden velilerin uzaktan eğitime ilişkin görüşlerinin incelendiği (Arslan vd., 2021; Garbe vd., 2020; Grover vd., 2021), Gürcistan'daki okulların uzaktan eğitimi sürdürme kapasitelerinin incelendiği (Basilaia ve Kvavadze, 2020), ilköğretim öğrencilerinin pandemi sürecindeki deneyimlerine ilişkin metaforik algılarının incelendiği (Bozkurt, 2020), 3-5 yaş arası çocukların pandemideki uzaktan eğitim sürecindeki deneyimlerinin ebeveynleri aracılığıyla incelendiği (Dong vd., 2020), 7-15 yaş arası çocuklarda pandeminin ruh sağlığına etkisinin incelendiği (Ma vd., 2021), pandemide uygulanan uzaktan eğitime ilişkin paydaş görüşlerinin incelendiği (Özdoğan ve Berkant, 2020) görülmüştür. Dünya genelini farklı boyutlarda ve şekillerde etkileyen pandemi, okul öncesinden itibaren tüm öğretim kademelerindeki bireylerin yaşam koşullarında da etkili olmuştur. Bu nedenle öğrencilerle yapılacak pandemiyle ilgili çalışmaların eğitim alanında izlenecek yollar konusunda rehber olacağı öngörülmektedir. Alanyazındaki mevcut çalışmaları destekleyecek ve belli konulardaki eksikleri de tamamlayacak olan bu çalışmada, Covid-19 pandemi sürecinin ilkökul 3. ve 4. sınıf öğrencilerinin rutin değişiklikleri, duyu durumları, arkadaşlık ilişkileri, okul ve derslere ilişkin tutumları, aile içi ilişkilerine etkisine ilişkin olarak görüşlerini incelemek amaçlanmıştır. Çalışmanın alt problemleri şu şekildedir;

- ✓ Pandemi sürecinde öğrencilerin günlük yaşamları cinsiyete göre farklılaşmış mıdır?
- ✓ Pandemi sürecinde öğrencilerin duyu durumları cinsiyete göre farklılaşmış mıdır?
- ✓ Pandemi sürecinde, öğrencilerin arkadaşlık ilişkileri cinsiyete göre farklılaşmış mıdır?
- ✓ Pandemi sürecinde öğrencilerin okul ve derslerle ilgili görüşlerine ilişkin görüşleri cinsiyete göre farklılaşmış mıdır?
- ✓ Pandemi sürecinde, öğrencilerin aile içi ilişkilerindeki değişiklikler cinsiyete göre farklılaşmış mıdır?

2. YÖNTEM

2.1. Araştırma Modeli

Belli bir durumu titizlikle ortaya koymaya çalışmak ve birey, grup ya da ortamların yetenek, tercih, davranış gibi özelliklerini özetlemek (Büyüköztürk vd., 2020) amaçlandığı için bu çalışma betimsel tarama modelinde tasarlanmış (Cansoy ve Türkoğlu, 2019) öğrencilerin konuya yönelik bakışı olduğu gibi belirlenmeye çalışılmıştır.

2.2. Çalışma Grubu

Çalışma grubunun belirlenmesinde Karabük İli Safranbolu İlçesi resmi ilkokullarına devam eden 3.ve 4. sınıftaki tüm öğrencilere ulaşılmaması amaçlanmıştır. Çevrimiçi olarak aileleri aracılığıyla kendilerine ulaşılan, araştırma sorularına cevaplayan 432 ilkökul öğrencisi çalışma grubunu oluşturmuştur. Öğrencilerin bazı kişisel bilgileri Tablo 1'de sunulmuştur.

Tablo 1. Çalışma Grubuna İlişkin Kişisel Bilgilerin Dağılımı

		f	%			f	%
Sınıfı	3. sınıf	231	53,5	Evin yapısı	1 oda bir salon	7	1,6
	4. sınıf	201	46,5		2 oda bir salon	78	18,1
Yaşadığı ev	Daire	347	80,3	3 oda bir salon	297	68,8	
	Müstakil	85	19,7	4 oda bir salon	50	11,6	
Kendine ait bir odası	Var	320	74,1	Aile yapısı	Çekirdek aile	354	81,9
	Yok	112	25,9		Geniş aile	47	10,9
					Tek ebeveynli aile	31	7,2
Anne öğrenim	İlkokul	113	26,2	Baba öğrenim	İlkokul	55	12,7
	Ortaokul	84	19,4		Ortaokul	66	15,3
	Lise	119	27,		Lise	162	37,5
	Üniversitesi	103	23,8		Üniversitesi	117	27,1
	Lisansüstü	10	2,3		Lisansüstü	23	5,3
	Annesi yok	3	0,7		Babası yok	9	2,1
Anne mesleği*	Çalışmıyor	294	68,5	Baba mesleği*	Çalışmıyor	15	3,6
	İşçi	25	5,8		İşçi	105	25,2
	Memur	10	2,3		Memur	49	11,8
	Profesyonel m.	50	11,7		Profesyonel m.	61	14,6
	Serbest meslek	43	10,0		Serbest	169	40,5
	Emekli	7	1,7		Emekli	18	4,3

*Anne ve babası hayatta olan çocukların verileri üzerinden değerlendirme yapılmıştır.

Tablo 1'e göre öğrencilerin %53,5'i 3.sınıf ve %46,5'i 4.sınıftır. Öğrencilerin %80,3'u apartman dairesinde ve %19,7'si müstakil bir evde oturmakta; %68,8'i üç oda ve bir salon evde otururken %74,1'inin kendine ait bir odası bulunmaktadır. Öğrencilerin annelerinin %26,2'si ilkokul ve %23,8'i üniversite mezunu ve %68,5'i ev hanımı iken babalarının %37,5'i lise ve %27,1'i üniversite mezunu ve %40,5'i serbest meslek grubunda ve %25,2'si işçidir.

2.3. Veri Toplama Süreci ve Araçları

Veri toplamada araştırmanın amaçları doğrultusunda geliştirilen üçlü derecelmeli anket formu kullanılmıştır. Anket formu araştırmanın problemini belirleme, probleme uygun maddelerin yazımı (68 madde), beş alan uzmanın görüşünün alınması, ön uygulama (10 öğrenci), ankete son şeklinin verilmesi ve esas uygulamanın yapılması aşamaları takip edilerek geliştirilmiştir (Büyüköztürk, 2005) öğrencilerin günlük rutinleri (12 soru), duyguları (11 soru), ve arkadaş ilişkileri (5 soru), öğrenci olarak okula ve derslerine ilişkin bakışları (12 soru) ve aile içi ilişkilerini (21 soru) belirlemeye yönelik 61 maddeden oluşmuştur. Uzman görüşleriyle kapsam geçerliğinin sağlandığı formda, öğrencilerden ifadelerle katılımlarını "Evet" "Hayır" ve "Bazen" olarak belirtilmesi istenmektedir.

2.4. Verilerin Toplanması ve Analizi

Çalışma için Karabük Üniversitesi Sosyal ve Beşerî Bilimler Etik Kurulu izni ve Milli Eğitim Müdürlüğünden resmi izinler alınmıştır. Formun bağlantı adresi çocuğu ilkokul 3.ve 4.sınıfa devam eden velilere sınıf öğretmenleri aracılığıyla gönderilmiştir. Velilerden çalışmayla ilgili açıklamayı okuduktan sonra çocuklarının katılımı için onam vermeleri, daha sonra anket formunun çocukları tarafından doldurulmasının sağlanması istenmiştir. 18 Aralık 2020-24 Aralık 2021 tarihleri arasında toplanan veriler bilgisayar ortamında analiz edilmiş, her bir alt boyut tablolaştırılarak yorumlanmıştır. Verilerin analizinde, her bir maddeye katılım oranı frekans ve yüzdeleri hesaplanmış ve cinsiyetler arasındaki farkın belirlenmesinde, ki kare analizi kullanılmıştır.

3. BULGULAR

Çalışmanın bulguları, araştırmanın alt problemlerine göre ele alınmıştır. Tablo 2'de öğrencilerin pandemi sürecinde günlük rutinleri ve Tablo 3'te duygu durumundaki değişikliklere yönelik görüşleri verilmiştir.

Tablo 2. Öğrencilerin Yaşam Rutinlerindeki Değişikliklere İlişkin Ki Kare Sonuçları

Covid-19 Pandemisinde;		Evet		Hayır		Bazen		χ^2
		f	%	f	%	f	%	
		Her zamankinden daha geç yattım.	Kız	99	43,0	35	15,2	
	Erkek	94	46,5	35	17,3	73	36,1	
Her zamankinden daha geç uyandım.	Kız	55	23,9	96	41,7	79	34,3	0,211
	Erkek	58	52,8	68	76,7	76	72,5	
Günde üç öğün yemek yedim.	Kız	118	51,3	49	21,3	63	27,4	0,030*
	Erkek	127	62,9	39	19,3	36	17,8	
Kabızlık, şişkinlik vb. sindirim sorunları yaşadım.	Kız	20	8,7	174	75,7	36	15,7	0,713
	Erkek	14	6,9	159	78,7	29	14,4	
Düzenli egzersiz/spor yaptım.	Kız	38	16,5	94	40,9	98	42,6	0,477
	Erkek	42	20,8	82	40,6	78	38,6	
Her zamankinden daha az hareket ettim.	Kız	116	50,4	66	28,7	48	20,9	0,437
	Erkek	114	56,4	49	24,3	39	19,3	
Her zamankinden daha fazla TV izledim.	Kız	66	28,7	96	41,7	68	29,6	0,244
	Erkek	70	34,7	85	42,1	47	23,3	
Ders dışı zamanlarda bilgisayar/tablet/internet kullanımım arttı.	Kız	140	60,9	42	18,3	48	20,9	0,203
	Erkek	127	62,9	25	12,4	50	24,8	
Eskiden olduğundan daha fazla kitap okudum.	Kız	87	37,8	62	27,0	81	35,2	0,000*
	Erkek	51	25,2	94	46,5	57	28,2	
Gazete ve dergiler okudum.	Kız	30	13,0	155	67,4	45	19,6	0,929
	Erkek	24	11,9	137	67,8	41	20,3	
Temizlik kurallarına her zamankinden daha fazla uydum.	Kız	205	89,1	6	2,6	19	8,3	0,656
	Erkek	175	86,6	8	4,0	19	9,4	
Sosyal mesafe kuralına uygun davrandım.	Kız	214	93,0	-	-	16	7,0	0,703
	Erkek	186	92,1	-	-	16	7,9	

Tablo 2'de günlük yaşam rutinlerine bakıldığında, Covid-19 pandemisinde ilkokul öğrencilerinin günde üç öğün yemek yeme ve eskiden okuduğundan daha fazla kitap okuma konusunda cinsiyete göre anlamlı farklılık vardır ($p<0,05$). Beklenen ve gözlenen değerler karşılaştırıldığında kız öğrencilerin erkeklere göre günde üç öğün yemek yeme, erkek öğrencilerin kızlara göre eskiden okuduğundan daha fazla kitap okuma oranlarının anlamlı ölçüde düşük olduğu görülmüştür. Bunların dışında maddelere göre yüzdelik değerler incelendiğinde öğrencilerin her zamankinden daha geç yattığı (%43 ve %46), her zamankinden daha geç uyanmadıkları (%41,7

ve %76,7), kabızlık veya şişlik gibi sindirim sorunları yaşamadıkları (%75,7 ve %78,7), düzenli egzersiz/spor yapmadıkları (%78,7 ve %40,9) fakat her zamankinden daha az hareket etmedikleri (%40,9 ve %40,6), her zamankinden daha fazla TV izlemedikleri (%41,7 ve %42,1), ders dışı zamanlarda bilgisayar/tablet/internet kullanımlarının arttığı (%60,9 ve %62,9), gazete ve dergi okumadıkları (%67,4 ve %67,8), temizlik kurallarına her zamankinden fazla uydukları (%89,1 ve %86,6) ve sosyal mesafe kurallarına uygun davrandıkları (%93 ve %92,1) belirlenmiştir.

Tablo 3. Öğrencilerin Duygu Durumlarındaki Değişikliklere İlişkin Ki Kare Sonuçları

Covid-19 Pandemisinde evde kaldığım süreç;		Evet		Hayır		Bazen		χ^2
		f	%	f	%	f	%	
Genellikle kendimi kötü hissettim	Kız	80	34,8	50	21,7	100	43,5	0,021*
	Erkek	58	28,7	68	33,7	76	37,6	
Her şeyin yolunda olduğunu düşündüm.	Kız	51	22,1	112	48,7	67	29,1	0,294
	Erkek	58	28,7	91	45,0	53	26,2	
Genellikle halimden memnundum.	Kız	87	37,8	68	29,6	75	32,6	0,171
	Erkek	93	46,0	57	28,2	52	25,7	
Ailemden birinin hasta olacağından endişelendim.	Kız	185	80,4	18	7,8	27	11,7	0,028*
	Erkek	141	69,8	20	9,9	41	20,3	
Covid-19'a yakalanacağımdan korktum.	Kız	163	70,9	32	13,9	35	15,2	0,013*
	Erkek	121	59,9	50	24,8	31	15,3	
Pandeminin hiç bitmeyeceği hissine kapıldım.	Kız	152	66,1	33	14,3	45	19,6	0,002*
	Erkek	104	51,5	54	26,7	44	21,8	
Pandemi haberlerini merakla izledim.	Kız	113	49,1	52	22,6	65	28,3	0,123
	Erkek	91	45,0	36	17,8	75	37,1	
Pandemi hakkında duyduğum şeyler kafamı karıştırdı.	Kız	124	54,4	45	19,7	59	25,9	0,139
	Erkek	96	47,5	56	27,7	50	24,8	
Pandemi hakkında kendim araştırma yaptım.	Kız	74	32,2	102	44,3	54	23,5	0,315
	Erkek	53	26,2	103	51,0	46	22,8	
Pandemi süreciyle ilgili yaşananlardan bunaldım.	Kız	177	77,0	15	6,5	38	16,5	0,064
	Erkek	135	66,8	19	9,4	48	23,8	
Akrabalarımдан/tanıdıklarımдан birinin Covid-19'a yakalandığını duyup üzülüm.	Kız	170	73,9	45	19,6	15	6,5	0,455
	Erkek	139	68,8	45	22,3	18	8,9	

Tablo 3'te duygu durumlarına bakıldığında, Covid-19 pandemisinde ilkökul öğrencilerinin genellikle kendini kötü hissetme, aileden birinin hasta olacağından endişelenme, Covid-19'a yakalanmaktan korkma ve pandeminin hiç bitmeyeceği hissine kapılma konusunda cinsiyete göre anlamlı farklılık vardır ($p<0,05$). Beklenen ve gözlenen değerler karşılaştırıldığında kız öğrencilerin erkek öğrencilere göre genellikle kendini kötü hissetme, aileden birinin hasta olacağından endişelenme, Covid-19'a yakalanmaktan korkma ve pandeminin hiç bitmeyeceği hissine kapılma oranlarının daha yüksek olduğu görülmüştür. Bunların dışında maddelere göre yüzdelik değerler incelendiğinde öğrencilerin her şeyin yolunda olduğunu düşünmedikleri (%48,7 ve %45), genellikle hallerinden memnun oldukları (%37,8 ve %46), pandemi haberlerini merakla izledikleri (%49,1 ve %45), pandemi hakkında duyduklarından kafalarının karıştığı (%54,4 ve %47,5), pandemi hakkında araştırma yapmadıkları (%44,3 ve %51), pandemi sürecinde yaşananlardan bunaldıkları (%77 ve %66,8) ve akraba veya tanıdıklarından birinin Covid-19'a yakalanacağını duyup üzüldüğü (%73,9 ve %68,8) belirlenmiştir.

Tablo 4'te öğrencilerin arkadaşlık ilişkileri, Tablo 5'te okul ve derslerdeki değişikliklere yönelik görüşleri verilmiştir.

Tablo 4. Öğrencilerin Arkadaşlık İlişkilerindeki Değişikliklere İlişkin Ki Kare Sonuçları

Covid-19 Pandemisinde;		Evet		Hayır		Bazen		χ^2
		f	%	f	%	f	%	
Arkadaşlarımla birimizin evinde görüşmeye devam ettik.	Kız	17	7,4	189	82,2	24	10,4	0,676
	Erkek	19	9,4	165	81,7	18	8,9	
Arkadaşlarımla akıllı telefon veya telefonla görüşüm.	Kız	170	73,9	19	8,3	41	17,8	0,290
	Erkek	143	70,8	26	12,9	33	116,3	
Arkadaşlarımla okula gittiğimde görüşüm.	Kız	166	72,2	39	17,0	25	10,9	0,794
	Erkek	149	73,8	35	17,3	18	8,9	
Arkadaşlarımı özledim.	Kız	202	87,7	15	6,5	13	5,7	0,045*
	Erkek	163	80,7	14	6,9	25	12,4	
Arkadaşlarımla iletişimim azaldı.	Kız	132	57,4	69	30,0	29	12,6	0,069
	Erkek	131	64,9	41	20,3	30	14,9	

Tablo 4'te arkadaşlık ilişkilerine bakıldığında, Covid-19 pandemisinde ilkökul öğrencilerinin arkadaşlarını özleme konusunda cinsiyete göre anlamlı farklılık vardır ($p<0,05$). Beklenen ve gözlenen değerler

karşılaştırıldığında kız öğrencilerin erkek öğrencilere göre arkadaşlarını özleme oranlarının daha yüksek olduğu görülmüştür. Bunların dışında maddelere göre yüzdelik değerler incelendiğinde öğrencilerin arkadaşlarıyla birbirlerinin evinde görüşmeye devam etmedikleri (%82,2 ve %81,7), arkadaşlarıyla akıllı telefonla görüştikleri (%70,8 ve %72,2), arkadaşlarıyla okula gittiklerinde görüştikleri (%72,2 ve %73,8) ve arkadaşlarıyla iletişimlerini azaldığı (%57,4 ve %64,9) belirlenmiştir.

Tablo 5. Öğrencilerin Okul ve Derslerle İlgili Görüşlerine İlişkin Ki Kare Sonuçları

Covid-19 Pandemisinde okula gidemediğim için;		Evet		Hayır		Bazen		χ^2
		f	%	f	%	f	%	
Dersleri çevrimiçi/online takip ettim.	Kız	213	92,6	6	2,6	11	4,8	0,310
	Erkek	180	89,1	5	2,5	17	8,4	
Dersleri televizyon/EBA programından takip ettim.	Kız	106	46,1	52	22,6	72	31,3	0,650
	Erkek	102	50,5	43	21,3	57	28,2	
Hiçbir dersi kaçırmadım.	Kız	135	58,7	21	9,1	74	32,2	0,018*
	Erkek	93	46,0	31	15,3	78	38,6	
Ödevlerimi düzenli şekilde yaptım.	Kız	180	78,3	12	5,2	38	16,5	0,559
	Erkek	158	78,2	15	7,4	29	14,4	
Okuldan/öğrencilikten soğudum.	Kız	49	21,3	131	57,0	50	21,7	0,250
	Erkek	57	28,2	105	52,0	40	19,8	
Derslerimi eskisinden daha önemsiz buldum.	Kız	36	15,7	161	70,0	33	14,3	0,007*
	Erkek	48	23,8	112	55,4	42	20,8	
Okulu/okuldaki günlerimi özledim.	Kız	202	87,7	10	4,3	18	7,8	0,020*
	Erkek	157	77,7	16	7,9	29	14,4	
Öğretmenlerimle sınıfta ders yapmayı özledim.	Kız	200	87,0	10	4,3	20	44,4	0,259
	Erkek	164	81,2	13	6,4	25	12,4	
Okulların açılması/derslerle ilgili haberleri takip ettim.	Kız	176	76,5	14	6,1	40	17,4	0,898
	Erkek	151	74,8	14	6,9	37	18,3	
Derslerimden geri kaldığımı düşündüm.	Kız	114	49,6	69	30,0	47	20,4	0,168
	Erkek	90	44,6	55	27,2	57	28,2	
Derslerimde başarısız olacağımdan endişe duydum.	Kız	140	60,9	46	20,0	44	19,1	0,119
	Erkek	107	53,0	40	19,8	55	27,2	
Derslerin pandemi sonrasında da uzaktan olmasını diledim.	Kız	22	9,6	177	77,0	31	13,5	0,916
	Erkek	28	13,9	155	76,7	19	9,4	

Tablo 5'te okul ve derslerle ilgili görüşlere bakıldığında, Covid-19 pandemisinde ilkökul öğrencilerin hiçbir dersi kaçırmama, dersleri eskisinden önemsiz bulma ve okuldaki günlerini özleme konularında cinsiyete göre anlamlı farklılık vardır ($p < 0,05$). Beklenen ve gözlenen değerler karşılaştırıldığında erkek öğrencilerin kızlara göre derslerin hiçbirini kaçırmama ve okuldaki günlerini özleme oranlarının daha düşük, derslerini eskisinden önemsiz bulma oranlarının ise daha yüksek olduğu görülmüştür. Bunların dışında maddelere göre yüzdelik değerler incelendiğinde öğrencilerin dersleri çevrimiçi takip ettikleri (%92,6 ve %89,1), dersleri televizyondan takip ettikleri (%46,1 ve %50,5), hiçbir dersi kaçırmadıkları (%58,7 ve %46), ödevlerini düzenli şekilde yaptıkları (%78,3 ve %78,2), okuldan/öğrencilikten soğumadıkları (%57 ve %52), öğretmenlerle sınıfta ders yapmayı özledikleri (%87 ve %81,2), okulların açılmasıyla ilgili haberleri takip ettikleri (%76,5 ve %74,8), derslerden geri kaldıklarını düşündükleri (%49,6 ve %44,6), derslerinden başarısız olma endişesi yaşadıkları (%60,9 ve %53) ve derslerin pandemi sonrasında da uzaktan olmasını istemedikleri (%77 ve %76,7) belirlenmiştir.

Tablo 6'da öğrencilerin aile içi ilişkilerindeki değişikliklere ilişkin görüşler verilmiştir.

Tablo 6. Öğrencilerin Aile İlişkilerindeki Değişikliklere İlişkin Ki Kare Sonuçları

Covid-19 Pandemisinde;		Evet		Hayır		Bazen		χ^2
		f	%	f	%	f	%	
Ailemle birlikte vakit geçirmekten mutlu oldum.	Kız	166	72,2	14	6,1	50	21,7	0,162
	Erkek	161	79,7	11	5,4	30	14,9	
Aile olduğumuzu daha fazla hissettim.	Kız	161	70,0	34	14,8	35	15,2	0,034*
	Erkek	13	80,7	21	10,4	18	8,9	
Ailemle daha iyi vakit geçirdim.	Kız	162	70,4	19	8,3	49	21,3	0,088
	Erkek	159	78,7	16	7,9	27	13,4	
Aile bireyleri olarak iletişim/etkileşimimiz azaldı.	Kız	18	7,8	186	80,9	26	11,4	0,918
	Erkek	18	8,9	161	79,7	23	11,4	
Kardeşim/kardeşlerimle (varsa) birlikte vakit geçirmek hoşuma gitti*	Kız	117	51,1	20	8,7	59	25,8	0,969
	Erkek	105	52,0	17	8,4	54	26,7	
Ailemle ortak etkinlikler/faaliyetler yaptık.	Kız	107	46,5	40	17,4	83	36,1	0,273
	Erkek	106	52,5	25	12,4	71	35,1	
Daha fazla yalnız kalma fırsatım oldu.	Kız	103	44,8	84	36,5	43	18,7	0,536
	Erkek	100	49,5	64	31,7	38	18,8	
Ailem bana karşı daha anlayışlıydı.	Kız	142	61,7	23	10,0	65	28,3	0,146

Ailem bana karşı daha sabırsızdı (öfkeliydi).	Erkek	141	69,8	20	9,9	41	20,3	
	Kız	11	4,8	162	70,4	57	24,8	0,015*
Zamanımı nasıl değerlendireceğimi bilemedim.	Erkek	19	9,4	152	75,2	31	15,3	
	Kız	105	45,7	53	23,0	72	31,3	0,277
Resim, müzik, kitap okuma gibi hobilerimle ilgilenme fırsatı buldum.	Erkek	77	38,1	55	27,2	70	34,7	
	Kız	160	69,6	17	7,4	53	23,0	0,000*
Evde yapabileceğim yeni hobiler edindim.	Erkek	96	47,5	38	18,8	68	33,7	
	Kız	123	53,5	55	23,9	52	22,6	0,906
Aileme işlerinde yardım ettim.	Erkek	105	52,0	52	50,0	45	45,4	
	Kız	163	70,9	12	5,2	55	23,9	0,022*
Ailece pandemi hakkında konuşup kararlar aldık.	Erkek	118	58,4	18	8,9	66	32,7	
	Kız	127	55,2	51	22,2	52	22,6	0,922
Evdeki/aile içindeki sorumluluklarım arttı.	Erkek	110	54,5	48	23,8	44	21,8	
	Kız	145	63,0	43	18,7	42	18,3	0,499
Annem-babam benimle daha fazla ilgilendi	Erkek	119	58,9	47	23,3	36	17,8	
	Kız	136	59,1	41	17,8	53	23,0	0,666
Ailemdelikileri (anne-baba-kardeş-aile büyükleri) pandemi kurallarına uymaları için uyardım.	Erkek	128	63,4	32	15,8	42	20,8	
	Kız	163	70,9	33	14,3	34	14,8	0,341
Ailemin pandemi kurallarına uymam konusundaki uyarılarımı dikkate aldım.	Erkek	130	64,4	37	18,3	35	17,3	
	Kız	220	95,7	-	-	10	13,8	0,119
İnternet/sosyal medyayı dersle ilgili olmayan konularda kullanmam ailem için sorun oluşturdu.	Erkek	186	92,1	-	-	16	7,9	
	Kız	47	20,4	110	47,8	73	31,7	0,015*
Tablet/bilgisayar oyunları ile vakit geçirmem ailem için sorun oluşturdu.	Erkek	64	31,7	74	36,6	64	31,7	
	Kız	66	28,7	99	43,0	65	28,3	0,000*
Evin içinde çok hareketli olmam ailem için sorun oluşturdu.	Erkek	88	43,6	53	26,2	61	30,2	
	Kız	17	7,4	170	73,9	43	18,7	0,004*
	Erkek	30	14,9	120	59,4	52	44,4	

*Kardeşi olmayanların bilgilerine yer verilmemiştir.

Tablo 6'da aile içi ilişkilere bakıldığında, Covid-19 pandemisinde ilkökul öğrencilerin aile olduğunu daha fazla hissetme, ailenin daha sabırsız olması, resim ve müzik gibi hobilerle ilgilenme fırsatı bulma, aileye işlerinde yardım etme, internet/sosyal medyayı ders dışı konularda ve oyun için kullanma ile evini içinde çok hareketli olmanın aile için sorun oluşturması konularında cinsiyete göre anlamlı farklılık vardır ($p<0,05$). Beklenen ve gözlenen değerler karşılaştırıldığında erkek öğrencilerin kızlara göre aile olduğunu daha fazla hissetme, ailenin çocuğuna karşı daha sabırsız olması, internet/sosyal medyayı dersler dışında kullanma, bilgisayar oyunları ile vakit geçirme ve evin içinde çok hareketli olmanın aile için sorun oluşturma oranlarının daha yüksek, resim ve müzik gibi hobilerle ilgilenme fırsatı bulma ve ailesine ev işlerinde yardım etme oranlarının ise daha düşük olduğu görülmüştür. Bunların dışında maddelere göre yüzdeler değeri incelendiğinde öğrencilerin aileleriyle birlikte vakit geçirmekten mutlu oldukları (%72,2 ve %79,7), ailesiyle daha iyi vakit geçirdikleri (%70,4 ve %78,7), aile bireyleriyle etkileşimlerinin azalmadığı (%80,9 ve %79,7), kardeşleriyle birlikte vakit geçirmekten hoşlandıkları (%51,1 ve %52), aileleriyle ortak etkinlikler yaptıkları (%46,5 ve %52,5), ailelerinin çocuklara karşı daha anlayışlı oldukları (%61,7 ve %69,8), zamanlarını nasıl geçireceklerini bilemedikleri (%45,7 ve %38,1), evde yapabilecekleri yeni hobiler edindikleri (%53,5 ve %52), ailece pandemi hakkında konuşup kararlar aldıkları (%58,9 ve %59,1), anne-babaların çocuklarla daha fazla ilgilendikleri (%59,1 ve %63,4), çocukların ailesindekileri pandemi kurallarına uymak konusunda uyardıkları (%70,9 ve %64,4) ve ailelerinin pandemi kurallarına uyma konusundaki uyarılarını dikkate aldıkları (%95,7 belirlenmiştir).

4. TARTIŞMA, SONUÇ ve ÖNERİLER

İlkokul 3. ve 4. sınıf öğrencilerinin pandemi sürecinde yaşadıklarıyla ilgili duygu ve düşüncelerinin belirlenmeye çalışıldığı bu çalışmada, cinsiyete göre anlamlı bir farklılık olup olmadığı incelenmiştir. Günlük rutinlerle ilgili olarak; pandemi sürecinde erkek öğrencilerin kızlardan daha fazla günde üç öğün yemek yedikleri, kız öğrencilerin ise erkeklerden daha fazla kitap okudukları belirlenmiştir. Ayrıca öğrencilerin genellikle geç yattıkları, sindirim sorunları yaşamadıkları, düzenli spor yapmadıkları ve daha az hareket ettikleri, bilgisayar/internet kullanım oranlarının arttığı, temizlik ve sosyal mesafe kurallarına uygun davrandıkları belirlenmiştir. Buna göre erkek öğrenciler öğünlerine dikkat ederken kızların kitap okuma düzeylerinde artış olduğu, öğrencilerin okula gitmiyor ve uzaktan eğitime katılıyor olmalarına bağlı olarak uyku düzenlerinin değiştiği, açık alana çıkmayıp evde kalmak zorunda olduklarından daha az hareket ettikleri, ders ve ders dışı zamanlarda vakit geçirmek için bilgisayar ve internet kullanım oranlarının arttığı, pandemiyle ilgili temizlik ve mesafe kurallarına uydukları söylenebilir. Alan yazındaki Covid-19 konulu çalışmalarda bireylerin günlük rutinlerinde değişiklikler olduğu (Di Giorgio vd., 2020; Brown vd., 2020; Kurt-Demirbaş ve Koçak, 2020), öğrencilerin uzaktan eğitim derslerine odaklanma sorunu yaşadığı, sosyal medya ve televizyon

kullanma/ekran sürelerinin arttığını (Alper, 2020; Arslan, Arı ve Kanat, 2021; Gupta vd., 2021; Keskin ve Kaya, 2020) göstermektedir. Rutinlerdeki bu değişimlerin pandeminin getirisi olduğu söylenebilir. Çünkü, pandemi nedeniyle uygulanan kısıtlamalar gereği çocukların aktivitelerindeki çeşitlilik azalmış ve ev ortamında gürültü yapmadan zaman geçirme yolları da internet ve sosyal medya gibi araçlar olmuştur. Pandemi birçok şey gibi çocukların sorumluluk duygularında, özbakım ve hijyen uygulamalarında da azalmaya sebep olmuştur (Arslan, Arı ve Kanat, 2021; Grover, Goyal, Mehra, Sahoo ve Goyal, 2021). Pandemi kısıtlamaları nedeniyle, bireylerin günlük yaşam alışkanlıklarının değişime uğraması kaçınılmaz olmuştur. Ailelere, çocukların daha az hareket ettikleri de göz önünde bulundurularak yemek hazırlama, yatağını toplama, çamaşır katlama gibi günlük basit işleri çocuklarla birlikte yapmaları önerilebilir.

Duygu durumu olarak; pandemi sürecinde kız öğrencilerin erkeklere göre kendilerini daha kötü hissettikleri, aileden birinin hastalanmasından endişe duydukları, Covid-19'a yakalanmaktan korktukları ve pandeminin hiç bitmeyeceği hissine kapıldıkları belirlenmiştir. Ayrıca öğrencilerin genellikle evde kalmaktan memnun oldukları, pandemiyle ilgili haberleri dikkatle izledikleri ve duyduklarının kafalarını karıştırdığı, pandemi sürecinde yaşananlardan bunaldıkları ve çevrelerindeki tanıdıklarının Covid-19'a yakalandığını duyup üzüldükleri belirlenmiştir. Kız öğrencilerin erkeklerden daha duygusal olmalarının pandemiyle ilgili olumsuz duygularının nedeni olduğu söylenebilir. Pandemiyle ilgili olarak televizyon veya internet ortamında her gün ve çok fazla bilgi paylaşılması öğrencilerin kafa karışıklığı yaşamalarına, yakınlarının hastalanıp vefat etmeleri ise üzüntü duymalarına neden olmuş olabilir. Alan yazında pandeminin bireylerde duygu durum değişikliği oluşturduğu (Kurt-Demirbaş ve Koçak, 2020) kaygı ve depresyonda artışa neden olduğuna yönelik bulguların elde edildiği çalışmalar (Brown vd., 2020; Chen vd., 2020; Erol ve Erol, 2020; Gassman-Pines vd, 2020; Liang vd., 2020; Tang vd., 2020; Tarkoçin vd., 2020; Zhou vd., 2020) bulunmaktadır. Ma ve arkadaşlarının (2021) 7-15 yaş arası çocuğu olan Çinli 668 ebeveyn ile yaptıkları çalışmada, Covid-19 salgınının çocuklarda travma sonrası stres bozukluğu ve depresyon belirtileri oluşturduğu sonucuna ulaşılmıştır. Yine Grover, Goyal, Mehra, Sahoo ve Goyal (2021) Hindistan'da uzaktan eğitim derslerine katılan 289 öğrenci velisiyle yaptıkları çalışmada, çocukların konsantrasyonunda azalma olduğunu, çocuklarda öfke artışı olduğunu saptamışlardır. Bozkurt (2020) ilkokul öğrencilerinin pandemi deneyimlerine dair metaforik algılarını belirlediği çalışmasında, öğrencilerin pandeminin olumlu yönüne ilişkin içsel motivasyon gibi görüş bildirirken olumsuz olarak yalnızlık, iletişimsizlik, eşitsizlik gibi temalar belirlenmiştir. Özdoğan ve Berkant (2020) farklı alanlarda görev yapan 137 eğitim çalışanı ile uzaktan eğitime ilişkin yürütülen çalışmalarında, motivasyon kaybı, sınırlı iletişim ve etkileşim, teknik sorunlara dikkat çekmişlerdir. Görüldüğü gibi pandemi, tahrip edildiğinde yeri doldurulması çok zor bir alan olan duygusal gelişime zarar vermiştir. Çocuk ve bireyler pandemiden dolayı sosyal yalıtılmışlık hissi ve özdüzenleme eksikliği yaşamaktadır (Dong, Cao ve Li, 2020; Serçemeli ve Kurnaz, 2020). Pandeminin ani çıkışı ve okulların kapatılması, hastalıktan korunmaya odaklanılıp duygusal gelişimin desteklenmesini sekteye uğratmış olabilir. Öğrencilere, kendilerini duygusal anlamda ifade etme fırsatı verilerek sürecin psikolojik yönetimi yapılabilir, çocukların akran ve öğretmenleriyle yalnızca ders için değil, kendileri için önemli olan diğer konuları paylaşmaları için de ortam oluşturularak ve sosyal anlamda çevrimiçi etkileşim sağlayarak duygusal gelişim desteklenebilir.

Arkadaşlık ilişkileri olarak; pandemi sürecinde erkek öğrencilerin kızlara göre arkadaşlarını daha az özledikleri belirlenmiştir. Ayrıca öğrencilerin genellikle birbirlerinin evine gidip gelmedikleri ve telefonla veya okula gittiklerinde görüştükleri, arkadaşlarıyla iletişimlerinin azaldığı belirlenmiştir. Çocukların okula gitme isteğinde artış olduğu bilinmektedir (Grover, Goyal, Mehra, Sahoo ve Goyal, 2021). Bunun nedeni uzaktan eğitimde sunulan sınırlı sosyallik ve etkileşim alanıdır. Öğrencilere akranlarıyla görüşmeleri için imkan oluşturma noktasında öğrencilerin öğretmenleri ve ailelerine görev düşmektedir. Çünkü hem çocuklar yaşları gereği bu imkanları oluşturacak yeterli teknolojik donanım ve bilgiye sahip değildir hem de akranlarına olan özlemi gidermenin alternatif yolunu henüz keşfedememişlerdir. Öğretmenlere, ödev veya derse ilişkin görevlerin akran tartışmasını içermesi şeklinde verilmesi, öğrencilerin bir konu hakkında akranlarıyla çevrimiçi beyin fırtınası yapabilmesi için ortam oluşturulması önerisi verilebilir. Ailelere, sohbet günü belirleyip çevrimiçi de olsa çocukların arkadaşları ile birbirinden uzaklaşmalarını önlemeleri önerisi verilebilir. Haftada bir gün, bir saat aileleri yormayacaktır. Üstelik pandemide arkadaşlık ilişkilerinden uzak kalıp teknolojik materyallere odaklanma oranında artış görülen (Buzzi vd., 2020; Erol ve Erol, 2020; Kara, 2020) veya ekran süresi arttığı bilinen çocukların (Alper, 2020; Arslan, Arı ve Kanat, 2021; Gupta vd., 2021; Keskin ve Kaya, 2020) bu süreyi daha verimli geçirmesi sağlanmış olacaktır.

Okul ve derslerle ilgili olarak; pandemi sürecinde erkek öğrencilerin kızlara göre dersleri kaçırma oranlarının yüksek, dersleri önemsiz bulma ve okuldaki günlerini özleme oranlarının daha düşük olduğu belirlenmiştir. Ayrıca öğrencilerin genellikle dersleri çevrimiçi veya TV'den takip ettikleri, ödevlerini düzenli olarak

yaptıkları, derslerini eskisinden daha önemsiz bulmayı okuldaki öğretmenleriyle okulda ders yapmayı özledikleri, okulların açılmasıyla ilgili haberleri takip ettikleri, derslerinden geri kaldıklarını düşündükleri ve başarısız olmaktan endişe ettikleri, pandemi sonrası ise derslerin uzaktan olmasını istemedikleri belirlenmiştir. Alan yazında yapılan çalışmalar öğrenci, veli ve eğitimcilerin yüz yüze eğitimi daha verimli bulup uzaktan eğitime tercih ettiklerini (Dolmacı ve Dolmacı, 2020; Gören vd., 2020; Oflaz ve Adalar, 2020; Yurtbakan ve Akyıldız, 2020) ortaya koymuştur. Pandemi süreci hızlı bir şekilde uzaktan eğitime geçişi gerektirmiştir. Günbaş ve Gözüküçük (2020), ebeveynlerin uzaktan eğitimde çocuklarının motive olamadıklarını ve öğrenemediklerini düşünmelerine rağmen en azından çocukların eğitimlerine devam etmeleri, derslerini tekrar etme şansı olması ve evde öğrenme süreçlerini takip etme fırsatları olmasını olumlu olarak gördüklerini belirlemiştir. Gelecekte yapılacak benzer uygulamalarda hazırbulunuşluk düzeyleri artmış olacağından uzaktan eğitime daha olumlu bakmaları (Gömleksiz ve Pullu, 2020; Kırmızı, 2015), bu süreçte farklı hobilerle meşgul olmaya yönelmeleri muhtemeldir. Öğrenciler derslerini okulda yapmayı tercih etmekle birlikte evde aileleriyle kalmaktan da memnun görünmektedirler. Pandemi sürecinin çocukların anne-baba ve kardeşleriyle ev ortamında daha fazla birlikte vakit geçirmelerine fırsat sunduğu söylenebilir.

Aile içi ilişkilerle ilgili olarak; pandemi sürecinde erkek öğrencilerin kızlara göre daha fazla aile olduklarını hissettikleri, ailelerinin daha öfkeli olduğu, internet/sosyal medyayı kullanma, bilgisayarda oyunla vakit geçirme ve evde çok hareketli olmalarının aileleri için sorun oluşturduğu; kızların ise erkeklere göre daha fazla resim ve müzik gibi hobileriyle ilgilendikleri ve ailelerine işlerinde yardım ettikleri belirlenmiştir. Ayrıca öğrencilerin genellikle anne-baba ve kardeşleriyle birlikte daha fazla vakit geçirdikleri ve bundan mutlu oldukları, yalnız kalma fırsatı buldukları, ailelerinin daha anlayışlı olduğu, zamanı nasıl geçireceklerini bilemedikleri, yeni hobiler edindikleri, evdeki sorumluluklarının arttığı, anne-babalarından daha fazla ilgi gördükleri, pandemi kurallarına uyma konusunda aile bireylerinin birbirlerini uyardığı ve bu uyarıları dikkate aldıkları belirlenmiştir. Alan yazında pandemi sürecinde yapılan çalışmalar, aile bireylerinin yakın ilişkileri ve aile içi etkileşimin olumlu yönde geliştiğini ortaya koymuştur (Ergül ve Yılmaz, 2020; Mart ve Kesicioğlu, 2020; Şahin vd., 2020). Burada aileye düşen sorumluluğun hem kendileri hem de çocukları için verimli vakit geçirme yolları konusunda çaba göstermeleri olduğu söylenebilir. Çocukların yaşına göre evde oynanabilecek oyunlar, hareket etmeyi sağlayacak egzersizler, kitap okuma veya enstrüman çalma gibi hobileri geliştirme vb. çocukları istenmeyen teknoloji bağımlılığından da uzak tutacaktır. Aynı zamanda stres ve depresyon düzeyinin azalmasına katkı sağlayacaktır (Gümüşgil ve Aydoğan, 2020). Bu konuda eğitimciler de hem aile hem de çocukları destekleyebilirler. Uzaktan eğitim etkileşimleriyle ders dışı zamanı değerlendirme, teknolojiden yararlanma, hareketli yaşam biçimi, aile içi ilişkiler vb. konularında çocukların ve velilerin görüşlerini alıp önerilerde bulunarak paylaşımlarda bulunabilirler.

Sonuç olarak pandemi süreci tüm bireylerin yaşamını etkilemiştir ve salgının her aşamasında değerlendirmeler yapılarak risk ve kriz yönetimi açısından ele alınması, uygun politika önerilerinin geliştirilmesi gerekmektedir (Tunç ve Atıcı, 2020). Gelecek yıllarda benzer durumların yaşanacağından hareketle ilköğrencilerine yönelik bazı çalışmaların yapılmasına gereksinim duyulduğu söylenebilir. Öğrencilerin evde boş zamanlarını değerlendirme ve zaman yönetimi, dersler ve oyuna ayırdıkları zamanı dengeli kullanma, teknoloji bağımlılığı konusunda, sağlıklı olmak için uyku, beslenme ve hareketli yaşam tarzının benimsenmesi, arkadaşlık ilişkilerinin geliştirilmesi ve olumsuz duygu durumlarıyla başa çıkma konusunda desteklenmeye ihtiyaçları olduğu görülmüştür. Burada ailelere ve eğitim çalışanlarına önemli görevler düşmektedir. Bununla birlikte pandeminin etkilerinin daha kapsamlı şekilde araştırmalarla ortaya konmasına gereksinim vardır. Böylece gelecekte yaşanma olasılığı yüksek olan benzer durumlara hem kişisel hem de kurumsal olarak daha hazırlıklı olmaya ve ortaya çıkabilecek olumsuz etkilerin en aza indirilmesine katkı sağlanabilecektir.

Sınırlılıklar: Çalışmanın sorularının bulunduğu bağlantı adresi öğrencilerin velileri aracılığıyla iletildiğinden dolayı, velisi akıllı telefona sahip olmayan öğrencinin çalışmaya katılamamış olması çalışmanın sınırlılığı olarak belirtilebilir.

KAYNAKÇA

Adnan, M. ve Anwar, K. (2020). Online learning amid the covid-19 pandemic: students' perspectives. *Online Submission*, 2(1), 45-51.

Agostinelli, F., Doepke, M., Sorrenti, G. ve Zilibotti, F. (2020). *When the great equalizer shuts down: Schools, peers, and parents in pandemic times* (No. w28264). National Bureau of Economic Research.

Ak, Ş. Gökdaş, İ., Öksüz, C. ve Torun, F. (2021). Uzaktan eğitimde eğitimcilerin eğitimi: Uzaktan eğitime yönelik öz yeterlik ve yarar algısına etkisi. *Açıköğretim Uygulamaları ve Araştırmaları Dergisi*, 7(1), 24-44.

- Akoğlu, G. ve Karaaslan, B. T. (2020). Covid-19 ve izolasyon sürecinin çocuklar üzerindeki olası psikososyal etkileri. *İzmir Katip Çelebi Üniversitesi Sağlık Bilimleri Fakültesi Dergisi*, 5(2), 99-103.
- Alper, A. (2020). Pandemi sürecinde k-12 düzeyinde uzaktan eğitim: durum çalışması. *Milli Eğitim Dergisi*, 49(1), 45-67.
- Altınpulluk, H. (2021). Türkiye'deki öğretim üyelerinin covid-19 küresel salgın sürecindeki uzaktan eğitim uygulamalarına ilişkin görüşlerinin incelenmesi. *Gazi Üniversitesi Gazi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 41(1), 53-89.
- Altuntaş, E. Y., Başaran, M., Özeke, B. ve Yılmaz, H. (2020). Covid-19 pandemisi sürecinde üniversite öğrencilerinin yükseköğretim kurumlarının uzaktan eğitime yönelik stratejilerine ve öğrenme deneyimlerine ilişkin algı düzeyleri. *Uluslararası Halkla İlişkiler ve Reklam Çalışmaları Dergisi*, 3(2), 8-23.
- Arslan, K., Arı, A. G. ve Kanat, M. H. (2021). Covid-19 pandemi sürecinde verilen uzaktan eğitim hakkında veli görüşleri. *Ulakbilge Sosyal Bilimler Dergisi*, 57, 192-206.
- Basilaia, G. ve Kvavadze, D. (2020). Transition to online education in schools during a SARS-CoV-2 coronavirus (COVID-19) pandemic in Georgia. *Pedagogical Research*, 5(4).
- Bozkurt, A. (2020). Koronavirüs (Covid-19) pandemisi sırasında ilköğretim öğrencilerinin uzaktan eğitime yönelik imge ve algıları: Bir metafor analizi. *Uşak Üniversitesi Eğitim Araştırmaları Dergisi*, 6(2), 1-23.
- Brown, S. M., Doom, J. R., Lechuga-Pena, S., Watamura, S. E. ve Koppels, T. (2020). Stress and parenting during the global covid-19 pandemic. *Child Abuse & Neglect* <https://doi.org/10.1016/j.chiabu.2020.104699>
- Buzzi, C., Tucci, M., Ciprandi, R., Brambilla, I., Caimni, S., Ciprandi, G. ve Marseglia, G. L. (2020). The psycho-social effects of covid-19 on Italian adolescents' attitudes and behaviors. *Italian Journal of Pediatrics*, 46(69) <https://doi.org/10.1186/s13052-020-00833-4>.
- Büyüköztürk, Ş., Çakmak, E. K., Akgün, Ö. E., Karadeniz, Ş. ve Demirel, F. (2020). *Bilimsel araştırma yöntemleri* (28. Baskı). Ankara: Pegem.
- Büyüköztürk, Ş. (2005). Anket geliştirme. *Türk Eğitim Bilimleri Dergisi*, 3(2), 133-151.
- Cansoy, R. ve Türkoğlu, M. E. (2019). *Eğitimde Araştırma Yöntemleri* (Ed. S. Turan), Ankara: Ankara Nobel.
- Chen, H., Chen, C. Y., Pakpour, A. H., Griffiths, M. D. ve Lin, C. Y. (2020). Internet-related behaviors and psychological distress among schoolchildren during covid-19 school suspension. *Journal of The American Academy of Child & Adolescent Psychiatry*, 59(10), 1099-1104.
- Demir, F. ve Özdaş, F. (2020). Covid-19 sürecindeki uzaktan eğitime ilişkin öğretmen görüşlerinin incelenmesi [Özel sayı]. *Milli Eğitim Dergisi*, 49(1), 273-292. Doi: 10.37669/milliegitim.775620
- Di Giorgio, E., Di Riso, D., Mioni, G. ve Cellini, N. (2020). The interplay between mothers' and children behavioral and psychological factors during covid-19: An Italian study. Preprint. <https://doi.org/10.31234/osf.io/dqk7h>
- Dolmacı, M. ve Dolmacı, A. (2020). Yabancı dil hazırlık sınıftaki üniversite öğrencilerinin eş zamanlı uzaktan eğitim ile ilgili görüşleri [Özel sayı]. *Milli Eğitim Dergisi*, 49(1), 657-684. Doi: 10.37669/milliegitim.782906
- Dong, C., Cao, S. ve Li, H. (2020). Young children's online learning during COVID-19 pandemic: Chinese parents' beliefs and attitudes. *Children And Youth Services Review*, 118, 105440.
- Drane, C., Vernon, L. ve O'Shea, S. (2020). The impact of 'learning at home' on the educational outcomes of vulnerable children in Australia during the COVID-19 pandemic. *Literature Review Prepared by the National Centre for Student Equity in Higher Education. Curtin University, Australia.*
- Ergül, B. ve Yılmaz, B. (2020). Covid-19 salgını süresince aile içi ilişkilerin doğrulayıcı faktör analizi ile incelenmesi [Özel sayı]. *İBAD Sosyal Bilimler Dergisi*, 38-51. Doi: 10.21733/ibad.733909
- Erol, M. ve Erol, A. (2020). Koronavirüs pandemisi sürecinde ebeveynleri gözünden ilköğretim öğrencileri [Özel sayı]. *Milli Eğitim Dergisi*, 49(1), 529-551. Doi: 10.37669/milliegitim.766194
- Garbe, A., Ogurlu, U., Logan, N. ve Cook, P. (2020). COVID-19 and remote learning: Experiences of parents with children during the pandemic. *American Journal of Qualitative Research*, 4(3), 45-65.

- Gassman-Pines, A., Ananat, E. O. ve Fitz-Henley, J. (2020). Covid-19 and parent-child psychological well-being. *Pediatrics*, 146(4) 1-11. Doi: 10.1542/peds.2020-007294.
- Grover, S., Goyal, S. K., Mehra, A., Sahoo, S. ve Goyal, S. (2021). A survey of parents of children attending the online classes during the ongoing COVID-19 pandemic. *The Indian Journal of Pediatrics*, 88(3), 280-280.
- Gören, S. Ç., Gök, F. S., Yalçın, M. T., Göregen, F. ve Çalışkan, M. (2020). “Küresel salgın sürecinde uzaktan eğitimin değerlendirilmesi: ankara örneği [Özel Sayı].” *Milli Eğitim Dergisi*, 49(1): 69-94. Doi: 10.37669/milliegitim.787145
- Gömlüksüz, M. N. ve Pullu, E. K. (2020). Meslek yüksekokulu öğrencilerinin covid 19 pandemi sürecinde çevrimiçi öğrenmeye ilişkin hazırbulunuşluk ve tutum düzeyleri arasındaki ilişkinin çeşitli değişkenler açısından incelenmesi [Özel sayı]. *Milli Eğitim Dergisi*, 49(1), 757-782. Doi: 10.37669/milliegitim.788019
- Gupta, R., Aggarwal, A., Sable, D., Chahar, P., Sharma, A., Kumari, A. ve Maji, R. (2021). Covid-19 pandemic and online education: impact on students, parents and teachers. *Journal of Human Behavior in the Social Environment*, 1-24.
- Günbaş, N. ve Gözüküçük, M. (2020). Views of Elementary School Children’s Parents about Distance Education during the Covid-19 Pandemic, *Sakarya University Journal of Education*, 10(3), 686-716.
- Gümüşgil, O. ve Aydoğan, R. (2020). Yeni tip koronavirüs-covid 19 kaynaklı evde geçirilen boş zamanların ev içi rekreatif oyunlar ile değerlendirilmesi. *Spor Eğitim Dergisi*, 4(1), 107-114
- Imran, N., Zeshan, M. ve Pervaiz, Z. (2020). Mental health considerations for children & adolescents in COVID-19 Pandemic. *Pakistan Journal of Medical Sciences*, 36(COVID19-S4), S67.
- Kara, Y. (2020). Pandemi sürecindeki öğrenci deneyimleri: bakırköy ilçesi örneği. *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 7(7), 165-176.
- Kavuk, E. ve Demirtaş, H. (2021). COVID-19 Pandemisi Sürecinde Öğretmenlerin Uzaktan Eğitimde Yaşadığı Zorluklar. *E-Uluslararası Pedagogji Dergisi*, 1(1), 55-73.
- Keskin, M. ve Kaya, D. Ö. (2020). Covid-19 sürecinde öğrencilerin web tabanlı uzaktan eğitime yönelik geri bildirimlerinin değerlendirilmesi. *İzmir Katip Çelebi Üniversitesi Sağlık Bilimleri Fakültesi Dergisi*, 5(2), 59-67.
- Kırmızı, Ö. (2015). The influence of learner readiness on student satisfaction and academic achievement in an online program at higher education. *The Turkish Online Journal of Educational Technology*, 14(1), 133-142.
- Kurnaz, E. ve Serçemeli, M. (2020). Covid-19 pandemi döneminde akademisyenlerin uzaktan eğitim ve uzaktan muhasebe eğitimine yönelik bakış açıları üzerine bir araştırma. *Uluslararası Sosyal Bilimler Akademi Dergisi*, (3), 262-288.
- Kurt, G., Atay, D. ve Öztürk, H. A. (2021). Student engagement in K12 online education during the pandemic: The case of Turkey. *Journal of Research on Technology in Education*, 1-17.
- Kurt-Demirbaş, N. ve Sevgili-Koçak, S. (2020). 2-6 yaş arasında çocuğu olan ebeveynlerin bakış açısıyla covid-19 salgın sürecinin değerlendirilmesi. *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 7(6), 328-349.
- La Velle, L., Newman, S., Montgomery, C. ve Hyatt, D. (2020). Initial teacher education in England and the Covid-19 pandemic: Challenges and opportunities. *Journal of Education for Teaching*, 46(4), 596-608.
- Liang, L., Ren, H., Cao, R., Hu, R., Qin, Z., Li, C. ve Mei, S. (2020). The effect of covid-19 on youth mental health. *Psychiatric Quarterly*. <https://doi.org/10.1007/s11126-020-09744-3>
- Ma, Z., Idris, S., Zhang, Y., Zewen, L., Wali, A., Ji, Y., ... ve Baloch, Z. (2021). The impact of COVID-19 pandemic outbreak on education and mental health of Chinese children aged 7–15 years: an online survey. *BMC pediatrics*, 21(1), 1-8.
- Mahapatra, A. ve Sharma, P. (2020). Education in times of COVID-19 pandemic: Academic stress and its psychosocial impact on children and adolescents in India. *International Journal of Social Psychiatry*, 0020764020961801.
- Mart, M. ve Kesicioğlu, O.S. (2020). Parents’ opinion to play at home during covid-19 pandemic. *Turkish Studies*, 15(4), 945-958. <https://dx.doi.org/10.7827/TurkishStudies.44381>

- Morgan, H. (2020). Best practices for implementing remote learning during a pandemic. *The Clearing House: A Journal of Educational Strategies, Issues and Ideas*, 93(3), 135-141.
- Novianti, R. ve Garzia, M. (2020). Parental engagement in children's online learning during covid-19 pandemic. *Journal of Teaching and Learning in Elementary Education (Jtlee)*, 3(2), 117-131.
- Oflaz, G. ve Adalar, F. (2020). Ortaokul öğrencilerinin covid-19 pandemi sürecinde aldıkları uzaktan eğitime ilişkin düşüncelerinin belirlenmesi. III. International Conference on COVID-19 Studies'te sunulan bildiri, Ankara.
- Özdoğan, A. Ç. ve Berkant, H. G. (2020). Covid-19 pandemi dönemindeki uzaktan eğitime ilişkin paydaş görüşlerinin incelenmesi. *Milli Eğitim Dergisi*, 49(1), 13-43.
- Rapanta, C., Botturi, L., Goodyear, P., Guàrdia, L., ve Koole, M. (2020). Online university teaching during and after the covid-19 crisis: refocusing teacher presence and learning activity. *Postdigital Science and Education*, 1-23. <https://doi.org/10.1007/s42438-02000155-y>
- Sahlberg, P. (2020). Will the pandemic change schools?. *Journal of Professional Capital and Community*. <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/JPC-05-2020-0026/full/html> adresinden erişilmiştir.
- Saltürk, A. ve Güngör, C. (2020). Covid-19 döneminde öğrencilerde topluluk hissi ve çevrimiçi uzaktan eğitimin incelenmesi. *Itobiad: Journal of the Human & Social Science Researches*, 9(5).
- Serçemeli, M. ve Kurnaz, E. (2020). Covid-19 pandemi döneminde öğrencilerin uzaktan eğitim ve uzaktan muhasebe eğitimine yönelik bakış açıları üzerine bir araştırma. *Uluslararası Sosyal Bilimler Akademik Araştırmalar Dergisi*, 4(1), 40-53.
- Sönmez, E. D. ve Cemaloğlu, N. (2020). Okullaşma sürecinde uzaktan evde eğitime geçiş. *İnsan ve İnsan*, 8(27), 63-82.
- Szalma, I. ve Rékai, K. (2020). Personal and Online Contact during the COVID-19 Pandemic among Nonresident Parents and their Children in Hungary. *International Journal of Sociology*, 50(6), 495-503.
- Şahin, A., Tarsuslu, B., Durat, G. ve Arıkan, D. (2020). Covid-19 salgınının ebeveyn-çocuk ilişkisine etkisi. International Conference on Covid-19 Studies'te sunulan bildiri, Ankara.
- Tang, S., Xiang, M., Cheung, T. Ve Xiang, Y. T. (2020). Mental health and its correlates among children and adolescents during covid-19 school closure: the importance of parent-child discussion. *Journal of Affective Disorders*, 279(2021), 353-360.
- Tarkoçin, S., Alagöz, N. ve Boğa, E. (2020). Okul öncesi dönem çocuklarının pandemi sürecinde (covid-19) davranış değişiklikleri ve farkındalık düzeylerinin anne görüşlerine başvurularak incelenmesi. *Turkish Studies*, 15(6), 1017-1036. <https://dx.doi.org/10.7827/TurkishStudies.44338>
- T.C. Sağlık Bakanlığı (2020). *Covid-19 bilgilendirme platformu*. Erişim : <https://covid19.saglik.gov.tr/TR-66494/pandemi.html>
- Telli, S. G. ve Altun, D. (2020). Coronavirüs ve çevrimiçi (online) eğitimin önlenemeyen yükselişi. *Üniversite Araştırmaları Dergisi*, 3(1), 25-34.
- Tunç, A. ve Atıcı, F. Z. (2020). Dünyada ve Türkiye'de pandemilerle mücadele: risk ve kriz yönetimi bağlamında bir değerlendirme. *Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(2), 329-362. <https://doi.org/10.31454/usb.808685>.
- Türker, A. ve Dündar, E. (2020). Covid-19 pandemi sürecinde eğitim bilişim ağı (eba) üzerinden yürütülen uzaktan eğitimlerle ilgili lise öğretmenlerinin görüşleri. *Milli Eğitim Dergisi*, 49(1), 323-342.
- Türküresin, H. E. (2020). Covid-19 pandemi döneminde yürütülen uzaktan eğitim uygulamalarının öğretmen adaylarının görüşleri bağlamında incelenmesi. *Milli Eğitim Dergisi*, 49(1), 597-618.
- Ünal, N., Şanlıer, N. ve Şengil, A. Z. (2021). Pandemi döneminde üniversite öğrencilerinin çevrimiçi öğrenmeye hazırbulunuşluklarının ve uzaktan eğitime ilişkin deneyimlerinin değerlendirilmesi. *İnönü Üniversitesi Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksek Okulu Dergisi*, 9(1), 89-104.
- Yolcu, H. H. (2020). Koronavirüs (Covid-19) Pandemi sürecinde sınıf öğretmeni adaylarının uzaktan eğitim deneyimleri. *Açıköğretim Uygulamaları ve Araştırmaları Dergisi*, 6(4), 237-250.

Yurtbakan, E. ve Akyıldız, S. (2020). Sınıf öğretmenleri, ilkokul öğrencileri ve ebeveynlerin covid-19 izolasyon döneminde uygulanan uzaktan eğitim faaliyetleri hakkındaki görüşleri. *Turkish Studies*, 15(6), 949-977. <https://dx.doi.org/10.7827/TurkishStudies.43780>

World Health Organization, 2020. Erişim: https://www.who.int/emergencies/diseases/novel-coronavirus-2019/coronavirus-disease-answers?gclid=Cj0KCQiAk53-BRD0ARIsAJuNhpsECwwe-4eUP86jkWqMwiO2e2VDh5X0x3yW-2HNeG8EHQ8xRr5TcKcaAgVfEALw_wcB&query=What+is+COVID19%3F&referrerPageUrl=https%3A%2F%2Fwww.who.int%2Femergencies%2Fdiseases%2Fnovel-coronavirus-2019%2Fcoronavirus-disease-answers

Xie, X., Siau, K. ve Nah, F. F. H. (2020). COVID-19 pandemic–online education in the new normal and the next normal. *Journal of Information Technology Case and Application Research*, 22(3), 175-187.

Zhou, L., Wu, S., Zhou, M. ve Li, F. (2020). 'School's out, but class' on', the largest online education in the world today: taking china's practical exploration during the covid-19 epidemic prevention and control as an example. *Best Evid Chin Edu*, 4(2), 501-519.

Zhou, S. J., Zhang, L. G., Wang, L. L., Guo, Z. C., Wang, J. Q., Chen, J. C., Liu, M., Chen, X. ve Chen, J. X. (2020). Prevalence and socio-demographic correlates of psychological health problems in Chinese adolescents during the outbreak of covid-19. *European Child & Adolescent Psychiatry*. <https://doi.org/10.1007/s00787-020-01541-4>.

e-ISSN:2587-2168

International Journal of
Disciplines Economics &
Administrative Sciences
Studies (IDEASTUDIES
Journal)Vol: 8 Issue: 38
Year: 2022
pp 170-182Article ID
57675Arrival
24 December 2021
Published
27 February 2022[Doi Number](https://doi.org/10.26728/ideas.57675)
10.26728/ideas.57675

[How to Cite This Article](#)
Altıntaş, F.F. (2022). "G7
Ülkelerinin Üretim
Kapasitesi, Beşeri Sermaye
Ve Yetenek Rekabetçiliği
Performansları Açısından
Birbirlerine Olan
Benzerliklerin Analizi: Knn
(En Yakın Komşu)
Algoritması İle Bir
Uygulama", International
Journal of Disciplines
Economics &
Administrative Sciences
Studies, (e-ISSN:2587-2168),
Vol:8, Issue:38; pp:170-182



International Journal of
Disciplines Economics &
Administrative Sciences
Studies is licensed under a
Creative Commons
Attribution-
NonCommercial 4.0
International License.

G7 Ülkelerinin Üretim Kapasitesi, Beşeri Sermaye Ve Yetenek Rekabetçiliği Performansları Açısından Birbirlerine Olan Benzerliklerin Analizi: KNN (En Yakın Komşu) Algoritması İle Bir Uygulama

Analysis Of The Similarity Of G7 Countries In Production Capacity, Human Capital And Talent Competitiveness Performance: An Application With KNN (Nearest Neighbor) Algorithm

Dr. Furkan Fahri ALTINTAŞ

Mersin İl Jandarma Komutanlığı, Mersin/Türkiye

ÖZET

Özellikle gelişmiş ülkelerin üretim kapasitesi, beşeri sermaye ve yetenek rekabetçiliği performansları boyutlarının uyum içinde olmasıyla küresel ekonominin gelişimi sağlanabilmektedir. Buna göre araştırmada, dünyanın en gelişmiş ekonomilerine sahip G7 grubu ülkelerinin üretim kapasitesi, beşeri sermaye ve yetenek rekabetçiliği performansları açısından söz konusu ülkelerin birbirlerine olan uzaydaki konumları KNN (en yakın komşu) algoritması ile incelemiştir. Bulgulara göre, birbirlerine en fazla komşu, benzer veya uyum içinde olan ülkelerin sırasıyla İngiltere, Almanya, Kanada, Fransa ve Japonya olduğu tespit edilmiştir. ABD'nin diğer ülkeler ile daha az uyum göstermesinin sebebi üretim kapasitesi ve yetenek rekabetçiliği performanslarının diğer ülkeler içinde en fazla, beşeri sermaye seviyesinin ise diğer ülkeler içinde en az olmasından kaynaklanmıştır. Bunun yanında, İtalya'nın üretim kapasitesi seviyesinin diğer ülkeler içinde en az ve seviyenin diğer ülkeler ile belirgin farklılıklar olmasından dolayı diğer ülkeler ile daha az uyum içinde olmuştur. Buna göre, ABD ve İtalya'nın diğer ülkeler ile uyum içinde olması için ABD için beşeri sermaye, İtalya'nın ise üretim kapasitesi seviyesini artıracak faaliyetler yapması gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Üretim Kapasitesi, Beşeri Sermaye, Yetenek Rekabetçiliği.

ABSTRACT

The development of the global economy can be achieved, especially if the dimensions of production capacity, human capital and talent competitiveness performances of developed countries are in harmony. Accordingly, in the research, the locations of the G7 group countries with the world's most developed economies in terms of production capacity, human capital and talent competitiveness performances of the countries in question were examined with the KNN (nearest neighbor) algorithm. According to the findings, it has been determined that the countries that are most neighboring, similar or compatible with each other are England, Germany, Canada, France and Japan, respectively. The reason why the USA is less compatible with other countries is due to the fact that their production capacity and talent competitiveness performances are the highest among other countries, and the level of human capital is the lowest among other countries. Besides, the production capacity level of Italy is the lowest among other countries and the level is less in line with other countries since the level has significant differences with other countries. Accordingly, it has been concluded that in order for the USA and Italy to be in harmony with other countries, it is necessary to carry out activities that will increase the level of human capital for the USA and the production capacity of Italy.

Key words: Production Capacity, Human Capital, Talent Competitiveness

1. GİRİŞ

Özellikle gelişmiş ülkelerin üretim kapasitesi, beşeri sermaye ve yetenek rekabetçiliği performansları ülkelerin ekonomik durumunu etkilemektedir. Bu kapsamda ülkelerin söz konusu boyutlar açısından performansları ülkelerin dünya üzerindeki ekonomik konumlarını belirlemektedir. Gelişmiş ekonomilere sahip ülkelerin üretim kapasitesi, beşeri sermaye ve yetenek rekabetçiliği performansları açısından birbirleriyle uyum içinde olmasıyla söz konusu ülkeler küresel ekonomiye olan katkılarını artırabilmektedir. Buna göre araştırmanın amacı, dünyanın en gelişmiş ekonomilerine sahip olan G7 grubu ülkelerinin üretim kapasitesi, beşeri sermaye ve yetenek rekabetçiliği boyutları performansları açısından ülkelerin birbirlerine göre konumlarını en yakın komşu (KNN) algoritması ile belirlemektir. Bu bağlamda araştırmada ilk olarak kavramsal çerçeve bölümünde üretim kapasitesi, beşeri sermaye ve yetenek rekabetçiliği boyutları ile ilgili olarak açıklamalarda bulunulmuştur. İkinci olarak araştırmanın literatür kısmında üretim kapasitesi, beşeri sermaye ve yetenek rekabetçiliği boyutları ile KNN algoritması ile ilgili olan çalışmalar belirtilmiştir. Yöntem kısmında ise araştırmanın analizi, veri seti ile KNN algoritması sunulmuştur. Son olarak sonuç ve tartışma kısmında ise bulgular kapsamında tespit edilen değerlere istinaden çıkarımlar sağlanıp tartışılmıştır.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Üretim kapasitesi, beşeri sermaye ve yetenek rekabetçiliği boyutları ekonomi ile doğrudan bağlantılı olup, söz konusu boyutların birbirleriyle pozitif yönlü ilişkileri bulunmaktadır. İlk olarak üretim kapasitesi ve beşeri sermaye ilişkisinde beşeri sermaye üretim kapasitesini ve verimliliği artırmaktadır. Organizasyonlar için üretim kapasitesi açısından belirli bir verimlilik sağlandıktan sonra elde edilen kazanımlar beşeri sermaye için yatırıma dönüştürüldüğünde beşeri sermayenin niteliği daha çok anlam kazanmaktadır (Lin vd., 2017). İkinci olarak beşeri sermaye ve yetenek rekabetçiliği arasındaki ilişki çerçevesinde organizasyonlarda beşeri sermayenin gelişimiyle üretim kapasitesi, verimlilik, inovasyon ve yetenek gelişimi sağlanabileceği için organizasyonların yetenek rekabet rekabetçiliği kapasitesi de artabilecektir. Yetenek rekabetçiliğin organizasyonlar için sağladığı fırsatlar ve avantajlar ile sağlanan getiri insanların gelişimi için kullanıldığında beşeri sermaye boyutunun kalitesi de artabilecektir (Debrah vd., 2018). Son olarak üretim kapasitesi ve yetenek rekabetçiliği boyutları arasındaki ilişkide üretim kapasitesinin artması ile verimlilik sağlanabilecek ve bu durum organizasyonlar için üretimde özgünlük veya farklılaşma ile üretimini nicelik ve nitelik anlamda çoğaltmasını ve en sonunda organizasyonların yetenek rekabetçiliğini gerçekleştirebilecektir. Yetenek rekabetçiliği ile sağlanan katma değer ile organizasyonlar için üretim kapasitesinin ve verimliliğin sağlanmasının sürdürülebilirliği mümkün olabilecektir.

Üretim kapasitesi genel anlamda organizasyonların belirli bir zamanda elde ettiği çıktı hacmi veya belirli bir zamanda girdi olarak kullanılan üretim faktörleri olarak belirtilmektedir (Bulut, 2007). Spesifik anlamda organizasyonların çeşitli üretim kapasiteleri bulunmaktadır. Bu kapasite çeşitleri Tablo 1’de açıklanmıştır.

Tablo 1. Organizasyonların Üretim Kapasite Çeşitleri

Kapasite Türleri	Açıklama
Teorik Kapasite	Üretim araçlarıyla her zaman üretimin sağlanması ve üretim sürecinde uygun beşeri sermaye kullanılmasıyla elde edilebilecek en fazla üretim miktarını açıklamaktadır.
Pratik Kapasite	Teorik kapasitede farklı akasamalar (bakım-onarım, tamir vb.) sonucunda oluşan zararların çıkarılmasıyla tespit edilen kapasitedir.
Fiili Kapasite	Belirli bir zamanda üretilen mal veya hizmetlerin miktarıdır
Planlanan Kapasite	Piyasa şartları ve diğer ekonomik faktörler ile birlikte organizasyon stratejilerine göre tespit edilen ve satış planlarına göre ölçülen kapasitedir.
Aylak Kapasite	Teorik ile pratik kapasitenin kullanılmayan bölümüdür. Fakat uygulamalarda genel anlamda pratik kapasiteye göre değerlendirilmektedir.
Zorlanmış Kapasite	Pratik kapasitenin üzerindeki çalışma seviyesidir.
Optimal Kapasite	Organizasyona en az ortalama birim maliyetle çalışma olanağı oluşturan ve yıllık üretim hacmi optimum olan kapasitedir.

Kaynak: Koç vd., 2017: 3

Ülkeler açısından üretim kapasitesi; üretim kaynakları, girişimcilik kapasitesi ve üretimle ilgili olan çeşitli unsurların (doğrudan yabancı yatırım ile yerli girişimcilik ve büyük firma ile küçük ve orta düzey girişimciler arasındaki ilişkiler vb.) birlikte dikkate alınarak yapılan üretimi açıklamaktadır (UNCTAD, 2006: 63). Ekonomik kalkınma ve gelişme ekonomik faaliyetlerin büyüklüğünden daha çok söz konusu faaliyetlerin çeşitlenmesi ile ilişkilidir. Dolayısıyla yeni mal ve hizmetlere odaklanarak yapılacak ekonomik faaliyetler ülkelerin üretim kapasitesi ile ilgilidir. Buna göre ülkelerin üretim kapasiteleri, bir malın ve hizmetin fazla üretiminin yanında malların ve hizmetlerin çeşitliliğinin fazla üretimini de açıklamaktadır. Dolayısıyla ekonomideki çeşitlilik ülkelerin üretim kapasitelerine bağlıdır (Freire, 2011: 4).

Ülkeler kendi üretim kapasiteleri hakkında farkında olması ve mevcut üretim kapasitelerine göre stratejiler ve faaliyetler sürdürmeleri için kendilerinin üretim kapasitelerini ölçen çeşitli metriklere gereksinim duymaktadır. Söz konusu metriklerden bir tanesi uluslararası alanda geçerliliği ile güvenilirliği olan ve Birleşmiş Milletler (BM) tarafından ülkelerin üretim kapasite performanslarını ölçen Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı Üretim Kapasitesi Endeksi (United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD - Productive Capacities Index – PCI)’dir. PCI ülkelerin ekonomilerinin yapısal dönüşümünü ve sürdürülebilir büyüme ile özellikle az gelişmiş ülkelerde üretim kapasitelerinin güçlendirilmesini savunmaktadır. Bu kapsamda 2006 yılında Birleşmiş Milletler tarafından oluşturulan En Az gelişmiş Ülkeler Raporu Üretken Kapasitelerinin Geliştirilmesi (The Least Developed Countries Report 2006: Entrepreneurial Capacities) isimli yapıta göre üretim kapasitesi, bir ülkenin mal ve hizmet üretme kapasitesini belirleyen ve ekonomik anlamda büyümesini ve gelişmesini sağlayan üretken kaynaklar, girişimci yetenekler ile üretim bağlantıları olarak belirtilmiştir. PCI’nın en önemli özelliği, üretim kapasiteleri konusunda politika oluşturulmasında ülkelere kolaylık sağlamasıdır (Gnangnon, 2021: 2). Ayrıca PCI’da çeşitli rol ve hizmetler yerine getirilirken ülkelerin etkinliği, verimliliği, sürdürülebilirliği ve hesap verilebilirliğin üretim kapasiteleri için nasıl arttığı konusunda

çeşitli bilgiler sunmaktadır (Therkildsen, 2008: 3). Bunların dışında PCI 8 bileşenden oluşmaktadır. Söz konusu bileşenlerin açıklamaları Tablo 2’de gösterilmiştir.

Tablo 2. PCI Bileşenleri ve Bileşenlerin Açıklamaları

Bileşenler	Açıklamalar
Enerji	Elektrik ve petrol kullanma oranlarını
Beşeri Sermaye	Eğitim ve sağlık seviyesi
ICT's	Geniş bant ve mobil telefon seviyesi
Kurumlar	Devlet etkililiği ve hukukun üstünlüğü seviyesi
Doğal Sermaye	Tarım ve materyal yoğunluğu
Özel Sektör	Yerli kredi ile ihracat ve ithalat için maliyet ve zaman seviyesi
Yapısal Değişiklik	Ekonomik karmaşıklık ve brüt sabit sermaye oluşumu.
Nakliyat	Hava ve demiryolları

Kaynak: UNCTAD: 2020: 11

Beşeri sermaye, insanların doğuştan sahip olduğu ve sonradan kazandığı değer olarak açıklanmaktadır. Buna bağlı olarak insanın üretim sürecindeki yerini, sahip olduğu nitelikleri ve üstünlükleri belirlemektedir (Tunç, 1998: 85). Diğer bir tanıma göre beşeri sermaye, insanların deneyim ve bilgi üstünlükleri ile söz konusu insanların belirli bir organizasyon yararına faaliyet gösterme girişimi olarak açıklanmaktadır. Bunun yanında beşeri sermaye, bir organizasyonun münferit ve müşterek anlamda elinde bulundurduğu işgücü faktörlerinin kombinasyonu olarak da değerlendirilebilir. Söz konusu kombinasyon içinde öğrenmeye teşvik, teknik üstünlük, öğrenme kabiliyeti, bilgiyi paylaşma niyeti ve nitelik gibi faktörler dâhildir (Kaya ve Kesen, 2014: 31). Başka bir tanıma göre beşeri sermaye, bireylerin eğitimine, işlerindeki eğitimine ve diğer deneyim türlerine yapılan yatırımlar yoluyla sağlanan bilgiler ve beceriler olarak tanımlanmaktadır (Becker, 1964). Bunun yanında beşeri sermaye, insan yatırımları ile insan yatırımlarının sonuçlarıyla ilgilenmektedir. Beşeri sermaye yatırımları bilgi ve becerilere yol açan eğitim ve iş becerilerini içermektedir. Beşeri sermayenin yatırımlarının sonuçları ise bilgiler ve becerilerdir (Unger vd., 2011: 343).

Ülkeler veya makro açıdan literatürde çeşitli beşeri sermaye tanımları bulunmaktadır. Bunlardan birincisi, ekonomik gücün seviyesini gösteren ekonomik sermayedir. İkincisi, bireyin çevresini, kültürel birikimini ve sahip olduğu yeteneklerini somutlaştırmayı açıklayan kültürel sermayedir. Üçüncüsü, bireyleri harekete geçirebilecekleri etkin ağların düzeyi ile kavramsallaştırılan sosyal sermayedir. Dördüncüsü, organizasyonların veya ülkelerin çevreye karşı oluşturdukları düşünceler açısından organizasyonların veya ülkelerin duygusal, davranışsal ve bilişsel faktörlerini kapsayan ve bilişsel yönlendiricilerini belirten sembolik sermayedir. Son olarak beşincisi; sosyal, kültürel ve ekonomik açıdan algılamaya dayalı olarak değerlendirmeler ile ilişkilendirilen simgesel sermayedir (Kaya, 2010: 3).

Ülkelerin beşeri sermaye kazanımları, kendilerinin ekonomik anlamda gelişmesine yol açmaktadır. Dolayısıyla ülkeler, kendilerinin beşeri sermaye konusunda uygun faaliyetler sağlaması için kendilerinin uluslararası alanda beşeri sermaye performanslarını ölçen ölçeklere ihtiyaç duymaktadır. Buna göre ülkelerin beşeri sermaye performanslarını ölçen ölçeklerden bir tanesi Dünya Bankası tarafından oluşturulan Beşeri Sermaye Endeksi (Human Capital Index – HCI)’dir (World Bank, 2021). HCI toplam 3 bileşenden oluşmakta olup, söz konusu bileşenler ve bileşenlere bağlı altbileşenler Tablo 3’de sunulmuştur.

Tablo 3. HCI Bileşenleri

Bileşenler	Altbileşenler
Hayatta Kalma	Yeni doğan bir çocuğun 5 yaşına kadar yaşama olasılığı
Okul	Okulda kalma süresi
Sağlık	Yetişkinlerin hayatta kalma oranı
	5 yaş altı çocukların bodur olmama durumu.

Kaynak: World Bank, 2021

Yetenek rekabetçiliği, bir organizasyonda mevcut yeteneğin sürdürülebilirliğini ve mevcut yeteneğin gelişen teknoloji ile uyumlu olması için gelişiminin sağlanmasına yönelik bir rekabetçilik anlayışıdır (INSEAD, 2016). Bilgi ekonomisi, küresel anlamda rekabet sağlamadaki en önemli faktörlerdendir. Bilgi ekonomisi kapsamında yönetim ve liderlik yeteneği ülkelerin rekabet gücü, inovasyon ile ekonomik anlamda kalkınma, gelişme ve büyüme için önem arz etmektedir. Dolayısıyla ülkelerdeki yetenek eksikliği, özellikle gelişmekte olan ülkelerin ekonomik iyileşmelerini tehdit etmektedir. Bunun yanında yetenek yönetimi, geliştirme projeleri aracılığıyla insanların tam potansiyellerine ulaşmalarına yardımcı olmaktadır. Buna göre ülkeler, oluşturacakları yetenek yönetiminin ve mevcut yeteneklerinin kendi ülke sınırlarında kalmalarına yönelik uzun vadeli yaklaşım sergilemelidir (Serban ve Ardanut, 2014: 507).

Ülkelerin diğer ülkeler ile her alanda rekabet edebilmesi ülkelerin yetenek potansiyeline bağlıdır. Dolayısıyla ülkeler, yetenek potansiyellerinin gelişimine yönelik faaliyetlerde bulunmak, yeteneklerin daha iyi seviyeye

gelmesi için uygun yöntemler oluşturmak ve buna bağlı olarak küresel anlamda yetenek rekabetçilik performanslarını anlamlı hale getirmek için kendilerinin yetenek rekabetçilik performanslarını ölçen endeksleri dikkate alırlar. Söz konusu endekslerden bir tanesi INSEAD (Institut Europeen d'administration des Affaires), The Adecco Group ve Beşeri Sermaye Liderlik Enstitüsü (Human Capital Leadership Institute) tarafından oluşturulan Küresel Yetenek Rekabetçiliği Endeksi (Global Talent Competitiveness Index – GTCI)'dir (INSEAD, 2016). Söz konusu endekse ait bileşenler, alt bileşenler ve değişkenler Tablo 4'de gösterilmiştir.

Tablo 4. GTCI'ya Ait Bileşenler, Alt Bileşenler ve Değişkenler

Bileşenler	Alt Bileşenler	Değişkenler	Bileşenler	Alt Bileşenler	Değişkenler
Etkinleştirme	Düzenleyici İşlemler	Devlet etkililiği	Büyüme	Hayat boyu öğrenme	Yönetim okullarının kalitesi
		Devlet ve İş ilişkisi			Firmalardaki eğitim yaygınlığı
		Siyasi istikrar			Çalışan gelişimi
		Düzenleyici kalite			Sanal sosyal ağların kullanımı
		Yolsuzluk			Sanal profesyonel ağların kullanımı
	Pazar İşlemleri	Rekabet yoğunluğu	Tutma	Sürdürülebilirlik	Yetki delegasyonu
		İş yapma kolaylığı			Kişisel haklar
		Küme geliştirme			Emeklilik Sistemi
		Ar-ge harcamaları			Vergilendirme
		İletişim altyapısı			Beyin tutma
	İş ve emek işlemleri	Teknolojiden yararlanma	Mesleki ve Teknik Beceriler	Orta seviye beceriler	Çevresel performans
		İşe alma kolaylığı			Kişisel güvenlik
		Kıdem tazminatı kolaylığı			Hekim yoğunluğu
		İşçi ve işveren işbirliği			Sağlık önlemleri
		Profesyonel yönetim			Orta öğretimli iş gücü
İlgi çekicilik	Dış açıklık	Ücretin üretkenlik ile ilişkisi	İstihdam edilebilirlik	Orta öğretim popülasyonu	
		Doğrudan yabancı yatırım ve teknoloji transferi		Teknisyenler ve yardımcı profesyoneller	
		Yabancı mülkiyetin yaygınlığı		Çalışan başına emek verimliliği	
		Göçmen stoğu		Kalifiye eleman bulma kolaylığı	
		Uluslararası öğrenciler		Eğitim sisteminin ekonomiyle ilgisi	
	İç açıklık	Beyin kazancı	Küresel Bilgi Becerileri	Yüksek seviyedeki beceriler	Bilim adamları ve mühendislerin mevcudiyeti
		Azınlıkların hoşgörüsü			Ana kısıtlama olarak beceri boşluğu
		Göçmenlerin hoşgörüsü			Yüksek öğrenim görmüş işgücü.
		Sosyal hareketlilik			Yüksek öğrenim gören nüfus
		Kadın mezunlar			Profesyoneller
Büyüme	Resmi eğitim	Cinsiyet kazanç farkı	Yetenek etkisi	Araştırmacılar	
		Kadınlar için iş fırsatları		Üst düzey yetkililer ve yöneticiler	
		Mesleki kayıt		Bilimsel kurumların kalitesi	
		Yükseköğretim kayıt		Bilimsel dergi makaleleri	
		Yükseköğretim harcamaları		İnovasyon çıktısı	
		Okuma, matematik ve bilim		Yüksek değerli ihracat	
		Üniversite sıralaması		Yeni ürün girişimcilik faaliyeti	
				Yeni iş yoğunluğu	

Kaynak: INSEAD, 2016: 123

Ülkelerin PCI, HCI ve GTCI performanslarına göre birbirlerine olan yakınlıkları ve benzerlikleriyle birbirleriyle uyum sağlayarak küresel ekonomiye olan katkılarını artırabilmektedirler. Özellikle ekonomik olarak gelişmiş olan ülkelerin söz konusu PCI, HCI ve GTCI performanslarının uyumuyla uluslararası alanda istihdamın, ihracatın, inovasyonun, girişimciliğin, lojistiğin ve ekonomi ile ilişkili olan diğer boyutların gelişimi sağlanarak küresel piyasadan tüm ülkelerin yararlanmasına olanak sağlanabilmektedir. Ayrıca ülkelerin PCI, HCI ve GTCI performanslarının birbirlerine olan uyumuyla küresel çaptaki çevresel, ekonomik ve sosyal sorunların çözümünde ülkeler açısından daha katılımcı ve işbirliği anlayışı geliştirebilmektedir. Bunların dışında, ülkelerin söz konusu boyutlar çerçevesinde yaptıkları faaliyetlerin birbirleriyle uyum içinde olması, ülkelerin gelecek dönemde müşterek yapabilecekleri çalışmaları ve belirli konu ya da konularda örgütlenmelerini oluşturabilecek ve buna bağlı olarak ülkelerin PCI, HCI ve GTCI boyutlarına yönelik performanslarının yapacakları katkılar daha hissedilebilir olmasını sağlayabilecektir. Bu bağlamda ülkelerin PCI, HCI ve GTCI performanslarına göre birbirlerine göre konumları büyük önem arz etmektedir. Bu sayede söz konusu boyutlar açısından performansları çok iyi olan ülkeler haricinde hangi ülkenin/ülkelerin diğer ülke/ülkeler ile PCI, HCI ve GTCI performanslarına göre uyum içinde olması gerektiği anlam kazanmaktadır.

3. LİTERATÜR TARAMASI

Araştırmanın literatürü iki kısımdan oluşmaktadır. Bunlardan birincisinde üretim kapasitesi, beşeri sermaye ve yetenek rekabetçiliği ile ilgili olarak araştırmalar açıklanmıştır. İkincisinde ise KNN algoritması ile ilgili çalışmalar belirtilmiştir. Bu bağlamda Asteriou ve Agiomirgianakis (2001), Yunanistan'da 1960-1994 yıl

aralığında ekonomik büyüme ile beşeri sermaye arasındaki ilişkiyi granger nedensellik testi ile incelemişlerdir. Araştırmacılar ekonomik büyüme göstergesi için GSYİH, beşeri sermaye göstergesi için ise ilk-orta öğretim ile yükseköğretim kurumlarına kayıt oranları ile eğitim harcamaları değişkenleri kullanılmıştır. Araştırmada GSYİH'nin tüm beşeri sermaye değişkenleriyle eş bütünleşik ve uzun dönemde ilişkisi olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca araştırmada, ilk ve orta öğretim kayıtları ile eğitim harcamalarının GSYİH ile pozitif yönlü, yükseköğretim kayıtlarının ise GSYİH ile negatif yönlü nedensellik ilişkisi olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Mihaela (2016), 2006-2014 yıl aralığında 42 Romanya şehrinin yetenek rekabetçiliği (iş oranı, işsizlik oranı, ortalama çalışan sayısı, aktivite oranı) ile ekonomik büyüme (Reel gayri safi milli hasıla- RGSMH) boyutlarına ait ilgili veriler ile yetenek rekabetçiliği ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi panel veri analizi ile incelemiştir. Araştırmada, ekonomik büyümenin rekabet yetenekçiliği kapsamında iş oranı, aktivite oranı ve işsizlik oranı ile çift yönlü, buna karşın ortalama çalışan sayısı ile tek yönlü ilişkisi olduğu gözlenmiştir. Buna göre araştırmada, RGSMH'nin ortalama çalışan sayısını sağladığını, ortalama çalışan sayısının ise RGSMH'yı sağlayamadığı bulgusuna ulaşılmıştır. Balac (2017), 1980-2014 yıl aralığında 73 ülkenin üretim kapasitesi kapsamında doğrudan yabancı yatırım (DYY), ekonomik farklılaşma ve ekonomik gelişmişlik boyutlarına ait değerler üzerinden, DYY'nin ekonomik farklılaşma ve ekonomik gelişmişlik boyutlarına olan etkisini panel veri analizi ile incelemiştir. Araştırmada DYY'nin ekonomik farklılaşma ve gelişmişlik boyutları üzerinde anlamlı etkilerinin olduğu tespit edilmiştir. Güreşçi (2018), 1998-2016 dönemi için Avrupa Birliği ülkelerinin beşeri sermaye ve ekonomik büyüme boyutları değişkenleri arasındaki ilişkiyi panel veri analizi ile incelemiştir. Araştırmada, beşeri sermaye birikiminin ekonomik büyüme üzerinde önemli bir role sahip olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca araştırmada, Mankin ile Romer ve Weil'in uyarlanmış Solow modeli le Uzawa-Lucas büyüme modelleri birbirleriyle karşılaştırılarak hangi modelin ya da modellerin Avrupa Birliği ülkeleri ve aday ülkeler açısından büyüme deneyimi için uygun olduğu incelenmiştir. Araştırmada, söz konusu her iki büyüme modelinin geniş uygulama alanına sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Çeştepe ve Gençel (2019), 1998 yılının birinci çeyrek ve 2016 yılının ikinci çeyrek dönemi için ekonomik büyüme açısından GSYİH ile beşeri sermaye kapsamında eğitim harcamaları ile mesleki, bilimsel ve teknik faaliyetlere yapılan harcama verileri ile ekonomik büyüme ve beşeri sermaye arasındaki ilişkiyi granger nedensellik testi ile belirlemişlerdir. Araştırmada, GSYİH ile mesleki, bilimsel ve teknik faaliyetlere yapılan harcamalar arasında çift yönlü, GSYİH ile eğitim harcamaları arasında ise tek yönlü nedensellik ilişkisinin olduğu belirlenmiştir. Bu kapsamda araştırmada, beşeri sermayenin nitelikli hale getirilmesinin önemli olduğu ve beşeri sermayenin ekonomik büyüme üzerinde olumlu etkisinin olduğu tespit edilmiştir. Sharma vd., (2019), 2018 yılı için Hindistan'ın yetenek rekabetçiliği performansını değerlendirmişlerdir. Bu kapsamda araştırmacılar, Hindistan'da teknoloji kullanımıyla yeteneğin ortaya çıkması için üretken olunması gerektiğini ifade etmişlerdir. Ayrıca araştırmada, Hindistan'da yeni ve çeşitli girişimlere başlanıldığı ve bu durumun Hindistan ekonomisine yarar sağlayacağı işaret edilmiştir. Bunların dışında, araştırmacılar Hindistan'da planlama işlevlerin yanı sıra dev eğitim kurumlarının, akıllı sınıfların ve internet ortamının etkin olarak sağlanmasıyla Hindistan'ın yetenek rekabetçiliği performansını artırabileceğini vurgulamışlardır. Demiral ve Demiral (2021), sosyo-ekonomik faktörlerdeki üretim kapasitesinin enerjiye olan etkisini panel durağanlık testi ile ölçmüşlerdir. Bulgulara göre, ilk olarak üretim kapasitesi kapsamında daha yüksek beşeri sermayenin orta gelir grupları dışında enerji etkinliğini anlamlı bir şekilde sağladığı tespit edilmiştir. İkinci olarak üretim kapasitesi açısından daha yüksek ulaşım kapasitesinin üst ve orta gelirli ekonomiler dışında enerji etkinliğini anlamlı şekilde azalttığı belirlenmiştir. Üçüncü olarak bilgi iletişim teknolojilerinin yaygınlaştırılmasının düşük gelirli ekonomiler dışında (üst ve orta gelirli ekonomiler) diğer ekonomilerin enerji etkinliği ile anlamlı ve pozitif yönlü ilişkileri olduğu belirlenmiştir. Gnanon (2021), 2000-2018 yıl aralığındaki 117 gelişmekte olan ülkenin üretim kapasitesi, ekonomik büyüme ve ekonomik büyüme oynaklığı boyutlarına ait değerler üzerinden, üretim kapasitesinin ekonomik büyüme ve ekonomik büyüme oynaklığı üzerindeki etkisini panel veri analizi ile incelemiştir. Araştırmada, üretim kapasitesinin ekonomik büyümeyi pozitif yönlü ve anlamlı olarak artırdığı, buna karşın üretim kapasitesinin ekonomik büyüme oynaklığı boyutunu anlamlı olarak azalttığı tespit edilmiştir. Araştırmada ayrıca kaynağa bağımlı ekonomilerin enerji etkinliği performansları kurumlarda ve özel sektörlerde daha yüksek kapasiteler tarafından iyileştirildiği bulgusuna ulaşılmıştır. Araştırma kapsamında son olarak kişi başı gayri safi milli hasılanın büyümesinin, kaynağa bağımlı ekonomiler için enerji verimliliğini anlamlı olarak azalttığı sonucuna ulaşılmıştır. Olynyk vd., (2021), 25 ülkenin kalifiyeli çalışan göçü, ülkelerin yetenek rekabetçiliği ve ekonomik büyüme ilişkin ilgili veriler ile kalifiyeli çalışan göçünün yetenek rekabetçiliğine ve ekonomik büyümeye olan etkisini korelasyon ve regresyon analizi ile incelemişlerdir. Araştırmada, kalifiyeli çalışan göçünün ülkelerin yetenek rekabetçiliği ile ekonomik büyüme arasında anlamlı ve pozitif yönde ilişkileri olduğu tespit edilmiştir. Xu vd., (2021), Çin Halk Cumhuriyeti'ndeki Chongging, Beijing, Tianjin, Shanghai, Jiangsu, Zhejiang, Guangdong, Sichuan ve Shaanxi şehirlerinde 2018 yılı için yetenek rekabetçiliği kapsamında insan kaynakları, yetenek katkısı, yetenek yatırımı, gelişme desteği ve gelişme çevresi performanslarını Entropi tabanlı TOPSIS

yöntemi ile ölçmüşlerdir. Araştırmada sırasıyla insan kaynakları ve yetenek katkısı için en iyi performansa sahip ilk üç şehrin Guangdong, Beijing ve Jiangsu, yetenek yatırımı için en iyi performansa sahip ilk üç şehrin Beijing, Shanghai ve Guangdong, gelişme desteği için en iyi performansa sahip ilk üç şehrin Guangdong, Jiangsu ve Beijing, son olarak gelişim çevresi için en iyi performansa sahip ilk üç şehrin ise Beijing, Shanghai ve Guangdong olduğu gözlenmiştir.

Literatürün ikinci kısmı çerçevesinde KNN Algoritması ile ilgili olan çalışmalar Tablo 5’de gösterilmiştir.

Tablo 5. KNN Algoritması Literatürü

Araştırma/Araştırmacılar	Araştırma Konusu
Wettschereck ve Dietterich (1995)	En yakın komşu ve en yakın hiperdikdörtgen algoritmalarının deneysel bir karşılaştırması.
Dann vd., (2021)	k-en yakın komşu grafiklerini kullanarak tek hücreli veriler üzerinde diferansiyel bolluk testi.
Kück ve Freitag (2021)	Yerel k-en yakın komşu modelleri ile üretim planlaması için müşteri taleplerinin tahmin edilmesi.
Wu (2021)	En yakın komşu grafiklerinde yapısal benzerliklere dayalı etkili hiyerarşik kümeleme.
Rastin, vd., (2021)	Genelleştirilmiş ağırlıklı mesafe k-çok etiketli problemler için en yakın komşu.
Abu El-Magd vd., (2021)	Karmaşık bir arazide rastgele orman, naif koylar ve K-en yakın komşu kullanılarak heyelanların mekânsal modellenmesi ve duyarlılık bölgeleri
Chen vd., (2021)	Yüksek boyutlu jeokimyasal anomali tespiti için sağlam bir topluluk modeli oluşturmak üzere çeşitli k-en yakın komşu anomali dedektörlerinin çıktılarını birleştirmek.
Assegie (2020)	Optimize edilmiş bir k-nearest neighbor tabanlı meme kanseri tespiti.
Huang vd., (2021)	Eksenel merkeze en yakın komşu indeksine dayalı nicel parçacık ayrıştırma yöntemi üzerine araştırma.
Lu vd., (2021)	Dönen makinelerin akıllı hata teşhisi için gelişmiş k-en yakın komşu.
Ren vd (2021)	Doğrusal olmayan endüstriyel süreçler için k-en yakın komşu kuralına dayalı kalite ile ilgili arıza teşhisi.
Kumar vd., (2021)	Optimum olasılıklı bulanık C-araç kümeleme algoritması ve uyarlanabilir k-en yakın komşu sınıflandırıcı kullanılarak MRI beyin tümörü tespiti.
Pacheco vd., (2021)	Landsat-8, Sentinel-2 ve Terra Görüntülerini Kullanarak Orta Portekiz'deki orman yangın alanlarını haritalamak için k-en yakın komşu ve rastgele orman sınıflandırıcılarının değerlendirilmesi.
Ma vd., (2021)	Metrik öğrenme klavuzlu k en yakın komşu çoklu etiketli sınıflandırıcı.

Literatür incelendiğinde, ülkelerin ve diğer organizasyonların üretim kapasitesi, beşeri sermaye ve yetenek rekabetçiliği boyutlarını ele alan pek çok araştırmaya rastlanılmıştır. Bu durum, söz konusu boyutların ülkeler ve diğer organizasyonlar için önemini göstermektedir. Yöntem açısından ise birçok araştırmacının sınıflamaya ve değişkenlerin birbirlerine göre konumunun analizine yönelik KNN algoritmasından yararlandığı tespit edilmiştir. Bu kapsamda KNN algoritmasının sınıflama analizinde güvenilir bir yöntem olduğunu değerlendirilmiştir.

4. YÖNTEM

4.1. Araştırmanın Veri Seti ve Analizi

Araştırmanın veri setini, G7 ülkelerinin en son ve güncel olan 2018 yılı için PCI, 2020 yılı için HCI ve son olarak 2017 yılı için GTCI değerleri oluşturmuştur. Araştırmada söz konusu ülkelerin üretim kapasitesi, beşeri sermaye ve yetenek rekabetçiliği performanslarına göre ülkelerin birbirleri ile uyumu ve birbirlerine göre konumu KNN algoritması ile belirlenmiş olup, KNN algoritması sonuçlarını elde etmek için SPSS 22 programından yararlanılmıştır. Söz konusu programda en yakın komşu sayısı (k) üç olarak belirlenmiştir. Araştırmada kolaylık sağlaması için KNN algoritması kapsamında ülkelerin numerik kodlamaları ve kısaltmaları Tablo 6’da açıklanmıştır.

Tablo 6. Ülkelerin KNN Algoritması için Numerik Kodlaması ve Kısaltmaları

Ülkeler	Numaralar	Kısaltmalar
ABD	1	ABD
Almanya	2	Alm
Fransa	3	Fra
İngiltere	4	İn
İtalya	5	İt
Japonya	6	Jap
Kanada	7	Kan

4.2. KNN (K-En Yakın Komşu) Algoritması

KNN algoritması, en yakın komşu analizi anlamına gelmektedir. KNN algoritması, sınıflanması bilinen eğitim veri setindeki örneklerin uzaklık ölçüsüne dayanan örnek tabanlı sınıflama yöntemlerindedir. P adet nitelikli tanımlanan n tane $x_i^T = (x_{i1}, \dots, x_{ip}), \dots, x_n^T = (x_{n1}, \dots, x_{np})$ veri örneği varsayıldığında her örnek, p boyutlu vektör uzayında bir noktayı açıklamaktadır. İ. ve J. örneğin noktaları arasındaki uzaklık $d(x_i, x_j)$ ile gösterilir. Ayrıca niteliklerin hepsi sayısal olduğunda eşitlik 1’de gösterilen Euclidean uzaklığı ile hesaplanır (Kemalboy ve Alkış, 2021: 558).

$$d(x_i, x_j) = \sqrt{\sum_{k=1}^p (x_{ik} - y_{jk})^2} \quad (1)$$

Aynı zamanda iki nokta arasında $x_1 = (x_{11}, x_{12}, \dots, x_{1n})$ ve $x_2 = (x_{21}, x_{22}, \dots, x_{2n})$ olmak üzere Euclidean uzaklığı dışında Manhattan, Minkowski ve Chebyshev gibi farklı uzaklık hesaplama yöntemleri de bulunmaktadır. Bu bağlamda Manhattan, Minkowski ve Chebyshev uzaklık hesaplama yöntemlerinin formülleri sırasıyla eşitlik 2, eşitlik 3 ve eşitlik 4'de açıklanmıştır (Dilki ve Başar, 2020: 228).

$$\text{dist}_{\text{Manhattan}}(x_1, x_2) = \sum_{i=1}^n |x_{1i} - x_{2i}| \quad (2)$$

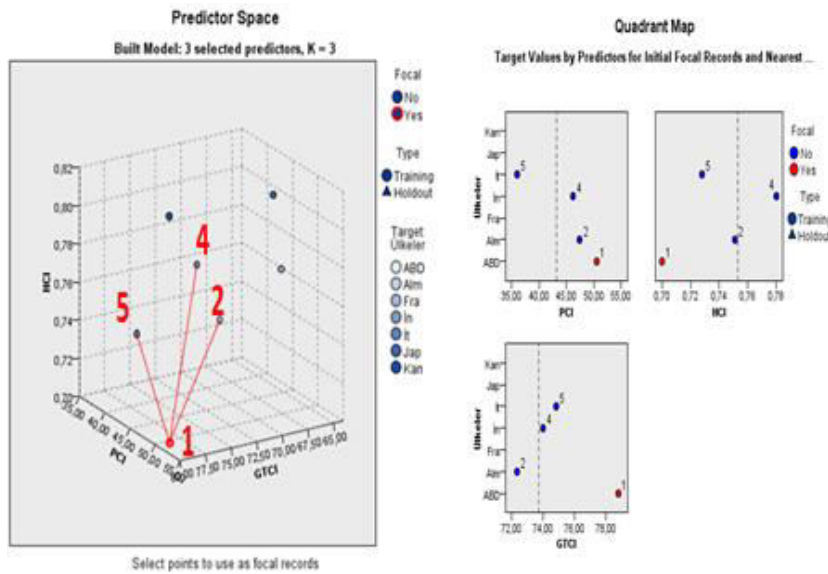
$$\text{dist}_{\text{Minkowski}}(x_1, x_2) = \sqrt{\sum_{i=1}^n |x_{1i} - x_{2i}|^2} \quad (3)$$

$$\text{dist}_{\text{Manhattan}}(x_1, x_2) = \max_i |x_{1i} - x_{2i}| \quad (4)$$

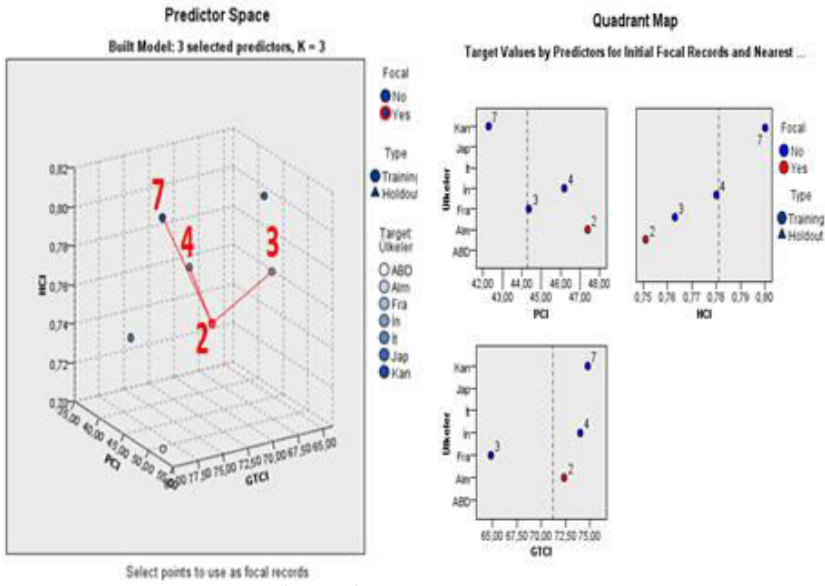
Sınıflandırmada temel amaç, nesnelerin özelliklerine göre nesnelerin hangi sınıfa ait olduğunu tespit etmektir. Bunun için literatürde karar ağaçları, yapay sinir ağları, bayes gibi çok farklı sınıflandırma algoritmaları bulunmaktadır. Öğrenim algoritmaları içinde KNN algoritması en çok bilinenlerden ve kullanılanlardandır. Seçilen bir özelliğin kendine en yakın olan özellikler arasında yakınlık kullanılarak sınıflandırma yapılır (Kılınç vd., 2016: 90).

5. BULGULAR

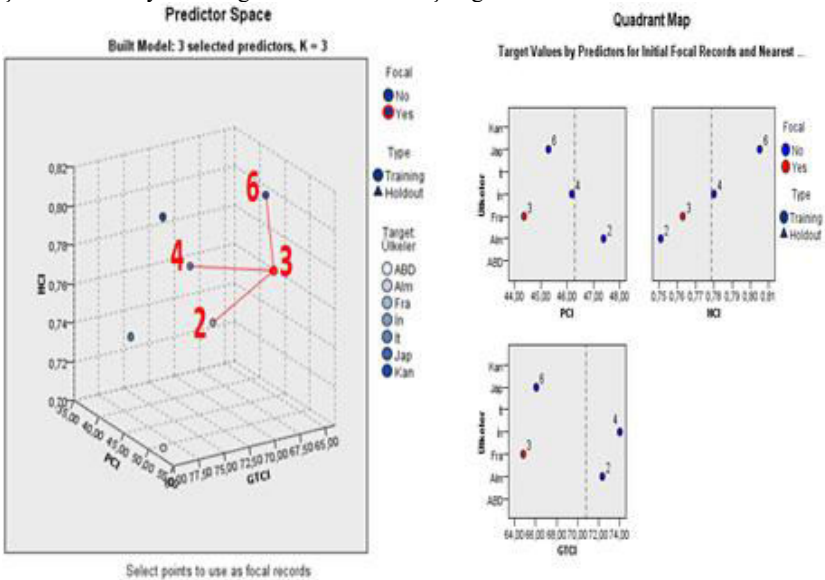
Bulgular kapsamında KNN algoritmasına dayanılarak ülkelerin birbirlerine olan benzerlikleri uzaydaki konumlarına göre değerlendirilmiştir. Buna göre KNN algoritmasının koşul durumları oluşturulmuştur. İlk olarak kısmileştirme (partition) KNN algoritma literatüründe olduğu gibi eğitim seviyesi (training) %70, hold out seviyesi ise %30 olarak belirlenmiştir. Buna göre her bir ülkenin üretim kapasitesi, beşeri sermaye ve yetenek rekabetçiliği performanslarına göre birbirlerine olan komşuluk veya benzerlik durumları ilgili şekillerde gösterilmiştir.



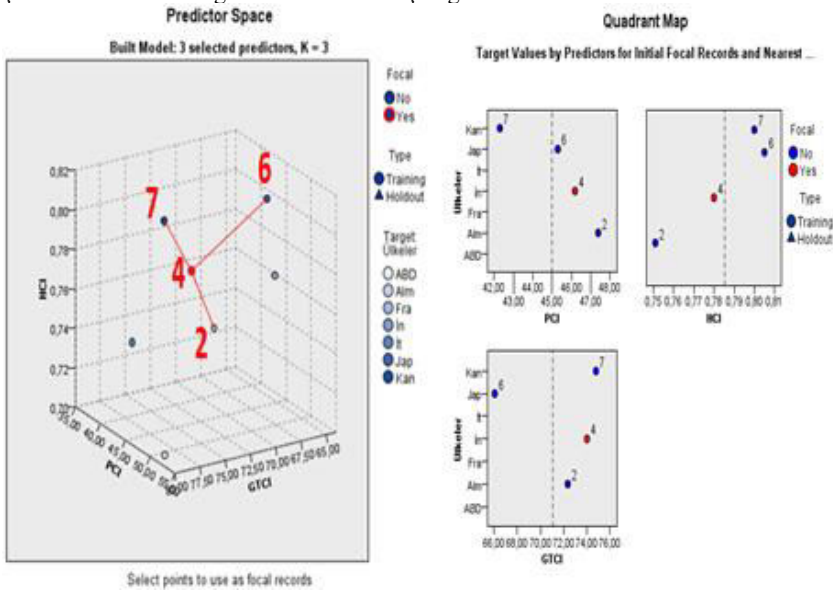
Şekil 1. ABD'nin Diğer Ülkeler İle Komşuluğu



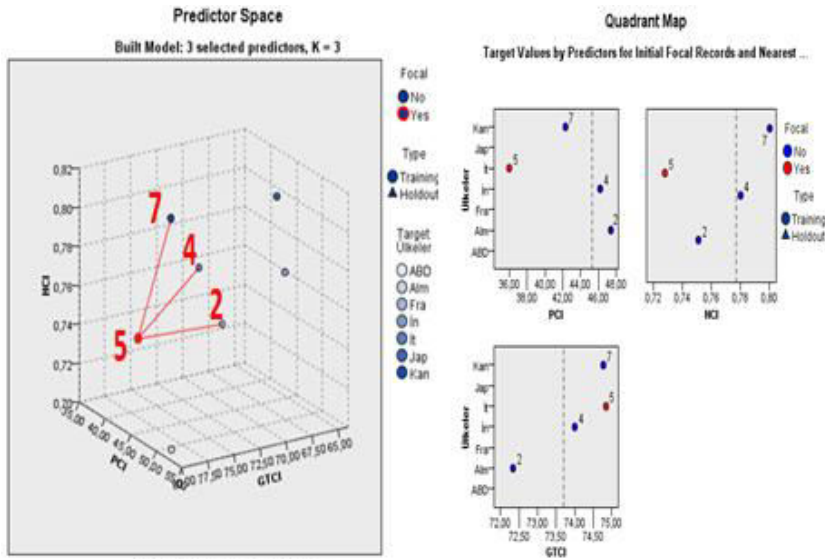
Şekil 2. Almanya'nın Diğer Ülkeler İle Komşuluğu



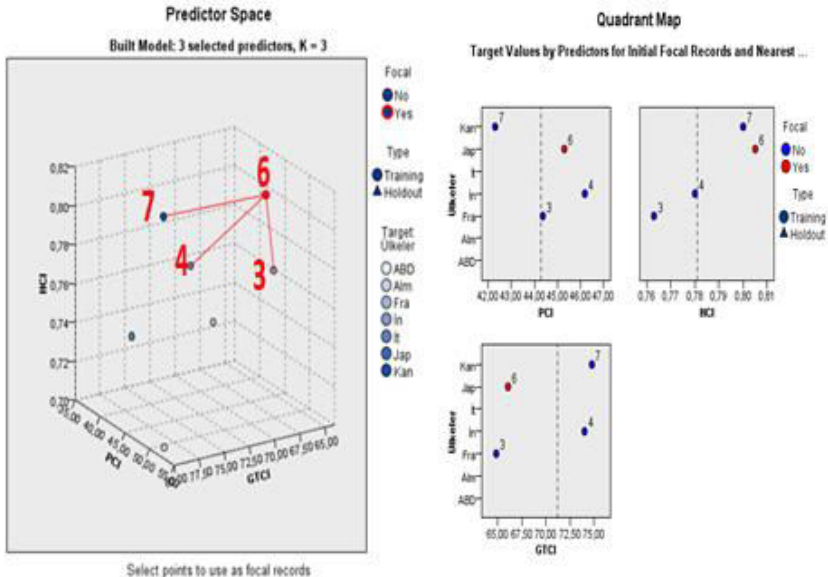
Şekil 3. Fransa'nın Diğer Ülkeler İle Komşuluğu



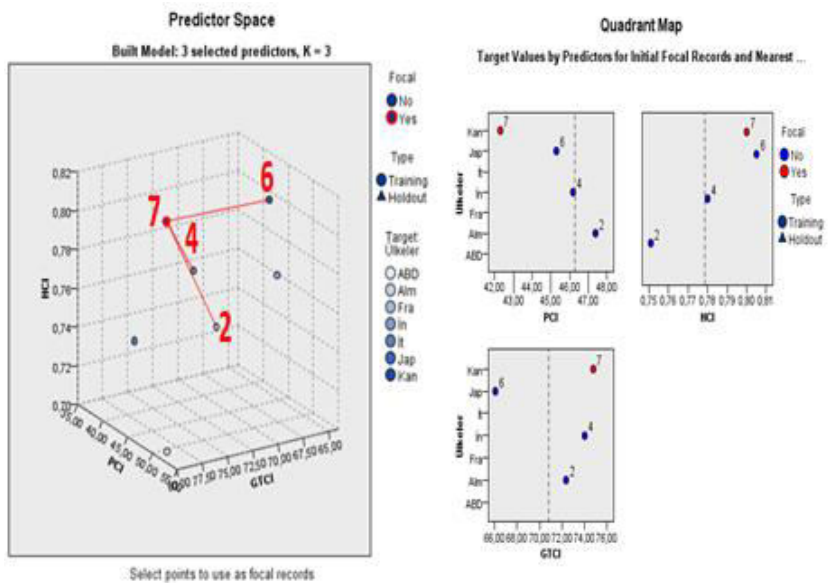
Şekil 4. İngiltere'nin Diğer Ülkeler İle Komşuluğu



Şekil 5. İtalya'nın Diğer Ülkeler İle Komşuluğu



Şekil 6. Japonya'nın Diğer Ülkeler İle Komşuluğu



Şekil 7. Kanada'nın Diğer Ülkeler İle Komşuluğu

Şekil 1, Şekil 2, Şekil 3, Şekil 4, Şekil 5, Şekil 6 ve Şekil 7'ye göre ülkelere en yakın veya benzer olan ülkelerin uzaklık değerleri Tablo 7'de gösterilmiştir.

Tablo 7. Ülkelerin Birbirlerine Olan Uzaydaki Konumları ve Mesafeleri

Ülkeler	En Yakın Komşular			En Yakın Uzaklıklar			Ortalamalar
	1. En Yakın	2. En Yakın	3. En Yakın	1. En Yakın	2. En Yakın	3. En Yakın	
ABD	Almanya	İngiltere	İtalya	1,409	1,775	2,146	1,776
Almanya	İngiltere	Fransa	Kanada	0,624	1,175	1,217	1,005
Fransa	Japonya	Almanya	İngiltere	0,829	1,175	1,374	1,126
İngiltere	Almanya	Kanada	Japonya	0,624	0,665	1,238	0,842
İtalya	Kanada	Almanya	İngiltere	1,624	1,668	1,722	1,671
Japonya	Fransa	İngiltere	Kanada	0,829	1,238	1,316	1,128
Kanada	İngiltere	Almanya	Japonya	0,665	1,217	1,316	1,066

Tablo 7'ye göre, ülkelerin PCI, HCI ve GTCI performansları açısından sırasıyla ABD'ye benzer ilk üç ülkenin Almanya, İngiltere ve İtalya, Almanya'ya benzer ilk üç ülkenin İngiltere, Fransa ve Kanada, Fransa'ya benzer ilk üç ülkenin Japonya, Almanya ve İngiltere, İngiltere'ye benzer ilk üç ülkenin Almanya, Kanada ve Japonya, İtalya'ya benzer ilk üç ülkenin Kanada, Almanya ve İngiltere, Japonya'ya benzer ilk üç ülkenin Fransa, İngiltere ve Kanada ve son olarak Kanada'ya benzer ilk üç ülkenin ise İngiltere, Almanya ve Japonya olduğu gözlenmiştir.

Şekiller ve Tablo 7'ye göre en fazla ülkelere komşu olan ülkenin İngiltere (0,842) olduğu gözlenmiştir. Bunu sırasıyla Tablo 6'daki üç ülkenin ilgili ülkeye olan uzaklık ortalamaları değerlendirildiğinde, Almanya (1,005), Kanada (1,066), Fransa (1,126) ve Japonya (1,128) takip etmiştir. Şekiller ve Tablo 7 değerlendirildiğinde, ABD ve İtalya'nın diğer ülkelere kıyasla, en fazla benzer özelliği taşıyan ilk üç ülkeye olan uzaklıkları daha fazladır. Buna göre ABD ve İtalya diğer ülkelere PCI, HCI ve GTCI açısından daha az benzerdir. Bu durum ABD'nin ve İtalya'nın sahip oldukları PCI, HCI ve GTCI performansları bakımından diğer ülkelere göre daha farklı bir konumda olduğunu göstermektedir. Yine şekiller ve Tablo 7 incelendiğinde, ABD hiçbir ülke açısından benzer olan ilk üç ülke açısından yer almamıştır. İtalya ise sadece ABD'lerinin en yakın üçüncü komşusu veya benzeyeni olmuştur. İtalya ise ABD'lerinin üçüncü en yakın komşusu konumundadır.

Tablo 8. Ülkelerin İlgili Boyutlara Göre Performans Değerleri

Ülkeler	PCI	HCI	GTCI	Ortalamalar
ABD	50,51	0,7	78,81	43,34
Almanya	47,38	0,75	72,34	40,16
Fransa	44,36	0,76	64,83	36,65
İngiltere	46,18	0,78	74	40,32
İtalya	35,99	0,73	74,84	37,19
Japonya	45,29	0,81	66,06	37,39
Kanada	42,3	0,8	74,77	39,29

Tablo 8 değerlendirildiğinde, ABD'lerinin PCI ve GTCI değerlerinin diğer ülkelere en yüksek, HCI değerinin ise ülkeler içinde en az seviyede olduğu gözlenmiştir. Bu durum, ABD'lerinin diğer ülkelere göre farklı konumda olmasına neden olmuştur. İtalya açısından ise özellikle PCI seviyesinin diğer ülkelere göre en az düzeyde ve diğer ülkeler arasında belirgin farklılıkların olması, İtalya'nın ABD'nden sonra diğer ülkelere göre farklı konumlanmasını sağlamıştır.

5. SONUÇ VE TARTIŞMA

Ülkelerin üretim kapasiteleri, insan sermayeleri ve yetenek rekabetçilikleri boyutlarının doğrudan ekonomik kalkınmaya, gelişmeye ve büyümeye etkisi bulunmaktadır. Bu kapsamda ülkelerin üretim kapasiteleri, insan sermayeleri ve yetenek rekabetçiliği açısından rekabet performanslarının ölçülmesi büyük önem kazanmakta olup, ülkeler söz konusu performans farkındalığıyla gerekli ve uygun stratejiler sağlayıp ekonomilerini iyileştirebilmektedir. Dünya sermayesinin yarısından fazlasına sahip olan G7 ülkelerinin söz konusu boyutların gelişimine yönelik birbirleriyle uyumlu faaliyetleri, dünya ekonomisini ve boyutların dünya üzerindeki pozisyonunu etkileyebilmektedir. Bu çerçevede araştırmada G7 grubu ülkelerin belirtilen boyutlara göre performansları açısından birbirlerine olan komşulukları veya benzerlik durumları KNN algoritması ile belirlenmiştir. Buna göre her ülkenin birbirlerine olan benzerlikleri uzayda konumsal olarak belirlenerek ülkelerin birbirlerine olan uzaklıklara istinaden en yakın veya benzer 3 ülke tespit edilmiştir.

Bulgulara göre, ülkelerin PCI, HCI ve GTCI performansları açısından sırasıyla ABD'ye en fazla benzer ülkenin Almanya, Almanya'ya en fazla benzer ülkenin İngiltere, Fransa'ya en fazla benzer ülkenin Japonya, İngiltere'ye en fazla benzer ülkenin Almanya, İtalya'ya en fazla benzer ülkenin Kanada, Japonya'ya en fazla benzer ülkenin Fransa ve son olarak Kanada'ya en fazla benzer ülkenin ise İngiltere olduğu gözlenmiştir. Araştırmada en fazla

ülkelere komşu, benzer ve buna göre birbirleriyle uyum içinde olan ülkenin İngiltere olduğu tespit edilmiş olup, bunu sırasıyla Almanya, Kanada, Fransa ve Japonya takip etmiştir. Araştırmada ABD ve İtalya'nın diğer ülkelere daha az benzediği tespit edilmiştir. Dolayısıyla ABD ve İtalya KNN algoritmasına göre uzayda farklı bir konumda olduğu tespit edilmiştir. ABD'nin söz konusu bu farklılığı özellikle PCI ve GTCI performansının diğer ülkelere göre daha fazla ve HCI değerinin ise ülkeler içinde en az seviyede olmasından kaynaklanmıştır. İtalya'nın farklılığı ise PCI performansının diğer ülkelerden daha düşük seviyede olmasında ve söz konusu performans değerinin diğer performans değerleri arasında belirgin farklılıkların sağlanmasından oluştuğu gözlenmiştir.

Literatür değerlendirildiğinde, G7 ülkelerin herhangi bir boyut açısından performanslar kapsamında KNN algoritmasına göre en yakın benzer ülkelerinin bulunmasına yönelik bir araştırmaya rastlanılmaması açısından söz konusu araştırmanın literatüre katkı sağladığı değerlendirilmiştir.

Öneriler çerçevesinde ilk olarak ABD'nin beşeri sermaye, İtalya'nın ise üretim kapasitesi performansını artıracak stratejiler ve uygulamalar sağlayarak diğer G7 ülkeleri ile uyumlu hale gelebilir. Bu durumda G7 ülkelerinin dünya ekonomisine olan katkılarının daha anlamlı olacağı ve buna göre küresel açıdan piyasalarda güven ortamının sağlanmasına, AR-GE çalışmalarının artmasına, yeni iş bölümlerinin oluşmasına, iş bölümlerinde daha fazla uzmanlaşılmasına, istihdamın ve küresel ticaretin artmasına yol açabilecek ve inovasyon, girişimcilik, lojistik, bilim, teknoloji alanlarında ve sosyal alanlarda gelişim sağlanabilecektir. Sonraki araştırmalarda ülkelerin PCI, HCI ve GTCI performanslarına göre konumları çok boyutlu ölçekleme, kümeleme analizleri (hiyerarşik, k ortalamalar), uyum analizi ve karar ağaçları algoritması gibi yöntemlerle belirlenerek yöntemler sonucunda oluşan tutarlılıklar ve farklılıklar tartışılabilir. Bunun yanında sadece G7 gurubu ülkelerin değil PCI, HCI ve GTCI raporlarında belirlenen tüm ülkelerin ilgili değerlerine göre ülkeler birbirlerine olan benzerlikleri değerlendirilebilir.

KAYNAKÇA

Abu El-Magd, S. A., Ali, S., & Pham, Q. B. (2021). Spatial Modeling and Susceptibility Zonation of Landslides Using Random Forest, Naïve Bayes and K-nearest Neighbor in A Complicated Terrain. *Earth Science Informatics*, 14, 1227–1243.

Assegie, T. A. (2020). An optimized K-Nearest Neighbor Based Breast Cancer Detection. *Journal of Robotics and Control (JRC)*, 2(3), 115-118.

Asteriou, D., & Agiomirgianakis, G. M. (2001). Human Capital and Economic Growth Time Series Evidence from Greece. *Journal of Policy Modeling*, 23, 481–489.

Balac, M. (2015). Productive Capacities in Developing Countries Does Foreign Direct Investment Matter?, Unpublished Master's thesis, Universite d'Auvergne, Clermont-Ferrand.

Becker, G. S. (1964). *Human Capital*. Columbia University Press: New York.

Bulut, Z. A. (2004). İşletmeler Açısından Kapasite Planlaması ve Kapasite Planlamasına Etki eden faktörler. *Mevzuat Dergisi*(80), 1-10.

Chen, Y., Zhao, Q., & Lu, L. (2021). Combining the Outputs of Various k-nearest Neighbor Anomaly Detectors to Form A Robust Ensemble Model for High-dimensional Geochemical Anomaly Detection. *Journal of Geochemical Exploration*, 231, 1-11.

Çeştepe, H., & Gençel, H. (2019). Beşeri Sermaye ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye İçin Nedensellik Analizi. *Balkan Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(16), 139–146.

Dann, E., Henderson, N. C., Teichmann, S. A., Morgan, M. D., & Marioni, J. C. (2021). Differential Abundance Testing on Single-cell Data Using k-nearest Neighbor Graphs. *Nature Biotechnology*, DOI: <https://doi.org/10.1038/s41587-021-01033-z>, 1-9.

Debrah, Y., Oseghale, R. O., & Adams, K. (2018). Human Capital, Innovation and International Competitiveness in Sub-Saharan Africa. I. Adeleye, & M. Esposito içinde, *Africa's Competitiveness in the Global Economy* (s. 219-248). London: Palgrave Macmillan.

Demiral, M., & Demiral, Ö. (2021). Socio-economic Productive Capacities and Energy Efficiency: Global Evidence by Income Level and Resource Dependence. *Environmental Science and Pollution Research/DOI: 10.1007/s11356-021-17266-z*, 1-25.

- Dilki, G., & Deniz Başar, Ö. (2020). İşletmelerin İflas Tahmininde k- en Yakın Komşu Algoritması Üzerinden Uzaklık Ölçütlerinin Karşılaştırılması. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Fen Bilimleri Dergisi*, 19(38), 224-233.
- Freire, C. (2011). *Productive Capacities in Asia and the Pacific*. Bangkok: Macroeconomic Policy and Development Division (MPDD).
- Gnangnon, S. K. (2021). Effect of Productive Capacities on Economic Complexity: Do Aid for Trade flows Matter? *Journal of Economic Integration*, 36(4), s. 626-688.
- Gnangnon, S. K. (2021). Productive Capacities, Economic Growth and Economic Growth Volatility in Developing Countries: Does Structural Economic Vulnerability Matter?, DOI: doi.org/10.1142/S1793993325500012C.
- Güreşçi, G. (2018). Uyarlanmış Solow ve Uzawa-Lucas Modelleri Çerçevesinde İnsan Sermayesi-Ekonomik Büyüme İlişkisinin Karşılaştırılması. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 7(2), s. 1339-1350.
- Huang, P., Miao, Q., Sang, G., Zhou, Y., & Jia, M. (2021). Research on Quantitative Method of Particle Segregation Based on Axial Center Nearest Neighbor Index. *Minerals Engineering*, 161, 1-13.
- INSEAD. (2016). *The Global Talent Competitiveness Index*. Fontainebleau: INSEAD, Adecco, and HCLI.
- Kaya, A. (2010). Alan Kavramı: Pierre Bourdieu'nun Pratik Kuramının Kiliti. G. E. Çeğin G. içinde, *Ocak ve Zanaat: Pierre Bourdieu Derlemesi*. İstanbul: İletişim Yayınevi, 397-416.
- Kaya, N., & Kesen, M. (2014). İnsan Kaynaklarının İnsan Sermayesine Dönüşümü: Bir Literatür Taraması. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 6(10), 23-38.
- Kemalbay, G., & Alkış, B. N. (2021). Borsa Endeks Hareket Yönünün Çoklu Lojistik Regresyon ve k-en Yakın Komşu Algoritması ile Tahmini. *Pamukkale Üniversitesi Mühendislik Bilimleri Dergisi*, 27(4), 556-569.
- Kılınç, D., Borandağ, E., Yücalar, F., Tunalı, V., Şimşek, M., & Özçift, A. (2016). KNN Algoritması ve R Dili ile Metin Madenciliği Kullanılarak Bilimsel Makale Tasnifi. *Marmara Fen Bilimleri Dergisi*, 3, 89-94.
- Koç, E., Şenel, M. C., & Kaya, K. (2017). Türkiye'de Ekonomik Göstergeler - İmalat Sanayi Kapasite Kullanım Oranı. *Mühendis ve Makina*, 58(689), 1-22.
- Kumar, D., Satyanarayana, D., & Prasad, M. (2021). MRI Brain Tumor Detection Using Optimal Possibilistic Fuzzy C-Means Clustering Algorithm and Adaptive k-nearest Neighbor Classifier. *Journal of Ambient Intelligence and Humanized Computing*, 12, 2867-2880.
- Kück, M., & Freitag, M. (2021). Forecasting of Customer Demands for Production Planning by Local k-nearest. *International Journal of Production Economics*, 231, 1-11.
- Lin, C., Wang, C., Wang, C.-Y., & Jaw, B.-S. (2017). The Role of Human Capital Management in Organizational Competitiveness. *Social Behavior and Personality An International Journal*, 45(1), 81-92.
- Lu, J., Qian, W., Li, S., & Cui, R. (2021). Enhanced K-Nearest Neighbor for Intelligent Fault Diagnosis of Rotating Machinery. *Appl. Sci*, 11, 1-14.
- Ma, J., & Zhou, S. (2021). Metric Learning-guided k Nearest Neighbor Multilabel Classifier. *Neural Computing and Applications*, 33, 2411-2425.
- Mihaela, S. (2016). Competitiveness and Economic Growth in Romanian Regions. *Journal of Competitiveness*, 8(4), 46-60.
- Oliinyk, O., Bilan, Y., Mishchuk, H., Akimov, O., & Vasa, L. (2021). The Impact of Migration of Highly Skilled Workers on The Country's Competitiveness and Economic Growth. *Montenegrin Journal of Economics*, 17(3), 7-19.
- Pacheco, A., Junior, J., Ruiz-Armenteros, A. M., & Henriques, R. (2021). Assessment of k-Nearest Neighbor and Random Forest Classifiers for Mapping Forest Fire Areas in Central Portugal Using Landsat-8, Sentinel-2, and Terra Imagery. *Remote Sens.*, 13, 1-25.
- Rastin, N., Jahromi, M. Z., & Taheri, M. ((2021). A Generalized Weighted Distance k-Nearest Neighbor for Multi-label Problems. *Pattern Recognition*, 114, 1-16.
- Ren, Z., Tang, Y., & Zhang, W. (2021). Quality-related Fault Diagnosis Based on k-nearest Neighbor Rule for Non-linear Industrial Processes. *International Journal of Distributed Sensor Networks*, 17(11), 1-14.

- Serbana, A., & Andanut, M. (2014). Talent Competitiveness and Competitiveness through Talent. *Procedia Economics and Finance*, 16, 506–511.
- Sharma, D., Taggar, R., & Jain, D. (2018). Enhancing Talent Competitiveness in The Technological Era. *AIMS Journal of Research*, 13(2), 18-22.
- Therkildsen, O. (2008). United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), Background Paper No:1, Geneva. *UNCTAD The Least Developed Countries Report 2009: The State and Development Governance*.
- Tunç, M. (1998). İç Getiri Oranı Yaklaşımı ve Türkiye Uygulaması. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(1), 83-106.
- UNCTAD. (2006). *The Least Developed Countries Report 2006: Developing Productive Capacities*. United Nations Publication: New York.
- UNCTAD. (2020). *UNCTAD Productive Capacities Index Focus on Landlocked Developing Countries*. New York: United Nations.
- Unger, J., Rauch, A., Frese, M., & Rosenbusch, N. (2011). Human Capital and Entrepreneurial Success: A Meta-Analytical Review. *Journal of Business Venturing*, 26, 341–358.
- Wettschereck, D., & Dietterich, T. G. (1995). An Experimental Comparison of the Nearest-Neighbor and Nearest-Hyperrectangle Algorithms. *Machine Learning*, 19, 5-27.
- World Bank. (2021). *Human Capital Index*. Washington: The World Bank.
- Wu, C., Peng, Q., Lee, J., Leibnitz, K., & Xia, Y. (2021). Effective Hierarchical Clustering Based on Structural Similarities in Nearest Neighbor Graphs. *Knowledge-Based Systems*, 228, 1-17.
- Xu, X., Arshad, M. A., & Mahmood, A. (2021). Talent Competitiveness Evaluation of the Chongqing Intelligent Industry Based on Using the Entropy TOPSIS Method. *Information*, 12, 1-14.

e-ISSN:2587-2168

International Journal of
Disciplines Economics &
Administrative Sciences
Studies (IDEASTUDIES
Journal)Vol: 8 Issue: 38
Year: 2022
pp 183-188Article ID
57775
Arrival
24 December 2021
Published
28 February 2022[Doi Number](#)
10.26728/ideas.57775[How to Cite This Article](#)
Canatan, Y. (2022). "Bağdat
Demiryolu ve Almanlar",
International Journal of
Disciplines Economics &
Administrative Sciences
Studies, (e-ISSN:2587-2168),
Vol:8, Issue:38; pp:183-188International Journal of
Disciplines Economics &
Administrative Sciences
Studies is licensed under a
Creative Commons
Attribution-NonCommercial
4.0 International License.

Bağdat Demiryolu ve Almanlar

Baghdad Railway And The Germans

Doç. Dr. Yaşar CANATAN

Artvin Çoruh Üniversitesi, Fen Edebiyat Fakültesi, Tarih Bölümü, yasarcnatan@artvin.edu.tr, Artvin/Türkiye

ÖZET

Tanzimat'tan ve özellikle de 1864 yılı Vilayet Nizamnamesinden sonra Irak coğrafyasında istikrarı sağlamaya çalışan Osmanlı Devleti, Bağdat, Basra ve Musul'u ayrı ayrı teşkilatlandırmak İstanbul'un etkisini buralarda hissettirmek istemektedir. Sadece meseleyi siyasi yönden ele almamış aynı zamanda iktisadi kalkınma ve imar faaliyetlerine de girişmiştir. Uzun zamandan beri ihmal edilen bölgeleri ihya etmeye çalışmıştır. Bazı yerel tepkilere rağmen Tanzimatı bu bölgede uygulamaya gayret etmiştir. Merkezi idarenin gücünü uygulama anlamında önemli olan Mehmet Namık Paşa ile Mithat Paşa'nın Bağdat valilikleri dönemlerinde yollar sulama kanalları açılarak nehirler ulaşımına uygun hale getirilmeye çalışılmış, okullar açılmış ve halka toprak dağıtılarak halkın yerleşik hayata geçmeleri özendirilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Bağdat Demiryolu, Osmanlı Devleti, Vilayet Nizamnamesi, Sir Edward Grey, Almanlar

ABSTRACT

The Ottoman Empire, which tried to ensure stability in the Iraqi geography after the Tanzimat and especially the Provincial Regulations of 1864, wanted to organize Baghdad, Basra and Mosul separately, and to make the influence of Istanbul felt here. He not only dealt with the issue politically, but also engaged in economic development and reconstruction activities. It has tried to revive the areas that have been neglected for a long time. Despite some local reactions, he tried to apply the Tanzimat in this region. During the reigns of Mehmet Namık Pasha and Mithat Pasha, who were important in terms of exercising the power of the central administration, roads were opened and rivers were tried to be suitable for transportation, schools were opened and the people were encouraged to settle down by distributing land.

Key words: Baghdad Railway, Ottoman Empire, Provincial Regulations, Sir Edward Gray, Germans

1. GİRİŞ

Musul, Bağdat ve Basra vilayetlerinden meydana gelen Irak coğrafyası 1523 tarihinden başlayarak, 1548 yılına kadar devam eden bir zaman içerisinde Osmanlı İdaresi emrine alınmıştır. Musul vilayeti önce Diyarbakır üzerinden ve daha sonra da tek başına müstakil olarak; Bağdat ve Basra vilayetleri ise bağımsız beylerbeylikler statüsünde idare edilmiştir. Musul ve Basra vilayetleri ise nüfuzlu aileler Bağdat vilayeti ise Mısır menşeli kölemen asıllı valiler aracılığıyla idare edilmiştir. Bu arada bir taraftan kabileler arası zorlu çekişmeler, başka bir taraftan ise özellikle de İran tarafından gelen dış müdahaleler bu bölgeyi istikrarsızlaştırmıştır. Tanzimat'tan ve özellikle de 1864 yılında uygulamaya konulan vilayet nizamnamesinden sonra bu vilayetlerde istikrar sağlamaya çalışan Babîali, Bağdat, Basra ve Musul vilayetlerini ayrı ayrı teşkilatlandırarak İstanbul'un etkisini bu vilayetlerde hissettirmiştir. Sadece siyasi otorite bakımından değil, aynı zamanda iktisadi kalkınmanın yanı sıra çeşitli alanlar ve imar faaliyetlerinde de büyük başarılar sağlamıştır. Uzun zamandan beri ihmal edilen bölgeleri ihya etmeye çalışmıştır. Bu bölgelerde gösterilen bazı yerel tepkilere rağmen Tanzimatı adı geçen bölgelerde uygulamaya çalışmıştır. Burada merkezi idarenin gücünü ikame etme anlamında önemli olan Mehmet Namık Paşa ile Mithat Paşa'nın Bağdat valilikleri döneminde yollar ve sulama kanalları açılmış o günün şartları doğrultusunda nehirler ulaşımına uygun hale getirilmeye çalışılmış, okullar açılmış ve halka toprak dağıtılarak halkın yerleşik hayata geçmeleri özendirilmiştir. (Kuşun, 2003: 1-36)

II. Abdülhamit ile beraber Irak bölgesine itina ile her yönden özel önem verilmiştir. Bunun birinci sebebi Mısır coğrafyasının gittikçe Osmanlı idaresinden uzaklaşmasını, Irak'la dengelemek, ikinci sebebi ise Irak coğrafyasının herhangi bir oldubittiyle, Avrupalıların işgale uğramasını engellemek gibi iki temel ana sebebi vardır. Bu bakımdan Abdülhamid Irak coğrafyasının her şeyi ile yakından ilgilenmiştir. Bu sebeple ayrıca bölgeyle ilgili yerli ve yabancı uzmanlara raporlar hazırlatmıştır. Bunun yanı sıra da mümkün olan projeleri de hayata geçirmeye çalışmıştır. Aslında Arap, Türk, Sünni, Şii gibi çeşitli Müslüman unsurların yanı sıra, Asuri, Keldani, Süryani, Nasrani, Nusayri, Musevi, Sabii, Yezidi, Katolik, Protestan ve çeşitli din gruplarının yaşadığı coğrafya daimi bir şekilde (BOA,YEE: 9/34) her türlü tehdide ve karmaşaya açıktır. İngiltere,

Fransızların Mısır coğrafyasını işgal etmesi ile beraber 18.asrın sonlarına doğru yerleşmeye çalıştığı Maskat (Cumani) bölgesindeki varlığını, Basra Körfezi'nin tamamına taşıma imkânını elde etmiştir. (BOA,1916)

İngilizlerin başlangıçta ticari faaliyetlerini korumayı hedefleyen bu davranışları, korsanlık veya korsanlar bahanesiyle siyasi faaliyetlere dönüşmüştür. Aşağıda ifade edeceğimiz metinleri verilen raporlarda da görüleceği gibi İngiltere özellikle ve öncelikle doğrudan doğruya Osmanlı nüfuz alanı dışında kalmış olan Arap şeyhleri ile bazı anlaşmalar yaparak bölgedeki durumunu sağlamıştır. Bunun ardından Osmanlı sınırları içindeki emirlikler ve şeyhliklerde de siyasi münasebetlerini geliştirmiştir. İngilizler bunların yanı sıra arkeolog, seyyah, misyonerler gibi muhtelif isimler adı altında bu bölgede gezenler, dolaşanlar vasıtasıyla da ciddi istihbari bilgiler elde ederek söz konusu faaliyetlerini sahilten iç bölgelere doğru yaymıştır. Hiç şüphesiz bu uyguladıkları politikalarda yalnız olmayan İngilizlerle Fransızlar, daha sonraki dönemlerde ise Almanlar ve hatta Ruslarla rekabet etmek zorunda kalmışlardır. Adı geçen bu nüfuz mücadelesi yapan devletler bu meselelerle de ilgili bazen aralarında ittifaklar dahi oluşturmuşlardır. Avrupa kıtası 19.yüzyılın başlarında Napolyon savaşlarının yaşattığı yıkımın tekrarlanmaması için 1815 tarihinde yapılan Viyana Kongresi'nde oluşturulan güçler dengesi sistemi ile de genel bir savaştan korunmaya çalışmıştır. 19. yüzyılın ikinci yarısında ise Alman ve İtalyan ortak askeri birliklerinin kurulmasıyla beraber sözü edilen Viyana Kongresi'nde meydana getirilen Avrupa güçler dengesi sarsıntısı geçirmiştir. Bir taraftan Fransız İhtilalı'nın tesirleriyle meydana gelen milliyetçilik oluşumlarının imparatorlukları alabora etmesi yani tehdit etmesi, diğer taraftan Almanya'nın kısa sürede kuvvetlenerek Avrupa devletlerinin gelişmiş iktisadi, sanayi ve askeri güçlerinden en önemli biri haline gelerek Sedan muharebesinde 1870 tarihinde Fransa Devleti'ni yenmesi, Avrupa kıtasında kurulu olan dengeleri bozulmuştur. Başka bir ifadeyle büyük güçlerin jeopolitik ve iktisadi sahalarda bitmek tükenmek bilmeyen şahsi ve devletsel ihtirasları ve ayrıca bunların yanında dünyayı paylaşma hevesleri, arzuları Avrupa devletleri arasındaki siyasi münasebetleri iyiden iyiye gerginleştirmiş ve eski ittifakları bertaraf ederek söz konusu devletlerarasında yeni ittifaklar meydana gelmesine zemin hazırlamıştır. Bu yapılan ittifaklar Avrupa devletlerinin milli menfaatlerine göre değişim gösterebilmektedir. Ancak genel olarak baktığımızda bir tarafta Almanların, diğer bir tarafta da İngilizlerle Fransızların başını çektiği bloklar meydana gelir. Almanya, Fransa ile aralarında olan nüfuz mücadelesinin ortaya koyduğu istikrarsızlık neticesinde Avusturya-Macaristan ile Rusya'yı da yanına alarak üç imparatorlar birliğini kurmuşlardır. Ancak Rusya'nın Balkanlardaki slavlar üzerindeki arayışları ve ayrıca onlara egemen olma siyasetleri bir süre sonra sözünü ettiğimiz bloğun çözülmesine sebep olmuştur. Bunun ardından Almanya ile Avusturya-Macaristan arasında Rusya'ya karşı yeni bir ittifak imzalanmıştır. Zira Avusturya-Macaristan İmparatorluğu'nda önemli ölçüde Slav kökenli gruplar yaşamakta olduğundan Rusya'nın politikaları bu ülkeleri de tehdit etmiştir. Avrupa'da Alman üstünlüğü müdafaa eden Bismarck, sonrasında Almanya'nın Rusya'ya karşı olan politikaları da değişmiş ve bir süre sonra İtalya'nın da bu ittifaka katılımıyla Almanya, Avusturya-Macaristan ve İtalya arasında üçlü bir ittifak olmuştur. Fransa ise bu söz konusu gelişmeler üzerine 1894 tarihinde Almanya'ya karşı Rusya ile bir askeri ittifak antlaşması imzalanmıştır. Osmanlı Devleti içinde bulunduğu zayıflığa rağmen Avrupalı devletlerin 20. asrın başlarında dahi sömürgeleştiremedikleri dünyadaki ülkelerden biriydi. Özellikle bugün Ortadoğu diye adlandırılan coğrafyanın Osmanlı devletinin idaresinde olması sömürgeci batılı devletlerin ekonomik menfaatlerine tersti. Bu Ortadoğu toprakları hem sömürgelerin geçiş yolları üzerindediydi ve hem de petrol başta olmak üzere pek çok hammadde kaynağına sahipti. Diğer yandan enerji kaynağı olarak da kömürün önemi nispeten azalırken yerini petrol almaya başlamıştır. Bundan dolayı tarih boyunca Fransızlar ve İngilizlerle dostane münasebetler geliştiren Osmanlı Devleti kısa sürede yalnızlığa itilmiştir. Söz konusu bu itilaf ve ittifaklar içindeki bütün hesaplar Osmanlı İmparatorluğu üzerinde düğümlenmiştir. Bu oyunların farkında olan Osmanlı İmparatorluğu uluslararası bir denge politikası takip ederek herhangi bir bloğun yanında yer almamaya çalışmıştır. Buna rağmen 1882 tarihinde Mısır topraklarını işgal eden İngiltere başta olmak üzere Almanya'nın dışındaki Avrupa devletlerinin Osmanlı coğrafyası üzerindeki siyasi ve ekonomik emellerini uygulamaya koyan ve uluslararası politikalarının meselesi haline getiren yaklaşımları, 1887 tarihinden sonra İngiltere'ye karşı Osmanlı-Alman yaklaşımlarına neden olmuştur. Bunda hiç şüphesiz Osmanlı Devleti'nin iktisadi ve mali arayışlarının da muhakkak etkisi vardır. Nitekim Bağdat demiryolu imtiyazının Almanlara verildiği gibi Osmanlı Devleti ordusunun eğitim ve silah sistemi de Almanya ile yapılan askeri işbirliğine uygulanmıştır. Aslında sorunlu olan Osmanlı-İngiliz ilişkileridir. Bundan böyle de daha da problemlili hale gelmiştir.

2. İNGİLİZLER OSMANLI'YA KARŞI HER ZAMAN DEVREDE OLMUŞTUR

Osmanlı hariciye nezaretine göre İngiltere ile Osmanlı İmparatorluğu'nun arasındaki siyasi ilişkilerin bütünü ile çıkmaza girmesi, Mısır meseleleri ile başlamış ve bunun yanı sıra da Bağdat demiryolu yapımının Almanlara verilmesi ile de devam etmiştir. İngilizlerin 1882 tarihinde işgal ettikleri Mısır coğrafyasına yerleşme çabaları

Osmanlı Devleti'nin bu bölgelerde ve devletlerin yanında nüfuz ve varlığının kırılmasına sebep olmuştur. 19. asır boyunca defalarca Osmanlı Devleti'nin yanında yer almış olan İngilizler, bundan böyle ikinci Abdülhamit'in ve dolayısıyla da Osmanlı Devleti'nin güvenini tamamen kaybetmiştir. Uluslararası her türlü rekabetin arttığı bu dönemde stratejik ve ekonomik öneme sahip olan Bağdat ve civarının demiryoluyla merkeze bağlama zarureti örnek çıkmıştır. Büyük bir sermaye gerektiren böyle bir projeyi yabancı sermaye kullanmadan yapmakta neredeyse imkânsızdı. Arap yarımadasının Güney ve Doğu bölgelerinde Osmanlı hükümdarlık haklarını ihlal eden İngiltere'ye böyle bir ifadenin verilmesi dahi düşünülemezdi. Fransız şirketleri ise Suriye bölgesi dışında kalan yerlere yatırım yapmak istemiyorlardı. Osmanlı Devleti ise kendisi ile sınırı olmayan ve ayrıca da Arap Yarımadası ve Irak bölgesi taraflarında hiç sömürgesi bulunmayan Almanya'yı bu işe uygun görmüştür. Bu husustaki ön görüşmeler epey bir zamandır o sürse de Osmanlı Devleti 1903 senesinde İstanbul'dan başlayıp Ankara, Konya, Bağdat ve Basra'ya ulaşabilecek olan Bağdat demiryolunun (Berlin-Bağdat hattı) yapım ihalesini Alman sermayesiyle oluşan Anadolu demiryolu şirketine vermiştir. İngiltere Irak coğrafyasının Basra Körfezi ve hatta İran'ın güneyindeki rakibi olmayan geniş ticari menfaatlerine aykırı bulduğu adı geçen proje hemen itirazlarını göstermiştir. İngiltere ayrıca bu projenin özellikle Hindistan'daki varlığını zayıflatacağını tasarlamıştır. (Kuşun,2004:136)

Aslında devletlerarasında devam eden bu rekabet yıllardan beri Avrupa ülkeleri arasında zaten devam etmekteydi. Almanya'nın iktisadi ve askeri yönden gelişmesini her zaman kuşku ve endişe ile takip eden İngiltere bu defa Almanya'nın etkisini Avrupa kıtasının dışında da ensesinde hissetmeye başlamıştır.

Tek başına bu adı geçen projeyi gerçekleştirebilecek sermayeye sahip olmayan Alman şirketlerinin İngiliz ve Fransızların da projeye ortak olmaları tekliflerini Fransızlar olumlu yaklaşmışlardır. İngiltere başbakanı Balfour'da her halükarda yapılacak olan Bağdat demiryolu hattının İngiliz ortaklığında yapılmasının daha uygun olacağını savunmuştur. Ancak uluslararası kamuoyunda bu görüşün aleyhinde cereyanlar oluşmaya başlayınca bu düşünceden vazgeçmiştir. Projeye muhaliflerin görüşü ise İngiliz sermayesinin burada bir kuyruk olmaktan başka hiçbir işe yaramayacağı ve İngiliz milli çıkarlarına hizmet etmeyeceği yönündeydi. Bu meseleyi kısa bir zaman içerisinde adeta bir milli politika haline getiren İngiltere, bu demiryolunun iptal edilmesi için her türlü plan program ve hileler yollarına başvurmuştur. İngiltere'ye göre Alman mallarının Bağdat ve Basra bölgelerine yayılmasına imkan verecek olan bu demiryolu hattı, söz konusu geniş coğrafyada kendileriyle rekabet edebilecek güce sahipti. Bu meselenin sonucu itibarıyla Bağdat demiryolunu engellemeyeceğini fark eden İngiltere hiç olmazsa 1903 senesinde yapılan imtiyaz anlaşması üzerinde kendi lehlerine değişiklik yapılması için diplomatik girişimlerini başlatmıştır. İngiltere'nin gayesi bu projenin geri planda kalmasını sağlamaktır. Bu ve buna benzer tartışmalarla zaman kaybetmek istemeyen Osmanlı idaresi 1909 yılında İngiltere ile bu hususta yeni bir sözleşme yapmak amacıyla yeni bir antlaşma yapma çarelerini aramaya koyulur. İttihatçıların İngilizlerle ana temel diplomasi faaliyetini meydana getirebilecek olan bu girişim Osmanlı-İngiliz anlaşması ile sonuçlanacak; ancak Bağdat demiryolunun ve ayrıca bu coğrafyadaki yeni enerji kaynaklarına sahip olma çabalarının yol açacağı uluslararası ebedi rekabet tarihin hiçbir döneminde bitmediği gibi gelecek dönemde de hiçbir zaman bitmeyecek ve hatta 1. Dünya Savaşı'nın sebeplerinden biri olduğu gibi daha sonraki yıllarda meydana gelen ve gelebilecek dünya kargaşalarında ana hedefi olma yolunu devam ettirecektir. (Terzi, 2007:177)

3. IRAK COĞRAFYASINDA PETROL ARAMA KAVGASI

Irak coğrafyasında İngiliz-Osmanlı çıkar çatışmalarına neden olan en önemli hususlardan biri petrol diğeri ise geniş tarım alanlarının sulanması amacıyla açılan ihalelerdir. Tereddütsüz Irak bölgesinde petrolün varlığının bulunması birçok Batılı sermayedarların iştahını kapatmıştır. Sultan Abdülhamid han bir tedbir alarak bu coğrafyadaki petrolü işletme imtiyazını Hazine-i Hassa'ya devrederse de bu imtiyaz avcıları bu bölgede amansız bir rekabete girişeceklerdir. (Terzi, 2007:177)

Aslında bu meselenin de Bağdat Demiryolu imtiyazı ile doğrudan doğruya ilişkisi vardı. Zira demiryolu hattının her iki tarafındaki yirmi kilometrelik alan boyunca maden işletme hakkı imtiyaz sözleşmesiyle Almanlara verilirken petrol imtiyaz sözleşmesi bundan ayrı tutulmuştur. Çünkü Hazine-i Hassa 1901 yılında bu hakkı bir İngiliz şirketine vermişti. Bağdat Demiryolu ihalesinden sonra bu meselenin arkasına düşen ve ayrıca bu bölgede petrol arama bulma ve çıkarma hakkını elde etmek isteyen Almanlar burada yeni bir uluslararası rekabetin meydana gelmesine sebep olmuştur. 1909 senesinde dönemin Osmanlı hükümetinin İngilizlerle anlaşma yapma çareleri aramaya başlaması üzerine bu söz konusu husus yeniden gündeme gelmiştir. Aslında İngilizlerde bu meseleyi bir biçimde halletmek istiyorlardı. İngiltere Hariciye Nazırı Sir Edward Grey, 1910 yılının Nisan ayında adeta bir nota mahiyeti taşıyan ve biraz da tehditvari tavır içeren bir ifade ile Londra Büyükelçisi Tevfik Paşa'ya "İngiltere hükümeti meşrutiyet idaresini benimseyen Osmanlı hükümetine

sadece manen değil maddeten de destek olmaya hazır ise de kendi milli menfaatlerini başka bir yabancı ülkenin çıkarlarına defa edemez” mahiyetindeki mesajı iletmiştir. Buradaki yabancı ülke sözcüğünden direkt Almanya’yı kasteden Grey, hemen ardından sözü İngiliz şirketlerinin Bağdat Demiryoluna ortak olmaları gerekliliğine getirmiştir. İngiltere devleti bununla da yetinmeyerek Irak coğrafyasında petrol arama imtiyazının doğrudan D’Arcy Grubuna verilmesini istemiş ve ayrıca bunda da ısrar etmiştir. 1911 senesi boyunca Bağdat Demiryolu ve Basra Körfezi’ndeki diğer başka anlaşmazlıklar da devamlı iki devletin gündeminde kalmıştır. İbrahim Hakkı Paşa ile Sir Edward Grey arasında Londra’da yapılan uzun görüşmelerden sonra ve hemen Birinci Dünya Savaşı’ndan önce petrol arama hususunda bir ara formül üzerinde nihayet uzlaşmıştır. Buna göre, bölgedeki petrol üretiminin %50’si D’Arcy Grubuna %25’i ise Deutsche Bank’a (Osmanlı petrol şirketinin üç ortağından biriydi.) ve geri kalan %25’i de Anglo-Sakson petrol kumpanyasına verilmiştir. Sonuç itibarıyla bu anlaşmadan kazançlı çıkan İngiltere olmuştur. Ancak kısa bir süre sonra yapılan I.Dünya Savaşı bu ve buna benzer yapılan düzenlemeleri yok hükmüne koymuştur. Irak coğrafyasındaki her çeşit ihalenin, imtiyazın peşinden koşan İngiltere, bir taraftan iş adamlarına iş temin etmek, diğer yandan da siyasi olarak bölgenin tüm işleriyle yakından ilgilenebilme imkânını bulmuştur. Bunun en belirgin örneklerinden biri de Osmanlı devletinin el-cezire bölgesinde yapmak istemeyi düşündüğü sulama kanallarının inşası meselesinde görülmektedir. Konu içerisinde de izah edildiği gibi ikinci meşrutiyet hükümetlerinin İngiltere ile olan problemleri bertaraf etme girişimlerinin fırsat bilen İngiltere hemen hemen her konuyu masaya yatırmıştır. Sulama projeleri ile alakalı mesele de 1911 senesinde ortaya çıkarmıştır. Osmanlı devletinin sulama ile ilgili açtığı projeleri için ihaleye katılmakta geç kalan iki İngiliz şirketinin katılma süresinin uzatılması hususunda yaptığı başvuruya İngiliz Dışişleri Bakanlığı aracılık ettiyse de bunun mümkün olmadığı cevabını almıştır. Bu arada ihale edilmelerine rağmen 1911 ve 1912 yıllarında bu projeler hayata geçirilememiştir. İngilizlerin de katıldığı yeni bir ihale açan Osmanlı hükümeti katılan şirketlerin beklentilerinin üstünde bir fiyat vermeleri üzerine ihaleyi tekrar iptal etmiştir. İngiltere dışişleri bakanı Sir Edward Grey Osmanlı-İngiliz anlaşmaları görüşmelerinin devam ettiği bir dönemde projelerin hayata geçirilmemesini bahane ederek yapılacak yeni anlaşmalarda kendi vatandaşlarının öncelik hakkı olduğunu 8 Eylül 1913 tarihinde Osmanlı hükümetine bildirmiştir. İngiliz dışişleri bakanı Grey, bu düşüncesini ikinci ihalede teklif vermek üzere belli bir masraf ettikleri için en azından projelerin bir bölümünün İngiliz şirketleri yapmalıdır şeklinde gerekçelendirmiştir. Oysa Osmanlı Devleti bu süreçte Hindie kanalının yapımını zaten bir İngiliz şirketine vermişti. İngilizlerin bu imtiyaz talepleri Osmanlı Devletini ve ayrıca da Almanları şaşırtmıştır. Bu defa da Almanlar Osmanlı devletine başvurarak buna benzer ihalelerde uluslararası şirketlere eşit davranılmasını talep etmiştir. Bu sırada içinde bulunduğu mali problemleri bertaraf etmek gayesiyle gümrük vergilerini %11’den %25’e çıkartmak isteyen Osmanlı hükümeti bu hususta İngiltere’nin yardımına şiddetle ihtiyaç vardır. Zira yapılan eski anlaşmaların gereği gümrük vergilerinin artırılması İngiltere’nin rızasına bağlıdır ve İngiltere bunu sonuna kadar kullanmaktadır. İbrahim Hakkı Paşa ile Sir Edward Grey arasındaki görüşmeler aylarca devam etmiş İngilizler, Bağdat demiryolu meselesi kendi lehlerine çözülmeyen hiçbir anlaşmaya yanaşmak istememişlerdir. İngilizlerin bütün korkuları demiryolu projesi sayesinde Almanların Basra Körfezi’ne inmeleri halinde bu bölgede güçlü bir rakiple karşı karşıya gelecek olmalarıydı. Bu yüzden yapılan her şeyi bahane ederek Osmanlı Devleti’nin taleplerine karşı çıkan İngiltere, bir noktada Almanlara verdikleri iktisadi imtiyazlar yüzünden Osmanlı Devleti’nin cezalandırmak istemişlerdir. El-Cezire coğrafyasındaki petrol madenleri imtiyazı meselesiyle El-Cezire bölgesinin irva ve iska meselesi başlıklı raporlar ise yukarıda özetle açıklanan hususlara belgeleriyle açıklık kazandırmaktadır (Kurt,2006:1-9).

4. SONUÇ

Uluslararası rekabetin arttığı bu dönemde stratejik, ekonomik öneme sahip olan Bağdat ve civarını demiryolu ile merkeze bağlama zarureti öne çıkmıştır. Büyük bir sermaye gerektiren böyle bir projeyi yabancı sermaye kullanmadan yapabilmek de hemen hemen imkânsızdı. Arap yarımadasının Güney ve doğusunda Osmanlı hükümlerini ihlal eden İngiltere’ye böyle bir ihalenin verilmesi düşünülemezdi. Fransız şirketleri ise Suriye bölgesi dışındaki bölgelere yatırım yapmak istemiyorlardı. Osmanlı Hükümeti ise kendisi ile sınırı olmayan ayrıca Arap Yarımadası, Irak, Ortadoğu bölgesinde sömürgesi bulunmayan bu işi Almanya’yı uygun görüyordu. Bu husustaki ön görüşmeler bir hayli uzun sürse de Osmanlı Devleti 1903 yılında İstanbul’dan başlayıp Ankara, Konya, Bağdat ve Basra’ya kadar ulaşacak olan Bağdat demiryolunun (Berlin-Bağdat hattı) yapım ihalesini Alman sermayesi ile oluşan Anadolu demiryolu şirketine vermiştir.

KAYNAKÇA

29 Temmuz 1913’te İngilizlerle yapılan Basra körfeziyle civarına ait konularla ilgili mukavelelerin beşincisinin ilk on maddesi Kuveyt ile ilgiliydi. (Zekeriya Kurşun, Katar’da Osmanlılar)

Arzu Terzi, Bağdat-Musul’da Paylaşılmayan Miras, İstanbul, 2007

Babialı Hariciye Nezareti, Kuveyt Meselesi, İstanbul, 1917

Bağdat Fransız konsolos vekilinin Bağdat vilayetine gönderdiği mektup için bkz. Zevra nr.51, 14 Rebiülevvel 1287

Başbakanlık Osmanlı Arşivi, Babialı Hariciye Nezareti, Maskat Meselesi, İstanbul, 1916

Başbakanlık Osmanlı Arşivi, BOA, A.M.K.T.U.M, 11/13

Başbakanlık Osmanlı Arşivi, BOA, İ.D.H, 632/43975

Başbakanlık Osmanlı Arşivi, BOA, MD, nr III, hüküm nr. 2518

Başbakanlık Osmanlı Arşivi, BOA, YEE, 9/34

Benj Slot, Kuwait, The Growth of a Historic Identity, Kuveyt, 2003

Burcu Kurt, Ortadoğu'da Bir İstikrarsızlık Unsuru: Şattü'l-Arap Sorunu, Marmara Üniversitesi Ortadoğu Araştırmaları Enstitüsü, İstanbul, 2006

İlhan Ekinci, Fırat ve Dicle'de Osmanlı İngiliz Rekabeti, Ankara, 2007

Mehmet Hurşid Paşa, Seyahatname-i Hudud, Neşr Alaeddin Eser, İstanbul, 1997

Muahedat Mecmuası, Ceride-i Askeriye Matbaası, İstanbul, 1298, III

Rihlet Murtaza b.ulvan, Neşr Said b. Ömer Al Ömer, Kuveyt, 1998

Şemsettin Sami, Kamusü'l Alem, İstanbul, 1316, VI 4220

Zekeriya Kurşun, Basra Körfezinde Osmanlı-İngiliz Çekişmesi, Katar'da Osmanlılar 1871-1916, Ankara, 2006

Zekeriya Kurşun, Necid ve Ahsa'da Osmanlı'dan Amerika'ya Tanımlanamayan Irak Dosyası, İstanbul, 2003



1. GİRİŞ

İnsanı yaşatmak hedefini sağlıklı toplum vizyonu ile değerlendirecek olursak etkili sağlık politikalarını ve bu politikaların finansmanını oluşturmak; atılacak adımların başında gelmektedir. 'Sağlık hizmeti sunumunda sağlık sigortasının yeri' konusu da tam olarak burada karşımıza çıkmaktadır. Bu durumu açıklayabilmek için devletin sağlık hizmeti sunumunda üstleneceği rol, vatandaşa yükleyeceği sorumluluklar ya da temel olarak sağlık hizmet sunumunun finansmanının nasıl kurgulanacağı konularının irdelenmesi önem arz etmektedir.

Devletler, toplumun sağlık koşullarını iyileştirme, sağlığı olumsuz etkileyecek etmenleri yok etme, koruyucu ve tedavi edici sağlık hizmetlerini etkin ve sürdürülebilir kılma süreçlerinde önemli bir rol üstlenmektedir. Bu süreçte sağlık hizmetinin miktar ve kalitelerinin artması aynı zamanda harcamaların da artması demektir. Artışın dengeli ve kontrollü dağılımı için finansmanın hangi kaynaklardan ve hangi şekilde karşılanacağı konusu elzemdir (Orhaner, 2006). Söz konusu sağlık hizmetlerinin finansmanındaki temel amaç ise sürdürülebilir bir kaynak oluşturmak ve toplumun finansal olarak hizmetlere erişimini sağlayabilmektir. Sağlık harcamalarının ülke ekonomisinden aldıkları pay ve finansman dünya üzerinde devamlı olarak tartışılmakta ve politika karar vericilerinin gündem konularında yer almaktadır (Tatar, 2011). Nitekim ülkelerin sağlık hizmeti finansmanına

Sağlık Hizmeti Sunumunda Sağlık Sigortasının Yeri Ve Türkiye'de Genel Sağlık Sigortası Uygulaması

The Place Of Health Insurance In Health Service Provision And The General Health Insurance Practice In Turkey

Umutcan ALTUN

Yüksek Lisans Öğrencisi, İstanbul Medipol Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Enstitüsü, Sağlık Yönetimi Bölümü, İstanbul/Türkiye

ÖZET

Sağlık sigortası; kişilerin sağlık bakım masraflarını finanse eden bir araçtır ve finansman kaynakları geçmişten günümüze çeşitlilik kazanmıştır. Eşit ve sağlıklı bir toplumu/nüfusu oluşturmanın yolu güçlü bir sağlık sistemi oluşturabilmekten geçmektedir. Sağlık hizmetine erişimde politikalar yapılırken ve sağlıklı toplumu inşa edebilmek için finansman oluşturulurken reformlarda hakkaniyet gözetilmelidir. Sağlıklı toplumu oluşturabilmek için bir anlamda sistem dışında kimseyi bırakmamayı hedefleyen Genel Sağlık Sigortası uygulaması Türkiye sağlık sisteminin önemli bir dönüm noktası niteliğindedir.

Bu çalışmada, sağlık hizmeti sunumunda sağlık sigortasının yeri ve önemini literatür desteğiyle ortaya koymak amaçlanmıştır. Bu çerçevede Türkiye'deki genel sağlık sigortası uygulamasına da değinilmiş ve kapsamlı bir derleme ile özellikle finansman yöntemlerinin sağlık politikalarındaki rolü değerlendirilmiştir. Çalışma derleme yöntemi olarak tasarlanmıştır. Sonuç olarak sağlık sigortacılığının sağlık sistemlerinin üç temel amacı olan genel sağlık durumunu iyileştirmek, cevap verebilirlik, finansal koruma ve adalet faktörlerinin tümüne hizmet ettiği görülmektedir. Bu nedenle sağlık sistemlerinin planlanması ve uygulanması aşamasında sağlık sigortasının ve faydalarının göz önünde bulundurulması büyük önem taşımaktadır. Ayrıca sağlık sigortası, özel sağlık sigortası ve kamu sağlık sigortası (Genel Sağlık Sigortası) olmak üzere iki farklı açıdan değerlendirilmelidir. Bu sayede sağlık sigortasının sağlık sistemindeki yeri tam olarak belirlenebilmekte ve erişilebilirlikte eşitlik ilkesine uygun olarak tüm vatandaşlara hizmet sunulabilmektedir.

Anahtar Kelimeler: Sağlık Sistemi, Sağlık Hizmetleri Finansmanı, Sağlık Sigortası, Genel Sağlık Sigortası

ABSTRACT

Health insurance; It is a tool that finances the health care expenses of individuals and the sources of financing have diversified from past to present. The way to create an equal and healthy society/population is to create a strong health system. Equity should be taken into account in reforms while making policies in accessing health services and creating financing to build a healthy society. The General Health Insurance application, which aims not to leave anyone outside the system in order to create a healthy society, is an important turning point in the Turkish health system. In this study, it is aimed to reveal the place and importance of health insurance in the provision of health services with the support of the literature. In this context, the general health insurance practice in Turkey was also mentioned and the role of financing methods in health policies was evaluated with a comprehensive compilation. The study was designed as a compilation method. As a result, it is seen that health insurance serves all of the three main objectives of health systems, which are to improve the general health status, responsiveness, financial protection and fairness. For this reason, it is of great importance to consider health insurance and its benefits during the planning and implementation of health systems. In addition, health insurance should be evaluated from two different perspectives as private health insurance and public health insurance (General Health Insurance). In this way, the place of health insurance in the health system can be determined exactly and service can be provided to all citizens in accordance with the principle of equality in accessibility.

Key words: Health System, Health Services Financing, Health Insurance, General Health Insurance

yönelik uyguladığı yöntem, ülkelerin sağlık ve esenlik hallerinin ana ölçütüdür. Bu özellikle, sağlık için yeterince ve hakkaniyetli bir erişimin sunulması amacıyla gereken sağlık harcamasını yapamamış/yapamayan düşük gelirli ülkeler için geçerlidir (İstanbulluoğlu ve diğerleri, 2010).

Özetle, sağlık sigortası; kişilerin sağlık bakım masraflarını finanse eden bir araçtır ve finansman kaynakları geçmişten günümüze çeşitlilik kazanmıştır. Bireyler işverenler tarafından özel sağlık sigortasına dahil olabileceği gibi bireysel olarak da sigortalanabilmekte; diğer birçokları da hükümetler/devletler tarafından sağlanan programların kapsamı altına dahil olmaktadır (Berchick ve diğerleri, 2019). Sağlık sigortasının sürekli olarak gündem içerisinde yer almasının sebebi genel olarak sağlık alanındaki (sektördeki, hizmetlere erişimdeki vb.) eşitsizlikler üzerindeki endişeler olmuştur. Bu endişeler doğrudan doğumda beklenen yaşam süresi, bebek ölüm hızı ve anne ölüm oranı gibi ülke sağlık sisteminin seviyesini belirleyen göstergelerle de ilişkilidir (Watson ve diğerleri, 2021). Söz konusu bu göstergelere yani sağlıklı olma durumuna yönelik yapılan 100'den fazla makalenin literatür taraması çalışmasına göre (Levy ve Meltzer, 2004) sigortalıların sigortasızlara göre daha iyi sağlık sonuçlarına sahip olduğu görülmüştür. Yapılan bu çalışmada da sağlık hizmetlerinde sigortanın yerini literatür desteğiyle sunmak amaçlanmıştır.

2. LİTERATÜR TARAMASI

2.1. Sağlık

Sağlık, herhangi dünyevi bir nitelik ile mukayese edilemeyecek bir kavramdır. Bu kavramın dünya genelinde atfedildiği değere hizmet için kurulmuş olan Dünya Sağlık Örgütü'nün (DSÖ) bir anayasası bulunmaktadır. Söz konusu bu anayasa 1946 yılında New York'ta düzenlenen Uluslararası Sağlık Konferansı tarafından kabul edilmiş; sonrasında 61 Devletin imzası ile 7 Nisan 1948'de yürürlüğe girmiştir. DSÖ anayasasında sağlık; 'sadece hastalık ve sakatlığın olmayışı değil, beden, ruhen ve sosyal yönden tam bir iyilik halidir' şeklinde tanımlanmaktadır (DSÖ, 2021). Çok boyutlu ve çok faktör etkisi altında olan sağlığı etkileyen dört ana faktör şu şekilde sıralanabilmektedir; çevre, davranış, sağlık hizmetleri ve genetik (Şantaş, 2020).

2.2. Sağlık Hizmetleri

Kavram olarak incelendiğinde sağlık hizmeti, sağlık sektöründe merkez konumda olan 'asıl sağlık hizmetleri' anlamına gelmektedir. Sağlık çıktısını, ürününü, hizmetini ve sonucunu üreten/oluşturan tüm birey, örgüt, ürün ve hizmetlerin teşhis ve tedavi gibi ortak sağlık hizmeti üretimleri 'sağlık hizmetleri' olarak tanımlanabilmektedir (Sargutan, 2005). Daha basit bir tanımla; kişilerin bir şekilde sağlığını etkileyen, hastalığı tedavi eden, koruyan ve rehabilite eden her faaliyet sağlık hizmeti olarak yorumlanabilmektedir. Bu anlamda insan yaşamını doğrudan ilgilendiren sağlık hizmeti; farklı birçok bileşenin bir arada bulunduğu ve farklı örgütlerde gerçekleşen bir hizmet çeşididir.

2.2.1. Sağlık Hizmetlerinin Özellikleri

Sağlık hizmetlerinin özelliklerinden en temel olanı toplumsal bir nitelik taşıyor olması ve nüfusun tamamını ilgilendiriyor olmasıdır. Kendine has özellikleri olan sağlık hizmeti diğer sektörlerden yapı ve işleyiş yönleriyle ayrılmaktadır. Sağlık hizmetlerinin beş temel özelliği aşağıdaki gibi sıralanabilmektedir (Bağcı ve Atasever, 2020):

2.2.1.1. Hizmet Sürecine Hastanın Katılımı

Sağlık hizmetini sunan organizasyonlar ile hastalar karşılıklı etkileşim içerisinde, çünkü hastalar hizmet sürecinin hem girdisi olarak kabul edilir hem de hizmet veya tedavinin tamamlanmasından sonra hizmetin çıktısı olarak kabul edilir. Sağlık sektörü bu ilişki anlamıyla diğer sektörlerden temel olarak ayrılmaktadır.

'Kullanıcı katılımı' şeklinde işletme literatüründe adlandırılan bu kavram, sağlık hizmetleri açısından incelendiğinde 'hasta ve toplum katılımı' olarak karşımıza çıkmaktadır. Bir etkileşimi esas alan bu kavram; hizmetlerin iyileştirilmesi, kullanıcılar (hastalar) ile karar vericilerin arasındaki iş birliği ve iletişime yönelik dayanıklı ilişkiler oluşturulması anlamına gelen çok boyutlu bir kavramdır (Bayın, 2016).

2.2.1.2. Eş Zamanlılık ve Dayanıksızlık

Eş zamanlı şekilde üretilen ve tüketilen sağlık hizmeti, stoklanamazdır; yani üretildiği gibi tüketilmektedir. Söz konusu bu eş zamanlılık durumu kalite kontrol süreçlerinde sorunlara yol açabilmektedir. Diğer sektörlerde kusurlu ürünler/mallar satışa sunulmayabilir veya ürün hatası düzeltilebilir, fakat sağlık hizmetlerinin kalitesiz hali yalnızca gelecek hastalar için iyileştirilebilmekte ya da düzeltilebilmektedir.

2.2.1.3 Bilgi Asimetrisi

Süreç içerisinde gerçekleştirilen işlemin taraflarından birinin ya da daha fazlasının diğer tarafa göre daha çok ya da daha iyi bilgi sahibi olması durumuna bilgi asimetrisi denilmektedir. Sağlıklı karar verebilmek için tarafların bilgilerinin yakın olması gerekmektedir. Sağlık hizmetlerinde ise sağlık hizmetinin sunum tarafında olanların talep tarafında olanlara göre bilgisi daha fazladır. Söz konusu bu durum diğer sektörlerde kıyasla daha yüksek boyutlardadır. Sağlık hizmetlerinde bilgi asimetrisi kaçınılmaz bir durumdur ve bu durum da hastaların aldıkları hizmette dezavantajlı sonuçlar doğurabilmektedir. Hastalar aldığı hizmet karşısında düzey, seyir, uygun tedavi, iyileşme, hastalığın ilerlemesi gibi durumlara ya da hizmet maliyetlerine sunuculara oranla çok daha az hakimdir (Temel ve Aydın, 2018).

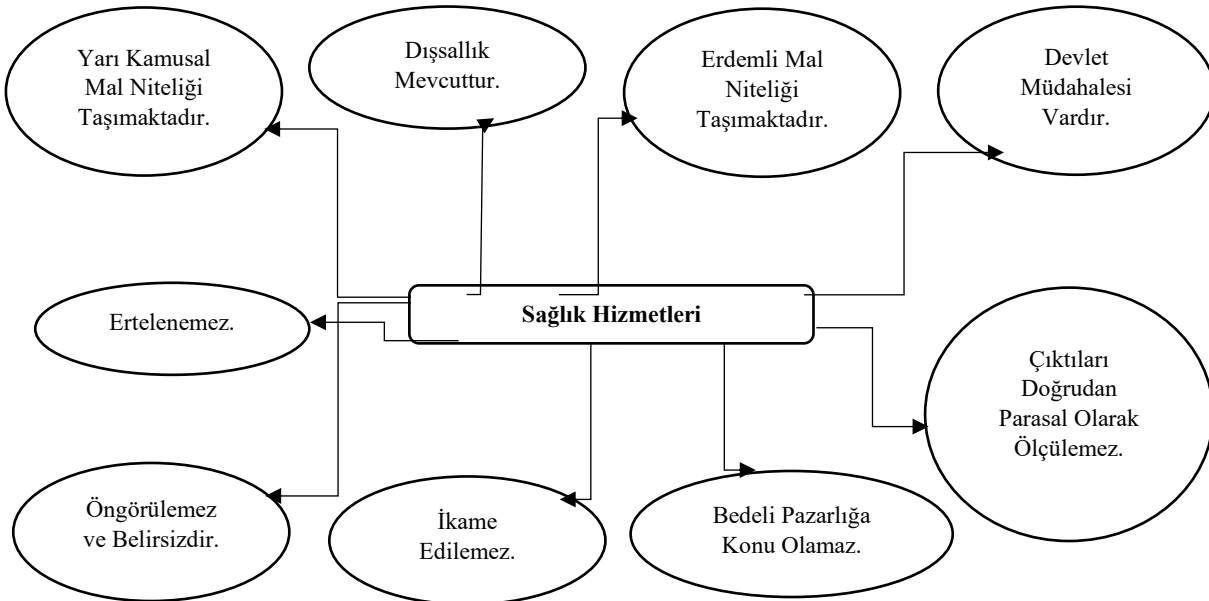
2.2.1.4 Soyutluk

Katılımcıların (hastaların) neden ödeme yaptıkları çok açık değildir. Alınan hizmetlerin süresinin uzaması kalite algısında değişimlere neden olabilmektedir. Az önce bahsedilen bilgi asimetrisinin yoğun karşılaştığı sağlık sektöründe; hastalar yeterli bilgi düzeyini sağlayamadığından hizmeti alıp almama konusunda kararsız kalabilmektedir. Söz konusu bu belirsizlikler içerisinde arz edenler de yer bulmaktadır. Hiçbir sağlık hizmeti sunucusu belirli kalıplar (standart yol ve yöntemler) dışında tedavilerin sonuçlarını kesin olarak tahmin edememektedirler.

2.2.1.5 Heterojenlik

Sağlık hizmet sunucularından ve katılımcılardan (hastalardan) kaynaklanan farklılıklar bulunmaktadır. Hizmet sunucuları için; sunulacak hizmetin şekli ve uygulanması noktasında alınacak kararlar bireysel karar yargılarını içerdiğinden farklılık gösterebilmektedir. Hastalar için; kişiler kendi sağlık durumlarına göre farklı hizmet taleplerinde bulunurlar ve aynı hastane veya aynı doktordan dahi alınan hizmet bir hasta için kaliteli olarak yorumlanabilirken diğer bir hasta için kalitesiz olarak yorumlanabilmektedir.

Sağlık hizmetinin yukarıda bahsedilen temel özelliklerine ek olarak sahip olduğu diğer özellikleri de Şekil 1’de gösterilmiştir.



Şekil 1. Sağlık Hizmetlerinin (Diğer) Genel Özellikleri
Kaynak: Gençoğlu, 2018. Metin içi bilgiler görselleştirilmiştir.

Şekil 1’e göre, sağlık hizmetlerinin ihtiyacı/tüketimi öngörülemez ve belirsizdir; ne zaman ve nasıl ortaya çıkacağı kestirilememektedir. Sağlık durumunun daha kötüye gitmemesi adına erteleme yapılmamalıdır. Yalnızca gerekli olan hizmetler kullanılmalıdır ya da kullanılabilir ve farklı sektörlerden çözüm aranmaz, bu anlamda sağlık hizmetlerinin ikamesi yoktur. Yeterli seviyede sağlanan hizmetler; yaşam süreleri ve sağlık düzeyleri gibi faktörlere etki eder, fakat bunların parasal olarak ölçülmesinde çeşitli zorluklar vardır.

Gerek sağlık personelinin yeterlilikleri gerekse sosyal fayda yönündeki üretim ile sağlık hizmetlerine devlet müdahalesi vardır. Tüketimi sonucunda topluma dışsal yarar sağlarken hizmeti alan kişilere de özel yarar sağlaması yönünden sağlık hizmetleri yarı kamusal mal niteliğindedir. Dış faydaya yönelik üretilen ve yüksek maliyetleri olan mallar ‘erdemli mal’ niteliği taşımaktadır. Nitekim sağlık hizmetleri de dış faydası yüksek olan

bir hizmet türüdür, söz konusu bu hizmetin piyasa ekonomisinin işleyişine bırakılması sağlık ve refah düzeyini olumsuz yönde etkileyecektir. Hizmetler genellikle devletler tarafından bağlayıcı bir şekilde önceden belirlenmektedir, bu anlamda bedeli pazarlığa konu olamaz.

2.2.2 Sağlık Hizmetlerinin Kullanımını Etkileyen Faktörler

Sağlığı etkileyen unsurlardan biri olan (ya da diğer deyişle sağlığın sosyal belirleyicelerinden biri) sağlık hizmetinin kullanımı; gereksinim duyan kişilerce talep edilmesi durumu olarak tanımlanabilmektedir. Sağlık hizmetlerini kullanma durumu bireylerin sağlık sistemleriyle bağlantısı olarak kabul edilmekte ve sağlık hizmetlerine erişimi göstermektedir (Şantaş, 2017).

2.2.2.1 Hazırlayıcı Faktörler

Hazırlayıcı faktörler, bireylerin sağlık hizmetlerini kullanım eğilimleri şeklinde adlandırılabilir ve bu durum bireylerin kişilik özelliklerince belirlenmektedir. Bu anlamda bu faktör, bireylerin hizmete ihtiyaç duymasını ve o hizmeti kullanmasını sağlayan tüm etkenler, yani kişilerin sağlık hizmetlerini kullanım eğilimleri olarak tanımlanmaktadır (Gökkaya ve Erdem, 2017).

2.2.2.2 Kolaylaştırıcı Faktörler

Kişiler hizmet almaya hazır olsalar bile hizmetlerden faydalanmaları için imkanların hazır olması gerekmektedir. Bu anlamda, hastaların hizmetleri kullanımı ile bu hizmet kullanımından doyum almalarını sağlayan araçlar kolaylaştırıcı faktörler olarak ifade edilmektedir. Bir diğer anlamda hazırlayıcı faktörlerin var olması hastaların hizmetlerden faydalanacağı anlamına gelmez; bu yüzden hizmetlere erişim durumları önem arz etmektedir (Gökkaya ve Erdem, 2017).

2.2.2.3 Sağlık İhtiyacı Faktörleri

Söz konusu sağlık ihtiyacı faktörleri kendi içerisinde algılanan ve değerlendirilen ihtiyaç olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Algılanan ihtiyaç; bireylerin kendisinin belirlediği sağlık ihtiyaçları olarak tanımlanabilmektedir. Bireyler duygu, düşünce ve algılamalarıyla bu ihtiyacı ortaya çıkarmaktadır. Değerlendirilen ihtiyaç ise sağlık uzmanlarının ya da profesyonellerinin bireysel bilgilerine ve becerilerine yönelik belirledikleri ihtiyaçlardır. Yani kişiler sağlık hizmeti ihtiyaçlarının farkında olduktan sonra hizmetin gerekli olup olmamasına ya da ne çeşit sağlık hizmetinin gerekli olacağına doktor karar vermektedir. Kişilerin bireysel talepleri uzmanlar tarafından değerlendirilmektedir (Gökkaya ve Erdem, 2017).

2.2.3 Sağlık Hizmetlerinin Türleri / Sınıflandırılması

Sağlık hizmetlerinin sınıflandırılması 1978 yılından itibaren genel kabul görmüş halde dört ana başlığın altında toplanmaktadır. Bunlar; koruyucu sağlık hizmetleri, tedavi edici sağlık hizmetleri, rehabilite edici sağlık hizmetleri ve sağlığın geliştirilmesi hizmetleridir. Kendi içerisinde de alt başlıklara ayrılan bu sınıflandırmanın en yeni olanı sağlığın geliştirilmesi hizmetleridir. Söz konusu sınıflandırma başlığı Dünya Sağlık Örgütü tarafından 1986'da Ottawa Sözleşmesiyle gündeme getirilmiştir. Söz konusu sözleşme 'Sağlığın Teşviki ve Geliştirilmesine' yöneliktir (Bağcı ve Atasever, 2020).

2.2.3.1 Koruyucu Sağlık Hizmetleri

Koruyucu sağlık hizmetleri, bireylerin sağlığının korunmasına yöneliktir ve toplum sağlığının birnevi temelini oluşturmaktadır. Bireylere veya çevreye yönelik uygulanan bu hizmetler sağlığa yönelik tehdit oluşturabilecek olumsuz etkenleri önlemek, azaltmak ya da ortadan kaldırmak için yapılmaktadır. Bu anlamda koruyucu sağlık hizmetleri kendi içerisinde kişiye ve çevreye yönelik olmak üzere iki grupta ele alınmaktadır (Tamer, 2020; Bağcı ve Atasever, 2020).

2.2.3.1.1. Kişiyeye Yönelik Koruyucu Sağlık Hizmetleri

Kişilerin sağlığını korumaya yönelik olan bu sağlık hizmetleri toplum sağlığının korunması açısından önem arz etmektedir. Kısaca bu hizmetlere kişilerin iyilik halini hedef alan sağlık hizmetleri denilebilmektedir (Tamer, 2020). Kişiyeye yönelik koruyucu sağlık hizmetleri aşağıdakiler gibi örneklendirilebilir (Hayran, 2012):

- ✓ Bağışıklama
- ✓ Hastalıkların erken tanı ve tedavisi
- ✓ Kişisel temizlik ve bakım
- ✓ Yeterli ve dengeli beslenme

- ✓ Sağlık eğitimi

2.2.3.1.2. Çevreye Yönelik Koruyucu Sağlık Hizmetleri

Bu sağlık hizmetleri; bireylerin çevrelerinde var olan ve sağlığı olumsuz etkileyebilecek biyolojik, fiziksel, kimyasal ve sosyal etkenlerin kontrol altına alınmasını amaçlayan sağlık hizmetleri olarak tanımlanabilmektedir (Bağcı ve Atasever, 2020). Çevreye yönelik koruyucu sağlık hizmetleri de aşağıdakiler gibi örneklendirilebilir (Hayran, 2012):

- ✓ Besin kontrolü ve güvenliği
- ✓ Yeterli ve temiz su sağlanması
- ✓ Hava kirliliğinin kontrolü, atıkların kontrolü
- ✓ Konut sağlığı
- ✓ İş ortamında sağlığı tehdit edebilecek etkenlerin kontrolü

2.2.3.2 Tedavi Edici Sağlık Hizmetleri

Sağlığın bozukluklarının (hastalıkların da denilebilir) neden olduğu durumu veya engelliliği iyileştirmek ve hastalık etmenlerini ortadan kaldırabilmek amacıyla sağlanan sağlık hizmetleridir (Bağcı ve Atasever, 2020). Bir diğer tanımla tedavi edici sağlık hizmetleri; kişilerin sağlık bütünlüğünü korumak ve kötüleşen sağlığı iyileştirmek için sağlık uzmanlarınca hizmet verilmesidir (Erol ve Özdemir, 2014). Bu sağlık hizmetleri aşağıdaki gibi üç grupta ele alınmaktadır (Hayran, 2012):

2.2.3.2.1. Birinci Basamak Tedavi Hizmetleri

Hastaların/hastalıkların evlerde, muayenehanelerde veya polikliniklerde yatırılmadan yani ayakta tedavileri amacıyla düzenlenmiş olan hizmetlerdir. Birinci basamak sağlık hizmeti veren ülkemizdeki bazı kuruluşlar aşağıdaki gibidir:

- ✓ Sağlık ocakları
- ✓ Özel muayenehaneler
- ✓ Aile Hekimlikleri
- ✓ Anne-Çocuk Sağlığı Merkezleri

2.2.3.2.2. İkinci Basamak Tedavi Hizmetleri

Birinci basamak tedavi hizmetlerinin yetersiz olduğu ya da yatış gerektiren ve uzmanlar kontrolünde gerçekleşmesi gereken hizmetlerdir. Örneğin;

- ✓ Tam teşekküllü devlet hastaneleri
- ✓ Vakıf hastaneleri – Özel hastaneler
- ✓ Yataklı diğer sağlık merkezleri

2.2.3.2.3. Üçüncü Basamak Tedavi Hizmetleri

Bu hizmetlerde de ikinci basamağın yetersiz kaldığı ya da daha ileri tetkik ve özel tedaviler gerektiren hastalar/hastalıklara yönelik hizmetlerdir. Bu basamakta yalnızca sağlık hizmeti sunumuna odaklanılmamakta, aynı zamanda üçüncü basamak hizmetler içerisinde olan kuruluşlarda eğitim ve araştırma faaliyetleri de yürütülmektedir. Bu hizmetleri sunan kuruluşlara örnekler de aşağıdaki gibidir;

- ✓ Ruh ve sinir hastalıkları hastaneleri
- ✓ Kanseri hastaneleri
- ✓ Meslek hastalıkları hastaneleri
- ✓ Üniversite Hastaneleri

2.2.3.3 Rehabilit Edici Sağlık Hizmetleri

Kazalara ya da hastalıklara yönelik gelişmiş olan kalıcı bozukluklar ya da sakatlıklara yönelik sağlık hizmetleridir. Bu hizmetlerde amaç söz konusu rahatsızlıkların günlük yaşamı etki altına almasını

önlemek/engellemektir. Rehabilitate edici sağlık hizmetleri; fiziksel ve ruhen başka bireylere bağımlı kalmadan yaşatmayı, kişilerin yaşam kalitelerini iyileştirmeyi esas almaktadır. Söz konusu bu sağlık hizmetleri de kendi içinde iki grup olarak ele alınabilmektedir (Hayran, 2012; Ağırbaş ve diğerleri, 2012).

2.2.3.3.1. Tıbbi Rehabilitasyon Hizmetleri

Fiziki olarak kalıcı bozuklukların ya da sakatlıkların düzeltilmesine ve yaşam kalitesinin artırılmasına yönelik sağlanan hizmetlerdir. Bu hizmetin örnekleri aşağıdaki gibidir (Hayran, 2012):

- ✓ Postür bozukluklarının düzeltilmesi
- ✓ Ekstremitte protez kullanımı
- ✓ İşitme ve görme gibi kusurları en az indirmeye

2.2.3.3.2. Sosyal Rehabilitasyon Hizmetleri

Sakatlığı ya da herhangi özürlü olan kimselerin günlük hayata adapte olarak aktif şekilde katılmasını, başka insanlara bağımlı olmayan bir hayat sürebilmesi için yapılan; işe uyum sağlama, yeni iş bulma veya öğretme çalışmalarıdır (Hayran, 2012).

2.3.3.4 Sağlık Geliştirilmesi Hizmetleri

Sağlığın teşviki ve geliştirilmesi; bireylerin sağlıklarını geliştirebilme ve sağlıklarıyla ilgili kontrolü sağlayabilme sürecidir. Temel sorumluluğun genelde bireyde toplandığı bu hizmetlerde beden ve ruhen yaşam kalitesini artırmak ve yaşam süresini uzatmak amaçlanmaktadır (Bağcı ve Atasever, 2020).

Sadece hastalığı iyileştirmek ya da önlemek ile ilgili olmayan bu hizmetlerde kişilerin uzun ve yüksek standartlı bir yaşam sürebilmelerini yine kendi davranışları nitelendirmektedir. Sağlık geliştirilmesi kişilerde sağlıklı bir hayat sürme ve uyum hissi uyandırabilmekte ve kişilerin enerjisini yükselterek şiddet ya da intihar gibi sosyal sorunların oranlarını da düşürmektedir (Bahar ve Açıl, 2014).

1986'da Cenevre'de Ottawa Sözleşmesi ile tanımlanmış olan sağlığın teşviki ve geliştirilmesine yönelik üç temel strateji belirlenmiştir. Bunlar (T.C. Sağlık Bakanlığı, 2011);

- ✓ Sağlığın desteklenmesi
- ✓ İnsanların tam sağlık potansiyellerine erişmelerini sağlamak
- ✓ Sağlık arayışındaki toplumda farklı çıkarlar arasında arabuluculuk yapmak

Söz konusu bu stratejiler de beş eylem alanınca desteklenmektedir, bunlar; sağlıklı bir halk politikası oluşturmak, sağlığı destekleyici çevreler yaratmak, sağlık için toplum hareketini güçlendirmek, kişisel becerileri geliştirmek ve sağlık hizmetlerini yeniden yönlendirmek (T.C. Sağlık Bakanlığı, 2011).

Küresel olan halk sağlığı problemlerini etkin/etkili bir biçimde ele almak ve hastalıklarla ilgili eşitsizlikleri başarılı bir şekilde azaltabilmek için sağlığın geliştirilmesi ve teşviki önem arz etmektedir. Bireylerin etkili olabilmeleri amacıyla sağlığı geliştirme eylemlerinin ve karar verme süreçlerinin merkezinde yer alması gerekmektedir (Aydın, 2019).

2.2.4 Sağlık Hizmetleri Finansmanı

Toplum içerisinde istenilen seviyede sağlık hizmetinin sunulması amacıyla kaynakların piyasa ya da kamusal kaynaklarla sağlanması sağlık hizmetleri finansmanı şeklinde ifade edilmektedir. Ayrıca bu finansmanın; gelir toplama, fon havuzlama ve hizmet sunumunda yer alanlara ödeme yapma olarak üç ana fonksiyonu vardır. Kişisel seviyede olan ve öncesinde hesaplanması zor olan ya da hesaplanamayan yüksek riskler fazla sayıda kişi üzerinde hesaplanınca önceden hesaplanabilir duruma gelmektedir. Buradaki hedef ortaya çıkacak tahmini sağlık sorunlarından kaynaklanan finansal riskin paylaşılmasıdır. Piyasa ekonomisi (cepten ödeme, özel sağlık sigortası) aracılığıyla, kamu ekonomisi (zorunlu sağlık sigortası, vergilerle finansman) veya her ikisinin bütünsel olduğu yöntemler ile sağlık hizmetleri finanse edilmektedir (Önder ve diğerleri, 2016).

Ülkelerin sağlık hizmeti finansman modellerinin belirlenmesinde farklı dinamikler etkilidir. Finansman modelini belirlerken dikkat edilmesi gereken temel bileşenler aşağıdaki gibidir (Tatar, 2011):

- ✓ *Ülkenin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Düzeyi:* Sürdürülebilir bir model oluşturmak için ön şartlardan biri olan sosyo-ekonomik gelişmişlik düzeyi; ülkenin ekonomik durumuyla oluşturulacak modelin doğrudan uyumlu

olması yönünden elzemdir. Bu düzeyin önemli göstergesi olarak kişi başına düşen milli gelir görülmektedir. Gelir düzeyleri; toplumun sağlık hizmetlerini karşılama/ödeme kapasitesinin belirleyicisidir.

- ✓ *Mali Kapasite:* Bu bileşen ülke sosyo-ekonomik gelişmişlik düzeyi ile bağlantılıdır. Amaçlanan sağlık harcaması düzeyine erişebilmede kaynakları harekete geçirebilmek de finansman stratejilerini önemli belirleyicilerindedir. Seçilmiş olan stratejilerin sürdürülebilirliği sorgulanmalıdır.
- ✓ *Uygulanabilirlik:* Sistemin işlemesi için gereken yönetsel kapasite, insan gücü ve bunlarla ilgili gereklilikler; uygulanması düşünülen finansman yönteminin bireyler/toplum nezdinde kabul edilebilir olması gibi konular da kesinlikle irdelenmesi gereken konulardır.
- ✓ *Verimlilik:* Seçilen model ne olursa olsun, her bir modelin kendine has yönetsel maliyetleri olacaktır. Seçilmiş olan modellerin yönetim maliyetleri, elde edilen kazançlar/gelirler arasında fazlaca yer kaplıyorsa, yani maliyet gelirin payından çokça alıyorsa, model verimlilik yönünden sorgulanmalıdır.
- ✓ *Hakkaniyet:* Ödeme yükünün genelde nüfusun hangi kesimlerinin üstleneceği bir diğer elzem husustur. Bazı finansman türleri toplumun geliri az veya sağlık statüsü görece daha kötü olan alt gruplarını olumsuz olarak etkileyebilmektedir.
- ✓ *Talep/Kullanım ve Tüketici Davranışı:* Seçilmiş olan yöntemler hizmetlerin türünü ve düzeylerini büyük ölçüde etkileyebilmektedir. Belirlenen yöntemler bireylerin fazla ya da gereksiz bir şekilde hizmet talep etmesine sebebiyet verebilirken; bazı yöntemler ise hizmet sunumu konumunda olanları daha fazla hizmet vermeye yönlendirebilmektedir. Bu anlamda sigorta, özel ya da kamu kaynaklı farketmeksizin bireylerin hizmet kullanımlarına artıran finansman yöntemidir. Bu sebeple sosyal ve özel sağlık sigorta sistemi içerisinde gereksiz olan kullanımı engelleyebilmek için farklı türlerde/düzeyleerde tüketici katkılarının kullanımları söz konusudur.
- ✓ *Arz/Hizmet Sunumu ve Hizmet Sunucusu Davranışı:* Finansman yöntemleri sağlık hizmeti sunumunda yer alan kişi ya da kurumların davranışlarını direkt olarak etkileyebilmektedir. Finansman modelleri içerisinde belirlenmiş olan ve hizmet sunucularına hangi hizmetlere yönelik ne kadar ödeme yapılacağını belirleyen geri döneme yöntemleri hizmet sunucularının daha az ya da fazla hizmet sunumu yapmaya yönlendirebilmektedir.

Tablo1. Sağlık Hizmetlerinin Finansman Yöntemleri

Sağlık Hizmetlerinin Finansmanı		
Piyasa Ekonomisi Aracılığıyla Finansman	Kamu Ekonomisi Aracılığıyla Finansman	Bütünleştirilmiş Finansman
A-) Cepten Ödeme	A-) Vergilerle Finansman	A-) Piyasa + Kamu Ekonomisi
B-) Özel Sağlık Sigortası	B-) Zorunlu Sosyal Sigortası	

Kaynak: Gümüş ve Çelikay, 2010.

2.2.4.1 Sağlık Hizmetlerinde Piyasa Ekonomisi Finansmanı

Hizmet sunumu gerçekleştirilirken sağlık hizmetini sunanlar ve hizmeti talep edenler serbest piyasadaki arz ve talep doğrultusunda ortaya çıkan denge fiyatını kabul ederler. Söz konusu alınan hizmetin ortaya çıkaracağı maliyetler bireyler tarafından direkt ödenebileceği gibi özel sigorta kurumları aracılığıyla da bu maliyetler karşılanabilmektedir. Buradaki esas, bireylerin sağlık hizmetlerini direkt olarak kendileri ödemeleri yoluyla elde etmelerinde veya özel bir sağlık sigortası ile finansmanın sağlanmasında kamu müdahalesi söz konusu değildir (Gümüş ve Çelikay, 2010).

2.2.4.1.1. Cepten Ödeme

Kullanıcı katkısı, kayıt dışı ödeme ve doğrudan ödeme olarak cepten ödemeler üç şekilde gruplandırılabilir (Orhaner, 2017):

Doğrudan ödemeler; özel hekim muayeneleri, estetik operasyonları, özel laboratuvar tetkikleri, sosyal güvence dışında kalan ilaçlar vb. ödemelerdir. Çoğunlukla sağlık hizmetlerine erişimin zor olduğu durumlarda ve sosyal güvence kapsamının dışında hizmetlerden yararlanmada bu ödeme türü kullanılabilir.

Kullanıcı katkısı; fazla ve gereksiz hizmet kullanımının azaltılması veya ek gelir için kullanıcılardan katkı farkı alınmakta ve bu katkı farkları da cepten ödemeler içerisinde değerlendirilmektedir. Sağlık hizmetleri maliyetlerine destek olmak için alınan bu paylar sağlık harcama taleplerinin düşürülmesine sebebiyet vermektedir, fakat alınan katkı paylarının az geliri olan bireylerin sağlık taleplerini düşürmesinin hakkaniyetli olmayacağı düşünülmektedir.

Kayıt dışı ödeme; hasta yakınlarının ya da hastanın kendisi tarafından alınan hizmet sosyal güvence kapsamında olsa dahi anlaşmalar gereği ödedikleri ya da verdikleri hediyeler de cepten ödemeler adı altında yer almakta ve 'kayıt dışı' ödeme olarak bilinmektedir. Hangi miktarda olduğu bilinmeyen ya da ölçmesi neredeyse mümkün olmayan ödemelerdir.

2.2.4.1.2. Özel Sağlık Sigortası

Kişilerin tedavilerine, ilaç harcamalarına ve tıbbi yardımına yönelik teminat veren sigorta türüne özel sağlık sigortası denilmektedir ve özel sağlık sigortası; özel primler ile finanse edilmiş sigorta planlarını ifade etmektedir. Katılımcı ve sigorta kurumu arasında bir sözleşme bulunmaktadır: Bu sözleşme, teminatlar ve prim ödemeleri üzerinedir. Özel sağlık sigortası yüksek oranda isteğe bağlı olsa da bazı ülkelerdeki çalışma koşulları içerisinde zorunlu olarak da uygulandığı bilinmektedir. Söz konusu bu sözleşmeler bir zenginleştirme amacı gütmeyen, yalnızca katılımcının sigorta yaptırmadan önceki haline kavuşturulması amaçlanmaktadır (Yayar ve Daşçı, 2020; Tarım ve Güdük, 2019; Başoğlu, 2021). Özel ve kamu sağlık hizmetinin kişilerce algılanan kaliteleri, gelirleri ve sigorta primleri özel sağlık sigortası talebini belirleyen temel unsurlardır (Costa ve Garcia, 2003).

2.2.4.2 Kamu Ekonomisi Aracılığıyla Finansman

Sağlık hizmetlerinde kamu ekonomisi aracılığıyla finansman yöntemi içerisinde iki farklı kaynak vardır. Bunlardan biri vergilerle finansman (Beveridge modeli olarak geçer); diğeri ise zorunlu sosyal sigortasıdır (Bismarck modeli olarak geçer). Devlet yani kamu sektörü, sistemin toplumsal tabana yayılabilmesi ve daha etkin kullanılabilmesini sağlamak adına sağlık sistemine katılmaktadır. Bu anlamda, kamu eliyle kurulmuş olan sigortalara kişiler belirli miktarda (prim başlığı altında) aylık ödemeler yaparak finansmanın bir kısmını karşılamak/üstlenmektedirler. Vergilerle finansman modelinde ise sağlanan sağlık hizmetinin giderleri kamu bütçesi tarafından karşılanmaktadır ve sağlık hizmeti sunumunda kullanılan kaynaklar vatandaşlardan vergiler yoluyla toplanmaktadır (Gümüş ve Çelikay, 2010; Atabey ve Meriç, 2016).

2.2.4.2.1. Vergilerle Finansman

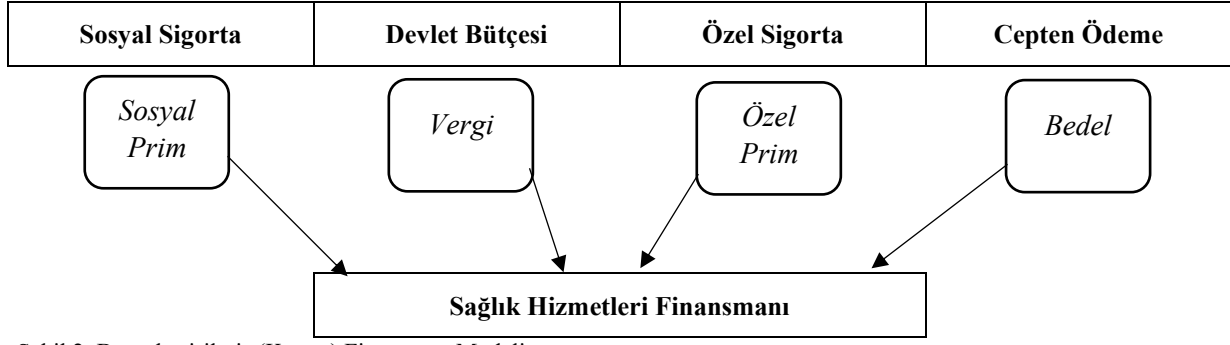
Sistemin başlangıcı 1920'li dönemlere tekabül etmektedir. Sovyetler Birliği'nin 1938 yılına dek kamu finansman yönetimi nüfusun tümüne yaygınlaştırmıştır. 1948 yılında Batı Avrupa ülkeleri arasından ilk olarak İngiltere bu uygulamayı başlatmıştır ve devamında Japonya, Kanada ile İskandinav ülkeleri sistemi uygulamışlardır. Şu anda da dünyanın birçok ülkesinde vergilerle finansman yöntemi uygulanmaktadır (İstanbulluoğlu ve diğerleri, 2010). Bu yöntemin nihai amacı, toplum içerisindeki tüm bireylerin sağlık hizmetlerinden yararlanabilmesini ve varolan sosyal riskin toplumun geneline paylaştırılabilmesidir. Ayrıca Beveridge modeli adıyla bilinen bu sistem gerek koruyucu gerek tedavi edici hizmetlerinin genel bütçe ile karşılanmasını ve nüfusun tamamına uygulanması/sunulmasını esas alır (Gümüş ve Çelikay, 2010). Bu anlamda söz konusu Beveridge sistemi özetle; toplumun genel sorunlarına yönelik devletin sorumlulukları olduğunu ve devletin sosyal yönetim anlayışına sahip olması gerektiğini savunmaktadır (Albayrak ve Birinci, 2017).

2.2.4.2.2. Zorunlu Sosyal Sigortası

Kanuni yönden ilk olarak 1883'te Bismarck tarafından Almanya'da uygulanan bu sistem; hastalık fonuna zorunlu olarak üye olmayı ve fonun finansmanının işverenler ve işçilerden alınan zorunlu katkılarla gerçekleştirilmesini esas almaktadır. Vergilerle finansman yöntemi olan Beveridge modeli gibi Bismarck modeli de birçok ülke sağlık sistemine örnek olmuştur. Örnek olarak Avrupa'da 1996 yılında İsviçre, 1998'de Belçika, 2000'de ise Fransa tüm nüfusun %100'ünü sosyal sağlık güvencesi altına alabilmiştir (İstanbulluoğlu ve diğerleri, 2010). Bu yöntem bir sağlık bakım yönetimi ve finansman şekli olarak risk havuzlamasına dayalıdır. Bu anlamda sosyal sağlık sigortası; insanların sağlık riskleriyle beraber hane halkının, bireylerin, işletmelerin ve devletin katkısını bir araya getirmektedir. Bu nedenle de bireyleri harcamalara ve sağlık yüklerine karşı korumaktadır. Ayrıca, modelde (Türkiye'deki Sosyal Güvenlik Kurumu örneği gibi) genelde bir düzenleyici kurum bulunmaktadır (Gözlü, 2020; Songur, 2016).

2.2.4.3. Bütünleştirilmiş (Karma) Finansman

Bireylerin bilgilerinin artmasıyla birlikte sağlık okuryazarlığı düzeylerinin artması; sağlık hizmetlerinden yararlanma sayısını da artırmaktadır. Buna bağlı olarak hizmetin maliyetlerinin devamlı olarak artması söz konusu yukarıda açıklanan finansman modellerini zora sokabilmektedir ve hizmetin sunumu aşamasında talebin karşılanması noktasında yetersizlikler oluşmaktadır. Buna bağlı olarak finansman sistemleri bu açığı telafi edecek halde iş birliği içerisinde girmekte ve bütünleştirilmiş finansman modelleri oluşturmaktadırlar (Gümüş ve Çelikay, 2010.).



Şekil 2. Bütünleştirilmiş (Karma) Finansman Modeli
Kaynak: Gümüş ve Çelikay, 2010.

Ülkelerin sosyo-ekonomik, demografik, siyasi-idari yapıları ve sağlığa attıkları değerler varolan ya da kurulacak olan sağlık sistemlerinin ana özelliklerini belirlemektedir. Devletin sisteme müdahale edip etmeyeceği ve özel sektörün bu sistemdeki yeri de söz konusu ana özellikler etrafında netlik kazanmaktadır (Gümüş ve Çelikay, 2010.). Aşağıdaki tabloda (2012 yılı itibarıyla) yukarıda anlatılmış tüm finansman modellerinin ülke örnekleri yer almaktadır. Tabloda ülkelerde hangi finansman modelinin egemen olduğu gösterilmektedir.

Tablo 2. Ülkelerin Kullandığı Finansman Yöntemleri

Zorunlu Sosyal Sigortası	Almanya - Avusturya - Belçika - Bolivya - Çek Cum. - Endonezya - Estonya - Fransa - Güney Kore - Hırvatistan - Hollanda - İsrail - Japonya - Kosta Rika - Lüksemburg - Macaristan - Meksika - Slovakya - Slovenya - Şili - Türkiye
Vergilerle Finansman	Arnavutluk - Brezilya - Bulgaristan - Çin - Danimarka - Filipinler - Finlandiya - Grönland - İngiltere - İran - İspanya - İsveç - İtalya - İzlanda - Kanada - Kazakistan - Kuzey Kore - Küba - Litvanya - Norveç - Polonya - Portekiz - Romanya - Rusya
Cepten Ödeme	Afganistan - Azerbaycan - Bangladeş - Ermenistan - Fildişi Sahili - Gine - Gürcistan - Hindistan - Kamboçya - Kamerun - Kırgızistan - Lübnan - Nepal - Pakistan - Tacikistan - Togo - Uruguay - Vietnam
Özel Sağlık Sigortası	ABD
Bütünleştirilmiş (Karma)	Arjantin - Avustralya

Kaynak: Songur, 2016.

2.3 Türkiye’de Sosyal Güvenlik ve Sağlık Sigortası Uygulamaları

Türkiye’de sigortacılığın başlangıcı esas olarak 1850’lerden sonrasına dayanmaktadır. Bu dönemden önce zararı karşılamaya yönelik Anadolu’da sendikalar ya da esnaf kuruluşları olsa da gerçek anlamda sigorta ya da sigortacılıktan bahsedilemez. Türkiye’deki ilk sigorta uygulamaları İngiliz şirketlerin 1872’de temsilcilikler açmasıyla başlamıştır. İngilizleri takiben Alman, İtalyan, Fransız ve İtalyan şirketler de faaliyetlere katılmış ve Türkiye’de sigortacılık yaygınlaşmış, fakat bu şirketlere yönelik yasal hükümler olmadığından şirketler denetimsiz ve istedikleri şekilde çalışmalar gerçekleştirmiştir. Sonraki dönemlere bakıldığında birtakım kuruluşlar hakkında dar kapsamlı kanunlar çıkarıldığı bilinmektedir. 1936 yılında ise ilk kez İş Kanunu ile sosyal sigortalar hakkında genel çerçeve çizilmiş ve temel ilkeler belirlenmiştir (Gözlü, 2020).

Sosyal güvenlik ve sağlık sigortacılığı süreçleri ülkeden ülkeye farklılık gösterebilmektedir. Nitekim bu farklılıklar genel olarak kültürel ve sosyo-ekonomik durumlar ile devletlerin genel kurumsallaşma ilkelerine dayanmaktadır. Türkiye’de de 2000’li yıllardan öncesine bakıldığında tarihi gelişim aşamasında sosyal güvenlik kurumlarının çoklu ve parçalı bir yapıda olduğu bilinmektedir. Cumhuriyet’in ilk yıllarına bakıldığında da sosyal sigortalara benzeyen, fakat oldukça dar kapsamlı olan birçok emeklilik ve yardımlaşma sandıklarının kurulmasını öngören kanunlar çıkarılmıştır. Söz konusu bu kanunların ve oluşumların bir kısmını aşağıdaki gibi özetlemek mümkündür (Bağcı ve Atasever, 2020):

- ✓ 1926 tarihli ve 895 sayılı kanuna istinaden: İmalatı Harbiye Teavün ve Sigorta Sandığı
- ✓ 1934 tarihli 2454 sayılı kanuna istinaden: Devlet Demir Yolları ve Limanlar İdaresinin Memur ve Müstahdemleri Tekaüt Sandığı
- ✓ 1935 tarihli: PTT Telgraf ve Telefon İdaresi Biriktirme ve Yardım Sandığı
- ✓ 1937 tarihli 3137 sayılı kanuna istinaden: Deniz Yolları ve Akay İşletmeleriyle Fabrika ve Havuzlar İdareleri Memur ve Müstahdemleri Tekaüt Sandığı
- ✓ 1937 tarihli tarihli 3202 sayılı kanuna istinaden: T.C. Ziraat Bankası Memurları Tekaüt Sandığı

- ✓ 1938 tarihli: Emlak ve Eytam Bankası Memurları Tekait Sandığı, T.C. Merkez Bankası Memurları Tekait Sandığı, Devlet Hava Yolları Umum Müdürlüğü Memur ve Müstahdemleri Tekait sandığı.

1945 tarihinde ise sosyal sigorta kollarıyla ilgili olarak çıkarılan ilk kanun; 4772 sayılı İş Kazaları, Meslek Hastalıkları ve Analık Sigortaları Kanunudur. 1946 yılında kanunun yürürlüğe girmesiyle birlikte İşçi Sigortaları Kurumu kurulmuş ve bu yıla kadar kurulan birçok sandık birleştirilmiştir. Sonrasında ise 1949'da kabul edilmiş olan ve 1950'de yürürlüğe giren T.C Emekli Sandığı Kanunu ile birçok emeklilik sandığı uygulamaları da ortadan kaldırmış; çalışan ve işverene yönelik prime dayalı sosyal güvenlik yapısı oluşturulmuştur. Söz konusu sosyal güvenlik konusundaki uygulamalar daha önce de değinildiği üzere çeşitlilik göstermeye devam etmiş; devamında 1983'te 2925 sayılı Tarım İşçileri Sosyal Sigortalar Kanunu ve 2926 sayılı Tarımda Kendi Adına ve Hesabına Çalışanlar Sosyal Sigortalar Kanunu; 1992'de Yeşil Kart uygulaması yürürlüğe girmiştir (Bağcı ve Atasever, 2020).

Tüm bu süreç sonunda bahsi geçen sosyal sigortalar, yardımlar, sağlık sigortacılığı ve sağlık hizmetleri sunumuyla finansmanı günümüzde; 2008 Mayıs ayı itibarı ile kabul edilmiş olan 5510 sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu ile sağlanmaktadır. Bu kanunla hedeflenen nüfusu tamamı ile kapsamak ve prim yoluyla finansmana yönelik Bismarck Sisteminin etkili olduğu Genel Sağlık Sigortası (GSS) uygulanmaya başlanmıştır. 2012 Ocak ayından itibaren ise vatandaşın katılımı zorunlu kılınmış, işsizler ve yeşil kartlılar dahil tüm bireyler sağlık hizmetlerinden yararlanmak adına sigortalanmış; sosyal güvence altına alınmıştır (Gülay, 2017). Bu anlamda Türkiye'de sosyal sigorta uygulamalarını sunan işletmelerin/kurumların biraraya getirilmesi sağlanmış ve sağlık sigortası alanında köklü bir değişiklik yaşanmıştır: 'Evrensel kapsam' ilkesini benimseyen Türkiye, sosyal sağlık sigortasının kapsam olarak geniş tutmuştur. Bugün, Türkiye'de tek sigorta kurumundan oluşmuş olan bir model bulunmaktadır. Tüm nüfusu sosyal sağlık sigortası kapsam altına alan bu uygulama genel sağlık sigortası olarak bilinmektedir. Nitekim genel sağlık sigortası 5510 sayılı Kanun'da 'kişilerin öncelikle sağlıklarının korunmasını, sağlık riskleri ile karşılaşmaları durumunda ise oluşan harcamaların finansmanını sağlayan sigorta' olarak tanımlanmıştır (Gözlü, 2020). Genel sağlık sigortasının finansmanı 4 temel kaynaktan sağlanmaktadır. Bunlar sırasıyla; işveren ve işçilerin kazancından alınan sosyal sağlık sigortası primleri, merkezi bütçeden aktarılan devlet katkıları ve prim ödemeye gücü olmayanlar için Hazine'den yapılan ödemeler, Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) ile anlaşması olmayan sağlık işletmelerine yapılan ödemeleri de içeren cepten ödemeler ve katkı payı ödemeleri, özel sağlık sigortası primleridir (Gülay, 2017).

Tablo 3. Devlet ve Özel Sektöre Göre Toplam Sağlık Harcaması

(Milyon TL)

	2019	Pay (%)	2020	Pay (%)
Toplam	201 031	100	249 932	100
Genel Devlet	156 819	78	198 062	79,2
Merkezi Devlet	51 492	25,6	68 927	27,6
Mahalli İdareler	1 373	0,7	1 632	0,7
SGK	103 954	51,7	127 504	51
Özel Sektör	44 212	22	51 869	20,8
Hanehalkları	33 626	16,7	40 105	16
Sigorta Şirketleri	5 801	2,9	6 458	2,6
Diğer*	4 785	2,4	5 306	2,1

*: hane halklarına hizmet eden kar amacı gütmeyen kuruluşlar ve diğer işletmelerin yaptığı sağlık harcamalarını kapsar.

Kaynak: Tüik, 2021.

Tablo 2'de Türkiye'deki toplam sağlık harcamalarının devlet ve özel sektör karşılaştırması görülmektedir. Buna göre bu harcamaların %51,7'sini genel sağlık sigortasının yönetimini ve yürütülmesini yapan SGK (Sosyal Güvenlik Kurumu) oluşturmaktadır. SGK'nın ana gelir kaynağı sigorta primleridir ve bu anlamda sağlık finansmanında baskın ağırlık sosyal sigortalara aittir.

Özel sağlık sigorta primlerinin SGK'ya devredilse de tabloya göre önemli bir ağırlıkta olmadığı görülmektedir. Özel sağlık sigortaları için değerlendirme yapmak gerekirse; özel sağlık sigortaları finansman için kullanılan önemli yöntemlerdendir ve devletlerin sağlık politikaları ve örgütlenme planlamalarına göre sağlık sistemleri içerisinde yer almaktadır. Fakat Türkiye özel sağlık sigortalarda gelişmiş ülkelere oranla geridedir. Nitekim bu durum Türkiye'nin sosyal sağlık politikaları yaklaşımıyla sistemi yürütmesi ile açıklanabilmektedir. Türkiye'de genel olarak SGK kapsamının dışında olan sağlık hizmetlerinden yararlanmak için özel sağlık sigortasına başvurulmaktadır (Sevim ve Nal, 2021). Türkiye'de özel sağlık sigortacılığının başlangıcı 1983 yılına dayanmaktadır. Özel sağlık sigortasını sosyal sağlık sigortasından ayıran başlıca özellikler aşağıdaki gibi sıralanabilmektedir (Orhaner, 2017):

- ✓ Herkes özel sağlık sigortası yaptırabilir (yaş, cinsiyet, statü vb farketmeksizin)

- ✓ İsteğe bağlıdır. Bireysel çıkarlar söz konusudur.
- ✓ Prim ve güvence çerçevesi kişinin isteğine bağlı tespit edilir.
- ✓ Sigorta süresi genel olarak 1 ya da 1 yıldan daha az süreli olarak yapılır.
- ✓ Şirketlerin amacı kar elde etmektir.
- ✓ Sigorta fiyatı risk yönetimine göre değişmektedir. Bu anlamda risk yönetiminde kişilerin yaşı, cinsiyeti, sağlık geçmişi, yaşam tarzı ve mesleği vb. dikkate alınmaktadır.

3. SONUÇ VE ÖNERİLER

Sigorta kavramının ortaya çıkması bireylerin mal ve hizmetlerinin zararlarına yönelik ekonomik kayıpları giderebilmek için atılmış adımlara dayanır. Diğer sektörlerdeki mal ve hizmetlerin alternatifi, geliştirilebilirliği, öngörülebilir olması vb. özelliklerden ayrılan; söz konusu insanoğlunun en değerli hazinesine yönelik olan 'sağlık' sigortası politika yapımcılar tarafından titizlikle ele alınmalıdır. Nitekim bir anlamda finansal risk korumasını esas alan sigortacılık bu yönden bakıldığında -söz konusu 'sağlık' olduğunda- diğer tüm sektörlerden ayrılarak ele alınmaktadır.

Eşit ve sağlıklı bir toplumu/nüfusu oluşturabilmenin yolu güçlü bir sağlık sistemi oluşturabilmekten geçmektedir. Devletler, erişilebilir olan bir sağlık hizmeti sağlamak, mevcut kaynakları etkin bir şekilde kullanabilmek ve tüm bunların asıl hedefi olan kişilerin sağlıklı yaşama hakkını teminat altına alabilmek için farklı sağlık sistemi modelleri geliştirmişlerdir (Tengilimoğlu ve diğerleri, 2021). Bu anlamda sağlık sigortacılığı sağlık sistemlerinin üç temel amacı olan genel sağlık durumunu iyileştirmek, cevap verebilirlik, finansal koruma ve adalet faktörlerinin tümüne hizmet etmektedir. Sağlık sigortacılığı; eşitlik ve hakkaniyetin sağlanmasını yapabilmek adına devletler tarafından dikkatle ele alınmalıdır. Bireylerin ödeme güçleri yeterli ve sağlık hakkı konusunda bilinçli olduğu durumlarda kendi sağlıklarını koruyacakları ortadadır. Kişiler bu minvalde koruyucu ve tedavi edici sağlık hizmetlerinden istekleri doğrultusunda yararlanabilmektedir. Gelir düzeyi yetersiz olanlar ve sağlık algısına atfedilen değeri daha düşük kişiler düşünülürse; bu bireylerin sağlıklı ilgili sorunlarını kendi tercihleri yoluyla çözüme kavuşturamayacakları ve sistem dışında kalacakları unutulmamalıdır. Sağlık hizmetine erişimde politikalar yapılırken ve sağlıklı toplumu inşa edebilmek için finansman oluşturulurken reformlarda hakkaniyet gözetilmelidir.

Son olarak genel sağlık sigortasını değerlendirmek gerekirse: Türkiye vatandaşlarının söz konusu Genel Sağlık Sigortası uygulamasından önce hastane kapılarından sağlık güvencesi olmadığı için geri çevrilmesi ile tedavi olamadan ölen bebek ve çocuklar düşünüldüğünde bu reform uygulamanın ne denli önemli olduğu anlaşılmaktadır. Sağlıklı toplumu oluşturabilmek için bir anlamda sistem dışında kimseyi bırakmamayı hedefleyen model Türkiye sağlık sisteminin önemli bir dönüm noktası olmuştur (Pekten, 2006).

KAYNAKÇA

- Ağırbaş, İ., Gök, H., Akbulut, Y., & Önder, Ö. R. (2012). Hastanelerde Maliyet Analizi ve Tıbbi Rehabilitasyon Hizmetlerinde Birim Maliyet Hesaplanması. *Journal of Physical Medicine & Rehabilitation Sciences/Fiziksel Tıp ve Rehabilitasyon Bilimleri Dergisi*.
- Albayrak, E. T., & Birinci, M. (2017). Sosyal Devlet Modelleri: Sosyal Demokrat Model, İsveç-Norveç Örneği. *Sosyal Çalışma Dergisi*, 1(1), 64-100.
- Atabey, S. E., & Meriç, M. (2016). Sağlık Harcamaları ve Evrensel Kapsama Açısından Türk ve Alman Sağlık Sistemlerinin Karşılaştırmalı İncelenmesi. *Sosyoekonomi*, 24(29), 113-131.
- AYDIN, N. (2019). Sağlığın Teşviki Ve Geliştirilmesi. *Black Sea Journal of Health Science*, 2(1), 21-29.
- Bağcı H. ve Atasever M. (Ed.). (2020). Sağlık Hizmetleri. Türkiye Sağlık Sistemi (1. Baskı) İçinde (s.1-9). Ankara: Akademisyen Kitabevi.
- Bağcı H. ve Atasever M. (Ed.). (2020). Türkiye'de Sağlığın Finansmanı ve Sosyal Güvenlik Sistemi. Türkiye Sağlık Sistemi (1. Baskı) İçinde (s.191-214). Ankara: Akademisyen Kitabevi.
- Bahar, Z., & Dilay, A. Ç. I. L. (2014). Sağlığı geliştirme modeli: kavramsal yapı. *Dokuz Eylül Üniversitesi Hemşirelik Fakültesi Elektronik Dergisi*, 7(1), 59-67.
- Bakanlığı, T. S., & Müdürlüğü, T. S. H. G. (2011). Sağlığın teşviki ve geliştirilmesi sözlüğü. *Bakanlık Yayın*, 814(1).

- Başoğlu, B. (2021). Türkiye'de Tamamlayıcı Sağlık Sigortaları Prim Üretimi ve Özel Sağlık Sigortaları Sistemine Katkıları Açısından Değerlendirilmesi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (46), 108-123.
- Bayın, G. (2016). Sağlık hizmetlerinin geliştirilmesi sürecinde hasta ve toplum katılımının rolü. *TAF Preventive Medicine Bulletin*, 15(5).
- Berchick, E. R., Hood, E., & Barnett, J. C. (2019). *Health Insurance Coverage In The United States: 2018* (P. 2). Washington, Dc: Us Department Of Commerce.
- Costa, J., & Garcia, J. (2003). Demand For Private Health Insurance: How Important Is The Quality Gap?. *Health Economics*, 12(7), 587-599.
- Dünya Sağlık Örgütü (2021). Erişim Linki: <https://www.who.int/about/governance/constitution> Erişim Tarihi: 25.11.2021.
- Erol, H., & Özdemir, A. (2014). Türkiye'de Sağlık Reformları ve Sağlık Harcamalarının. *SGD-Sosyal Güvenlik Dergisi*, 4(1), 9-34.
- Gençoğlu, P. (2018). Türkiye'de illerin gelişmişlik düzeyi dikkate alınarak sağlık hizmetlerinin kümeleme analizi aracılığıyla değerlendirilmesi. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (52), 301-324.
- Gökkaya, D., & Erdem, R. (2017). Sağlık Hizmetleri Kullanımına Etki Eden Faktörlerin Hastalık Şiddeti Algısıyla Değerlendirilmesi. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (26), 149-184.
- Gözlü, K. (2020). Türkiye'de Sağlık Sigortacılığı. F. Şantaş ve G. Şantaş (Ed.), Türkiye Sağlık Sisteminin Genel Görünümü (1. Baskı) İçinde (S.1-17). Ankara: Nobel Yayın.
- Gözlü, K. (2020). Türkiye'de Sağlık Sigortacılığı. F. Şantaş Ve G. Şantaş (Ed.), Türkiye Sağlık Sisteminin Genel Görünümü (1. Baskı) İçinde (S.207-228). Ankara: Nobel Yayın.
- Gülay, A. Türkiye'de sağlık sisteminin finansmanı ve ingiltere ile karşılaştırması.
- Gümüş, F. Ç. V. E., Çelikay, F., & Gümüş, E. (2010). Türkiye'de Sağlık Hizmetleri ve Finansmanı. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 11(1), 177-216.
- Hayran, O. (2012). Sağlık Hizmetleri ve Sağlık Sistemleri. Sağlık Yönetimi Yazıları (2. Baskı) İçinde (s. 37-48). Ankara: SAGE Yayınları.
- İstanbuluoğlu, H., Güleç, M., & Oğur, R. (2010). Sağlık Hizmetlerinin Finansman Yöntemleri. *Dirim Tıp Gazetesi*, 85(2), 86-99.
- Levy, H., & Meltzer, D. (2004). What Do We Really Know About Whether Health Insurance Affects Health. *Health Policy And The Uninsured*, 179-204.
- Orhaner, E. (2006). Türkiye'de Sağlık Hizmetleri Finansmanı ve Genel Sağlık Sigortası. *Gazi Üniversitesi Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Dergisi*, (1), 1-22.
- Orhaner, E. Sağlık Harcamalarının Finansmanında Özel Sağlık Sigortalarının Rolü. *Uluslararası Sağlık Yönetimi ve Stratejileri Araştırma Dergisi*, 3(3), 398-412.
- Önder, M. E., Ersoy, E., & Karacaoğlu, K. (2016). Sağlıkta Yeni Bir Finansman Yöntemi Olan Tamamlayıcı ve Destekleyici Sağlık Sigortası Hakkında Hastaların Bilgi ve Memnuniyet Düzeyleri Üzerine Bir Araştırma
- Pekten, A. (2006). Genel Sağlık Sigortası Sistemi ve Getirdiği Yenilikler. *Sayıştay Dergisi*, (61), 119-138.
- Sargutan, A. E. (2005). Sağlık sektörü ve sağlık sistemlerinin yapısı. Hacettepe Sağlık İdaresi
- Sevim, E., & Mustafa, N. A. L. (2021). Türkiye'de Özel Sağlık Sigortacılığı Sisteminin Mevcut Durum Analizi. *SGD-Sosyal Güvenlik Dergisi*, 11(1), 157-174.
- Sonğur, C. (2016). Sağlık Göstergelerine Göre Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü Ülkelerinin Kümeleme Analizi. *Sgd-Sosyal Güvenlik Dergisi*, 6(1), 197-224.
- Şantaş, F. (2017). Yoksulluğun Sağlık Statüsü ve Sağlık Hizmetleri Kullanımı İle İlişkisi. *Iğdir University Journal of Social Sciences*, (13).

- Şantaş, F. (2020). Türkiye Sağlık Sistemine İlişkin Genel Göstergeler. F. Şantaş ve G. Şantaş (Ed.), Türkiye Sağlık Sisteminin Genel Görünümü (1. Baskı) İçinde (S.1-17). Ankara: Nobel Yayın.
- Tamer, G. (Ed.). (2020). Sağlık Kavramının Tanımı, Önemi, Sağlığı Korumanın Nedenleri. Sağlık İşletmelerinde Örgüt Yönetimi ve Strateji (1. Baskı) İçinde (s.21-31). Ankara: Gece Kitaplığı.
- Tarım, M., & Güdük, Ö. (2019). Türkiye’de Bireylerin Özel Sağlık Sigortası Tercihini Etkileyen Nedenler ve Bilgi Düzeyleri. *Sağlık Akademisyenleri Dergisi*, 6(3), 196-200.
- Tatar, M. (2011). Sağlık Hizmetlerinin Finansman Modelleri: Sosyal Sağlık Sigortasının Türkiye’de Gelişimi. *Sosyal Güvenlik Dergisi*, 1(1), 103-133.
- Temel, K., & Aydın, M. (2018). Sağlık Hizmetlerinde, Hasta-Hekim İlişkisinde Yaşanan Bilgi Asimetrisinin Ortaya Çıkardığı Ekonomik Sorunlar: Çanakkale Örneği. *Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi*, 21(4), 745-765.
- TÜİK (2021). Erişim Linki: <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Saglik-Harcamalari-Istatistikleri-2020-37192>. Erişim Tarihi: 10.12.2021.
- Watson, J., Yazbeck, A. S., & Hartel, L. (2021). Making Health Insurance Pro-Poor: Lessons From 20 Developing Countries. *Health Systems & Reform*, 7(2), E1917092.
- Yayar, R., & Daşçı, A. N. (2020). Özel Sağlık Sigortası Talebini Etkileyen Faktörlerin İkili Lojistik Regresyon Yöntemiyle Analizi: İstanbul Örneği. *Sgd-Sosyal Güvenlik Dergisi*, 10(1), 19-40.

e-ISSN:2587-2168

International Journal of
Disciplines Economics &
Administrative Sciences
Studies (IDEASTUDIES
Journal)Vol: 8 Issue: 38
Year: 2022
pp 2002-211Article ID
57678
Arrival
28 December 2021
Published
28 February 2022[Doi Number](https://doi.org/10.26728/ideas.57678)
10.26728/ideas.57678[How to Cite This Article](#)
Tunçman, M.M. (2022).
"Modernizmden
Postmodernizme Geçiş
Bağlamında Postmodern
Örgüt Kuramı",
International Journal of
Disciplines Economics &
Administrative Sciences
Studies, (e-ISSN:2587-
2168), Vol:8, Issue:38;
pp:202-211International Journal of
Disciplines Economics &
Administrative Sciences
Studies is licensed under a
Creative Commons
Attribution-
NonCommercial 4.0
International License.

1. GİRİŞ

Organizasyon, insanlar arzu edilen bir son durumu veya hedefi gerçekleştirmek için birlikte çalıştıklarında gerçekleşmektedir. Kasıtlı olarak tasarlanmış aktivite, kendiliğinden doğaçlama veya ikisinin bir kombinasyonu yoluyla olabilmekte, ancak her zaman koordineli olmaya bağlıdır (Bozkurt vd., 1998).

Rekabet, organizasyon için işbirliği kadar önemlidir. Bu çelişkili görünebilmektedir ama değildir. Rekabet, ihtiyaç ve arzuları beslemek için çevreye bağımlılıktan doğmaktadır. Kaynaklar sınırsız olsaydı, organize etme isteği minimum düzeyde olabilirdi (Genç, 2005: 99). Bireyler kendi grupları içinde statü ve konum için rekabet etmekte ve gruplar hakim olma arayışlarında birbirleriyle rekabet etmektedir. Bu nedenle, organizasyonlar hedeflerini gerçekleştirmek için işbirliğine ihtiyaç duysalar da rekabet her zaman organizasyonun bir parçasıdır (Şişman, 1994: 39). İki veya daha fazla insanın tek başına yapamayacakları veya birlikte daha kolay başarabilecekleri işlerini ortak bir amaç doğrultusunda biçimsel kurallar doğrultusunda beraber yapmaları şeklinde yapılaşmışlardır. (MEB, 2012)

Örgüt ortak hedefe veya ortak hedefler bütününe ulaşmak ve bu hedefleri başarmak amacıyla göreceli olarak tanımlı sınırlar çerçevesinde devamlı olarak faaliyet gösteren, bilinçli olarak koordine edilen sosyal bir varlıktır (Robbins, 1997: 3). Örgütler, kendi belirlenen hedeflerine ulaşmak üzere tasarlanmış, tanımlanabilir planları, sistemleri ve yapıları olan kuruluşlardır (Gerloff, 1995: 6).

Modernizmden Postmodernizme Geçiş Bağlamında Postmodern Örgüt Kuramı

In The Context Of The Transition From Modernizm To Postmodernizm, Postmodern Organizational Theory

Mehmet Mert TUNÇMAN

Vakıflarbankası, İstanbul/Türkiye

ÖZET

Postmodernite ilk olarak tek başına modernist yapıya karşı "düşünümsellik, ironi, yapaylık, rastgelelik, anarşi, parçalanma, pastiş ve alegori" lehine bir tepkiye atıfta bulunan bir mimari terim olarak popüler hale getirilmiştir. O dönemlerden beri ve özellikle son beş yılda artan bir hızla organizasyon teorisyenlerinin ilgi alanlarına girmiştir. Terim şimdi kültürle ilgili popüler söylemde yaygın olarak kullanılmaktadır ve onun yararlılığı ya da başka türlü çağdaş toplumların ortaya çıkan özelliklerini açıklamak için bir araç olarak pek çok tartışma teşvik edilmiştir. Postmodernite ve kültür arasındaki bu bağlantının, onun organizasyon çalışmalarına dahil edilmesini açıklamaya yardımcı olması muhtemel görünmektedir. Bunların çoğu yönetimsel "hızlı düzeltme" türünden olmakla birlikte, normatif reçetelerden kaçınmak ve dikkati dil, mit, sembolizm, ritüel vb. bu akımlar göz önüne alındığında, postmodernizmin örgütler üzerine alternatif bakış açılarıyla ilgilenenler tarafından tartışılmaya başlaması pek şaşırtıcı değildir. Sonuçta, kültürümüz dönüşüyorsa, organizasyonlarımız da dönüşebilmektedir.

Anahtar Kelimeler: Modern, modernizm, örgüt, postmodernizm, postmodern örgüt.

ABSTRACT

Postmodernity was first popularized as an architectural term, referring to a reaction against the stand-alone modernist structure in favor of "reflectivity, irony, artificiality, randomness, anarchy, fragmentation, pastiche and allegory". Since then, and especially in the last five years, it has entered the field of interest of organization theorists with an increasing speed. The term is now widely used in popular discourse about culture, and much discussion has been encouraged of its usefulness or as a tool to describe otherwise emerging features of contemporary societies. This link between postmodernity and culture seems likely to help explain its inclusion in organizational work. While most of these are of the administrative "quick fix" type, avoiding normative prescriptions and diverting attention to language, myth, symbolism, ritual, etc. Given these currents, it is hardly surprising that postmodernism is starting to be discussed by those interested in alternative perspectives on organizations. After all, if our culture is transforming, so can our organizations.

Keywords: Modernism, modern, organization, postmodernism, postmodern organization.

2. MODERNİZM VE MODERN ÖRGÜT

Çağın gereklerine uygun davranma anlamına gelen modern kelimesinden türeyen modernizm, içinde sürekli bir karşılaştırma, yeniyi arama, homojenlik, aydınlanma ve akılcılık taşır. (Ehrenberg ve Smith, 2012). Modernizmle birlikte yerleşen kalıplaşan tekçi düşünce tarzı sonucu, bireyin kendi düşüncesini belirtmesi yani “Öteki”yi düşünmesinden çekinildiği anlaşılmıştır. İnsanın çalıştığı alanla ilgili kendi fikirlerini tekrar ettiği, tarihte ve kendi bilgisi dahilinde oluşturduğu genel bir süreksizlik teorisiyle; seriler, limitler, birlikler, özel siparişler, farklı özerklikler ve bağımlılıklar kullandığı görülmektedir. Ancak evrim eğrilerini takip ederek teleolojiler ve yaşam metaforlarına sürekli başvuruda bulunabilmek için belirli bir çürütme yapmak gerekmektedir. Bunun için de ayrımların ve dağılımların tanımlanabilmesi için özdeşliğin güvenli formundan ayrıştırılmalıdır. Farklı bir bakışla, daha kesin bilgiye ulaşabilmek ve tüm sonuçları çıkarabilmek için eşik, mutasyon, bağımsız sistemler ve sınırsız kavram tanımlamalarına ihtiyaç vardır (Foucault, 1972: 12).

Geçtiğimiz yıllar içinde modernlik hakkında esasa ilişkin söyleyecek bir şeyleri olan tek yazar olarak Berman, Michel Foucault'yu gösterir. Ancak Berman Foucault'nun görüş ve düşüncelerine olumlu bakmamaktadır. Bu konuda şunları söyler “Foucault'nun dünyasında özgürlüğe yer olmadığını anlarız, çünkü kullandığı dil deliksiz bir ağ, hayatın hiçbir yerden sızmadığı, Weber'in bile tahayyül edemediği denli sınımsız bir kafes oluşturmaktadır. Anlaşılmaz olan, günümüzün bir çok entelektüelin neden bunlarla uğraşmak istediğidir. Bunun yanıtı, korkarım Foucault'nun 1960'lardan kalma mülteciler kuşağına, 1970lerde hepimizi saran o edilgenlik ve çaresizlik hissi karşısında bir dünya-tarihsel mazeret sunuyor olmasındandır.” (Berman, 1992: 53) Asıl ilginç olan burada Berman'm tutumudur. Berman entelektüellerin Foucault'yla uğraşmak isteğini ise garip karşılamaktadır.

Modern örgüt rasyonellik temelinde inşaa edilmiştir. Yani, bir işlem yaparken sonuçlara ulaşmak için hesaplamalar yapmakta, yatırımda bulunacağı zaman, yatırımın getirisini önceden görmek istemektedir (Ehrenberg ve Smith, 2012). Ancak bazı işlemlerde ve eğitim gibi maddi olmayan yatırımlarda geri dönüşü hesaplamak çok kolay olmamaktadır. Yapılacak bir yatırımda hangi sonuçların ortaya çıkacağını tam olarak bilinememesi modern örgüt kavramının temel dayanaklarına uymamaktadır (Kutadgobilik, 2017) . Böylece pratikte modernizm kavramına eleştiri olarak ortaya çıkan belirsizliği ve kurallardan uzaklaşmayı da beraberinde getiren bir kavram olan postmodernizm kavramı ile karşılaşılmaktadır.

Yönetim ve organizasyon teorisine yönelik birçok postmodern yaklaşımın yanılgısı, baştan beri anti-modernist, alternatif bir paradigma olarak, yeni bir kamp olarak anlaşılmalarında yatmaktadır (Yıldırım, 2009). Özellikle 1980'li yıllardan sonra, bilgi üretimi, bilgiye ulaşma, bilgiyi kullanma artmış bireyler, örgütler ve toplum hızlı bir değişim yaşamak zorunda kalmış ve bilginin asıl üretim gücü olduğu postmodern olarak adlandırılan bir döneme geçilmiştir (Lyotard, 1997).

3. POSTMODERN NEDİR?

Postmodern kavramının gündeme gelişine bakıldığında İngiliz John W. Chapman tarafından 1870'li yıllarda resim alanında Fransız resimlerinden daha çağdaş ve öncü olduğu iddiasıyla “postmodern resim” fikri ortaya atılmıştır. Sonraki süreçte Rudolf Pannowitz tarafından 1917 yılında Avrupa kültüründeki değer çöküşlerini açıklamak amacıyla “postmodern insan” kavramı kullanılmıştır. Aynı kavram modernizme karşı gelişen bir olgu olduğu betimlemek amacıyla, 1934 yılında Fererico De Onis tarafından da kullanılmıştır. Ancak modern çağdan kopuş tam anlamıyla İngiliz A. Toynbee'nin “A Study of History” eserini özetleyen D.C. Somervell tarafından ortaya çıkarılmıştır. Postmodernizm sistemli bir kuram olarak değerlendirilebilmesi adına, özellikle Amerika Birleşik Devletleri'nde, farklı disiplinler arasında gündeme gelmeye başlamıştır. Örneğin Peter Drucker 1950'li yıllarda postmodern toplumun “Kartezyen dünya bakış açısından” “Yeni bir evren biçimine” geçiş, yeni teknoloji ve iktidar biçimlerinin oluşturdukları durumlara karşı almaları gereken sorumluluklar ve eğitimle, bilginin ilerlemesi sonucu felsefi bir dönüşüme yol açtığına kanaat getirmesi olarak postmodern kavramına yeni anlamlar yüklemektedir. 1961 yılında Huston Smith “Batı Düşüncesinde Devrim” eserinde kavramı bugünkü postmodern kavramına yakın anlamda kullanmıştır. Smith'e göre modernizmin temel savunularından gerçeklik ve onun yasalarının insan aklı tarafından kavranabileceği düşüncesi yerini gerçekliğin bilinemeyeceği ve kuşkunun hakim olduğu postmodern görüşe bırakmıştır. Bu durum büyük anlatılara karşı yeni postmodern anlamlandırmaları da beraberinde getirmiştir (Best ve Kellner, 2011, s.19-23).

Postmodern kavramının sistematik bir yapıyla kavram ve kuramsal yapısını biçimlenmesi 1970 yıllarda olmuştur. Fakat kavram genellikle toplumsal, siyasal alanda tanımlanmak yerine estetik, mimari, sanat gibi alanlarda kendini göstermiştir. Jean François Lyotard'ın “Postmodern Durum” yapıtıyla postmodern kavramını modernite karşısında konumlandırılır, anlaşılır bir zemine taşınmıştır. Lyotard, modernizmin meşruluğuna karşı

kökensel kuşku ve inançsızlık halinin maddi ve düşünsel alanda kopuşlara neden olduğunu söyler ve bunu da postmodernizmle tanımlar (Lyotard, 1997: 7-8).

Lyotard öncelikle: Modernizmin meşruluğuna karşı kökensel kuşku ve inançsızlık halinin maddi ve düşünsel alanda kopuşlara neden olduğunu söyler ve bunu da postmodernizmle tanımlamaktadır. Lyotard, “Postmodern Durum” eserinde ileri kapitalist toplumlarda bilim, bilgi ve teknolojiyi inceleyerek şu an içinde yaşadığımız endüstri sonrası evreyi postmodern durum veya koşul tanımlar ve “Bilim ve devleti meşrulaştırmak” amacıyla kullanılan üst-anlatıların hakim olduğu dönemi de modernliği olarak nitelemektedir. Lyotard, “Zamanın ruhu” ifadesiyle de modern toplumu, “Sanayi ötesi toplum/bilgi toplumu” ile postmodern toplumu tanımlayarak yeni bir çağa geçildiğini söylemektedir. Lyotard postmodern durumu tanımlamada bilgiyi merkeze almaktadır. Bu açıdan en gelişmiş ülkelerin 19. yüzyıldan bu zamana kadar kültür süreçlerinde büyük dönüşümler geçirdiğini ve bu dönüşümleri de postmodern olarak tanımladıkları bilinmektedir. Baudrillard’ın bahsettiği gibi sanayi toplumuna has bir epistemolojinin geçerli hale geldiğinden bahsetmektedir. Bu bakışla Lyotard, belirleyici olan süreç ile sanayi ötesi toplumunun bir önceki sanayi toplumunun tanımlamalarını ve kuramları çöktüğünü ve böylece temsil özelliklerini yitirdiklerini söylemiştir. Aklın ilerlemesi ve özgürlük gibi meta anlatılar güvenilirliklerini yitirerek yerlerini kendi kültürlerinin özelliklerine göre şekillenmiş yerel/küçük anlatılara bırakmıştır. Böylece yerel olana verilen değerin artmasıyla, tek tipleşmenin yerini çoğulculuğa bırakacağını düşünmektedir (Lyotard, 1997: 8-14). Kısaca bakıldığında Lyotard, postmodernizmin Batı uygarlığının dayandığı temel ilkelerin kaldırılması düşüncesiyle hareket ettiğini düşünmektedir. Postmodern çağın girişinin kademeli olduğunu, algılanamaz bir süreçte meydana geldiğini ve değişimin modern zamanların aksine kronolojik bir olay olmadığını, 60’lı yıllardan bu yana süre gelen bir süreç olduğunu ifade etmektedir.

Günümüzde postmodernizm kavramı, sadece toplumsal bilimciler için değil, fakat aynı zamanda sanatsal modernizmle daha yakından ilişkili diğer üç etki alanını da içeren bir tartışmaya işaret etmektedir. Birinci olarak postmodernizm, geçen yirmi yıl zarfında Fransa’da gelişip yaygınlaşan postyapısalcılık ile kuşatılarak tamamlanmaya çalışılmıştır. Postyapısalcılığın J. Derrida M. Foucault ve J.F. Lyotard gibi savunucuları, yapısalcıların dilin ardındaki derin anlamların belirlenebileceği ve asıl anlamlarını iliştiirebilmemizi sağlayabileceği biçimindeki tezlerini benimsememişlerdir. Söz konusu Fransız kuramcılar bunun yerine anlamın bitişikliği ve dilin kayganlığını vurgulamışlardır. İkinci nokta, postmodernizmin, mimarlık alanındaki tartışmaların etkisi altına girmiştir. Modern mimari, işlevselliği ve etkililiği açısından saf geometrik biçimleri vurgulayan evrensel bir stil benimser ve kullanılan materyaller bakımından bütünleyici olmayan dekorasyon ve süslemeye önem vermezken, postmodernistler, modern mimarinin tek düzelige, dogmatizm ve sanatsal yoksulluğa yol açtığını iddia ederek modernizmin stilini reddederler. Bir başka husus, postmodernizm, modern bilim ve toplumsal bilginin temel ilkelerine meydan okuyarak, Fransız postyapısalcılarına katılan modern pragmatizm felsefecilerinin yeniden canlanmasının bir nedeni de olmuştur (Rust, 1993: 60).

Bu düşünürler, ilerlemeyi en üst düzeye çıkarmaya daha fazla önem veren ve genellikle nesnel gerçeklerin teşvikini ideal bir biçim olarak gören modernizmin aksine, kişisel ve manevi ihtiyaçların en iyi sosyal koşulları iyileştirip daha akıcı söylemleri benimseyerek karşılanacağını düşünürler. Bazı filozoflar, postmodernist söylemi kullananların, modern aklın sağladığı kavramlar ve yöntemler olmadan eleştirilerinin imkansız olacağından, performatif bir çelişki ve kendine referans paradoksunun avı olduklarını iddia etmektedirler (Birkök, 1998, s.5-6).

Günümüzde toplumsal teorilerde, estetik oluşturmada, siyaset tanımlamalarında, üretim alanlarında ve felsefe ile ilişkili varoluş ifadelerinde yeni bir teorinin görülmeye başladığı söylenmektedir. Postmodernizm; yerel/evrensel, moda/akademik, kapitalizmin kendini meşru kıldığı yeni hali, modernizmden ciddi bir kopuş veya modernizmin yenilenip uyarlanmış hali gibi pek çok entellektüelin yorumlamasına göre değişiklik gösteren durumların anlamlandırılmış halidir (Özcan, 2012, s.5-6). Ancak her ne kadar doğası gereği açıklanmaya/belirlenmeye karşı çıksa da kavramın akılda kalıcılığı açısından oluşturulan genel tanımlamalarına rağmen postmodernite, günümüz ve yakın geçmişi tanımlamak amacıyla kullanılan bir kavram olarak kabul edildiği araştırmalar eşliğinde karşımıza çıkmaktadır (Öztaş, 2015).

Postmodernizmin yaygın kullanılan kavramlarına göre bir değerlendirme yapıldığında modernizmin genel eğiliminin “kesinlik” kavramına karşılık postmodernizmin entelektüel pratikte “belirsizlik” kavramını savunduğu görülmektedir. Metinlerin yerine çeşitlilik sunarak metin karşıtlığını getirir ve modern olanı göz ardı ederek düşünceye özgürlük vermektedir (Bayram, 2007, s.38).

Postmodern kavramı özellikle son zamanlarda sosyal bilimlerde sıkça karşılaşılan bir kavram haline gelmiştir. Yalnızca mimari ve edebi alanlarda değil, felsefe, psikoloji, siyaset bilimi ve politika, hukuk, ekonomi, işletme gibi akademik uzmanlık gerektiren çok çeşitli bilim dallarında 20. yüzyılın sonlarından itibaren kendini

göstermiştir. (Brown, 1993:19). Çıktığı dönemde bile çeşitli tartışmalara neden olan postmodernizm, günümüzde de farklı anlamlarla anılmaktadır. Bu bakışla postmodernizmin hakim bir tanımlama tarzının olmadığı söylenebilmektedir. Böylece bu alanda bilinen çağın entelektüel düşünürlerinin yorumlamaları ile kavramın anlaşılması, bu başlıkta amaçlanmaktadır. Postmodernist düşünürlerin başında: Nietzsche, Derrida, Foucault, Barthes, Lyotard, Baudrillard, Debord, Kellner gibi isimler gelmektedir.

Her algının başka bir algı ve anlama götürdüğü kabulüyle oluşmuş “Yapı bozum” akımının postmodernizmin öncülerinden sayılan Jacques Derrida, benzersiz bir gerçekliği savunan modernist bakışı ve Saussure’nin dil bilimine, bilimsel statü kazandırmayı amaçlayan “Yapısal dilbilim kuramı”nı eleştirmiştir. Derrida; dilin yapısalcılığın sınırlı tanımlarından çok daha fazla anlama sahip olduğunu savunmaktadır. Her algı başka bir algıya götüreceğinden dolayı anlam sınırlanamaz ve her daim zaman veremez. Böylece Derrida, doğru ve kesin anlamların oluşturduğu üst- anlatılar fikrine karşı çıkmaktadır. Ayrıca anlam sınırlandırılmayacağı için sözün/gösterilenin söylenenden/gösterenden daha üstün olamayacağını savunmaktadır. Buna göre insan çevresinde yer alan dünyayı, evreni, nesneyi açıklamaya çalışsa bile metinler sürekli bir başka insana, evrene ve benzeri olgu ve olaylara gönderim yapacağı için anlamı ertelemektedir. Bu açıdan da kesin anlam oluşmayacaktır ve tek/mutlak doğrudan bahsedilemez (Uçan, 2009: 2294-2297). Yapı bozum her türlü çiftli sistemi parçalamakla, “Farklılığın herhangi bir muhalefet olmaksızın tasavvur edilmesini” hedeflemektedir (Zerzan, 2013: 210).

Althusser’in (1918-1990) yazılarında, bireyleri toplumsal ilişki yapılarının taşıyıcıları ya da araçları olarak sosyal ilişkide ideolojik görülürler. Giddens yapıların hem bir sonuç hem de toplumsal eylemin bir aracı olduğunu göstermektedir. Genel olarak Althusser, Derrida, Foucault ve diğer postmodern araştırmacıların savunduğu fikir ve terminolojik açıdan post yapısalcılık kavramı kullanılmıştır. Post yapısalcılık açısından ve bazı postmodernistler tarafından metin kontrollerinin ve dayatılmalarının herhangi bir yasaya tabi olmadığını, serbest olduğunu varsayar. Çünkü Derrida’nın da söylediği gibi “Metin dışında hiçbir şey yoktur” ve tanımlanmış tarihsel bilinç, normların hakim çerçevesinde, metin içine sonradan tabidir (Pada, 2009: 75). Bir diğer postmodernist Michel Foucault’nun amacı felsefenin “Doğru nedir?” sorusunu doğrunun tarihsel olarak nasıl kurulduğu sorusuna dönüştürmektir. Dolayısıyla Foucault modern dönemin doğrularının (insan, akıl, sağlık, cinsellik) kurulduğu tarihsel bir süreci ayırt etmeye çabalamaktadır (Zerzan, 2013: 210). Dolayısıyla Foucault modern bilimin bir iktidar aracı olarak, insanların nasıl davranacağını gösteren bir zorlamaya ittiğini söylemektedir.

Postmodernistlerin karakteristik özelliklerine bakıldığında, genel olarak bürokrasi, siyaset, kuruluş, planlama ve tasarımı katılık, düşünme ve düşünce biçimlerinde tek tipliliğe karşı olmalarıdır. Foucault “Sayısız çatışma noktaları” ve “Dirençli güç mikrofizik” tanımı ile insanları nesnel olarak tanımlayan ve sonrasında bu nesnelere bilgi sayesinde kendilerini ve başkalarını yönetme gücünün nasıl oluştuğu hakkında sorulara yanıt aramaktadır. Yerel siyaset açısından değerlendirildiğinde zamanla, baskı sisteminin bilgiye dayalı bir sisteme doğru değişeceğine inanmaktadır. Buna ek olarak, Foucault beşeri bilimler ve insanların yönetimine ilişkin uygulamaların da bilgi ve güç arasındaki ilişkiyi gösterdiğini düşünmektedir (Foucault, 1992: 26-29).

4. MODERNİZM VE POSTMODERNİZM KIYASLAMASI

Aşağıda sunulan tablolarda çeşitli yönlerden modernizm ve postmodernizm karşılaştırılmıştır. Bu tablolarda dikkat çekici olan, teorilerin çok geniş kapsamlı ve farklı tanımlanmış olmasına rağmen iki teori arasında ayrımların gayet net şekilde yapılması olmuştur.

Tablo 1: Modernizm ve Postmodernizm Kıyaslaması

	Modernizm	Postmodernizm
Zaman Aralığı	1750'ler -> 1890-1945	2. Dünya Savaşı sonrası (1968'den sonra)
Genel Retorik	Tutarlı, üniter bir dünya akımı, düzen, hiyerarşi	Elektisizm, gelecek belirsiz, geçmişe metindir.
Teknoloji	Kişisel bilgisayarlar	Ağa dayalı Windows, internet sistemi
Sembolizm	Çekiç ve orak, dünya komizmi, kötü imparatorluk	Anlamdan çıkarılan semboller
Mimari	Biçim işlevi izler	Çoklu, tarihsel reformlar
İktisat	Fordizm, kitle üretimi	Postfordizm, Global yerellik
Bilim	gözlem, bilimsel rasyonalizm	Kuantum fiziği
Siyaset	Büyük, merkezleşmiş siyasi parti nizamı	Mikro siyasal imajların rekabeti, Geç Kapitalizm
Sanat	İzlemcilik, kübizm	Patiş, Montaj
Edebiyat	Roman	TV, popüler kültür
Tiyatro ve Müzik	John Ford- Modern Zamanlar Beethoven, Mozart	Evrensel müzik, X dosyaları, Ucuz Roman- Şen koşucu
Kültür	Üst kültür- alt kültür ayrımı	Popüler Kültür

Kaynak: Demokaan Demirel (2014) ‘Modernizmden Postmodernizme Kamu Yönetimi’ Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi; Elazığ Sf. 173

5. POSTMODERN ÖRGÜT KURAMI

Yönetim alanında yapılan çalışmalar ilk olarak Klasik Okulda başlamış ve okulun cevaplandıramadığı sorulara karşı, özellikle insana bakışı, Neo-Klasik Okulun ortaya çıkmasına neden olmuştur. Bu iki yaklaşımın “Kapalı örgüt sistemi”ni esas alması dış çevrenin göz ardı edilmesi Modern Okulun doğmasında önemli etkenlerden biridir. Modern dönemde bilimsel uygulamaların örgütlere uyarlanmasıyla pek çok probleme çözüm bulunabileceği düşünülmektedir. Teknik sorunlara dikkat çekilerek işçilerin yönetimi sorgulamaması amaçlanmaktadır. Yönetimle ilgili ve idari tartışmalarda verimlilik esas önceliklidir. Dolayısıyla yönetimin devamlılığı teknikleşmektedir. İşçilerin önerileri yalnızca sistemi iyileştirmeye dönükse, akla uygun kabul edilmektedir. Bunun dışında toplumsal problemler teknik zorluğa neden olacağı için radikal değişimler ciddiye alınmamaktadır (Murphy, 1995:135-223).

Postmodern örgüt kuramı, formel bir organizasyonun kuramsal boyutu ile insan arasında uyumsuzluklara dikkat çekmektedir. Bununla birlikte; “Organizasyonel beklentiler ile bireysel beklentiler, rasyonel olma ile rasyonel olmama, disiplin ile özerklik, formel ilişki ile doğal ilişki, yöneten ile yönetilen arasındaki zıtlıklar” Modern Örgüt Kuramının üzerinde durup azaltmak istediği durumlardır (Parlak, 2011: 83). Modern Örgüt Kuramı insan davranışlarında yatan nedenleri, üretim araçlarının azaltılması ve nicel yöntemlerin önemine dikkat çekerek örgütün içinde bulunduğu durum değişkenlerinden etkilendiğini yani açık bir sistem özelliği gösterdiğini söylemektedir (Nişancı, 2015:271).

Modern örgütler etkinlik ve verimlilik hedefiyle insanı makinenin bir parçası olarak gören örgütü kapalı bir sistem olarak kabul eden bir düşüncedir. Örgütün etkinlik ve verimliliğin artırılmasını sağlayacak bilimsel ve yönetsel tekniklerin araştırılması sonucu, yöneticilerin daha büyük bir işletmeye sahip olmak isteği ile ortaya çıkmıştır (Nişancı, 2015:265-266). Bilhassa, Sanayi Devrimi yönetimde iki temel değişikliği beraberinde getirmiştir. Sermaye sahibi ile yöneticinin ayrıştığı ve çalışmalarda uzmanlaşma konusunun oluştuğu görülmektedir. Bu durum, ev tipi üretim yerine seri üretime geçişin gerçekleşmesi ve bunun da montaj hattının ortaya çıkmasıyla oluşmuştur (Kayıkcı, 2017).

Postmodernistler günlük yaşamın kumaşını dokumak üzere “mikro anlatılar” ile devam ederler. Onların açıkladığı plana göre değerler yeniden düşünülmektedir. Lyotard’a göre “postmodern durum”u asimetrik zıtlıkların katı hiyerarşilerinin eksikliği ile karakterize etmektedir. Böylece, ilerlemeci akıl ile her şeyin özü, özgürce ifade edilebilmektedir. Modernizmin daha önceden belirlemiş olduğu kurallar bu farklılıkları sınırlayıp baskılamaktan öteye gitmeyecektir. Bu noktada da meta/makro/üst anlatılar etkisini yitirecektir (Lyotard, 1997: 12).

Modern örgütlerin temel problemleri olarak; örgütün verimliliğe ulaşmada çalışanın davranışlarını nasıl kontrol ve dizayn edeceği, örgütün yapısının nasıl kontrol edileceği, yönetim fonksiyonlarının ne olduğu araştırılmak istenmektedir. Buna göre modern örgütlerin temel amacının etkinlik ve verimlilik olup, verimliliğin ancak örgütün yapısıyla ilgili olduğu düşünülmektedir. Genel varsayımlarına bakıldığında (Kayıkcı, 2017);

- ✓ Örgütün verimliliği üretim sürecinin rasyonelliği ile ölçülür
- ✓ İnsan çıkarlarına uygun davranışı seçer, rasyonel davranır.
- ✓ Grup üyeleri üstlerinin yönlendirmesi olmaksızın görevlerinin gerektirdiği ilişkileri yürütemezler. Çalışanlar edilgen yapı olarak görülür.
- ✓ Görev sınırları belirlenmezse çalışanlar yetki sınırlarını aşarlar.
- ✓ Uzmanlaşma verimliliği artırır.
- ✓ Yönetim ilkeleri evrenseldir ve çalışanın özellikleri yönetime etkide bulunmaz.
- ✓ Koordinasyon kendiliğinden gerçekleşmez. Üst yönetim bunu sağlar.
- ✓ Faaliyetler önceden bilinip görevler ona göre şekillendirilebilir.
- ✓ Örgüt içerisinde daha çok biçimsel faaliyetler incelenir.

Yönetim ve örgüt kuramlarında öze bakıldığında modern kavramına yüklenen anlamlar modern dönem ve modern sonrası dönem olarak ayrıma tabi tutulmuştur. Birbirini takip eden bu süreçlerde sistem ve durumsallık yaklaşımları modern dönem olarak ele alındığı ve sonraki dönemde klasik liberal ve kapitalist sanayi üretimine karşı sanayi sonrası yaklaşımlara yer verdiğini ve örgüt kuramlarının da buna göre şekillendiği görülmektedir (Özcan ve Ağca, 2010). Modernizm, akla olan inancı, ilerlemeyle eş tutulacak bir düzeye yükseltmiş olarak tanımlanmaktadır. Dünya, hakkındaki bilgimiz arttıkça giderek daha fazla insan kontrolüne giren bir sistem

olarak görülmektedir. Bu tür bir inanç sistemi için ortak terimler pozitivism, ampirizm ve bilimdir. Hepsi zihnin doğayı anlama gücüne olan inancı paylaşmaktadır. Elbette modernizmin farklı politika ve metodolojilere sahip birçok versiyonu vardır ancak bunların özünde tartışılmaz bir rasyonalizm ve araştırma sonuçlarını diğer rasyonel varlıklara iletmenin nihai olarak mümkün olduğuna dair bir inanç vardır (Özcan, 2012).

Douglas Kellner, "Postmodernizm" kavramının tanımı ve geçmişi ışığında, eleştirel bir toplum teorisinin yeniden inşasını hedeflemektedir. Postmodern çağdaş bilim, var olan bilim pragmatizminin farklılaştırıcı, düşünsel ya da paralojik etkinlik işlevini işaret etmek ve çalışanlara farklı olmaları için istekte bulunmaktadır. Lyotard her ne kadar büyük anlatılara itiraz etse de, Kellner büyük anlatılar olmaksızın genel bir postmodern örgüt teorisini ortaya koymanın olanaksızlığından bahsetmektedir (Sallan ve Boybeyi, 1994:319). Aynı zamanda düşünsel olarak da işletmelerdeki modern felsefenin ihmal ettiği konulara dikkat ederek üretimdeki verimliliği arttırmayı amaçlamaktadır (Göktolga, 2012). Bu açıdan postmodernist bakışa göre örgütlerde yaşanan teknik değişimler bürokrasinin sorunlu yapısını değiştirmede yeterli olamayacaktır, daha çok örgütlerin insani temeller üzerinde geliştirilmesi gerekmektedir. Modern örgütler işin nasıl yürütüleceğini belli kurallara bağlı kurumlarla gerçekleştirirken, postmodern örgütler kendi kendini yöneten kontrolsüz organizasyonlarla ilişkilendirilmektedir. Çünkü postmodernist örgütlerin amacı davranışların sistematik bir düzende ilerlemesinden ziyade, insani istek ve ihtiyaçlara etkin biçimde cevap bulmaktır. Kendisini yönetebilen bir örgüt, otorite ve kurallar var olmaya devam ederken işyerini işçilerin şekillendirmesine olanak sağlamaktadır. Böylece organik örgütlenmeler yani esnek yapılarda yönetim insana karşı duyarlı olmaktadır (Gephart, 1996:40-41).

Postmodernist örgüt kuramına her düzen tipinin deneyimlenerek oluşması gerekmektedir. Modernistlerin her örgüt tipine uygun tek yapı görüşüne karşı örgütlerin kendine has yapılanmalarının olabileceğini kabul etmektedir (Murphy, 1995:154). Yani postmodern örgütler esnek yapı olmaları yönüyle farklılık göstermektedir. Böylece fonksiyonel ve bölümler arası farklılık oluşturmada, ademi merkezîyetçi özellikler göstererek esnek liderliği benimsemekte, katılımcılığa önem veren, enformasyon ağırlıklı bilgi aktarımına sahip ve insani istekleri etkili biçimde çözebilmek için kendi kendini yöneten çalışma ekipleri kurmaktadır (Saroğlu, 1999:221).

Modern sonrası dönem olarak yönetim ve örgüt kuramlarında gerçekleşen değişimler Stewart'a göre üç başlık altında toplanmaktadır. Öncelikle modern örgütlerde hiyerarşik ve bürokratik yapılanmalardan ziyade, kendi kendini yönetebilen ve iş bölümünün azaldığı bir yapılanmaya geçiş esastır. Diğer bir tanımlamada her bölümün yönetimsel ve iş süreçlerinin özünde yaşanan değişiklikler olarak belirlenmiştir. Son olarak teknolojik gelişmeler ile iletişim ve bilgi alanında hızlı yaşanan değişimlere ayak uydurabilmek adına dinamik bir örgüt yapılanmasının gerekliliğidir. Bunun için entelektüel sermayenin unsurları; insan kaynağı, yapısal sermaye, müşteri ilişkileri ve iş süreçleri işletmenin yönetiminde yer alan önemli yönetsel sorumluluklardır (Stewart, 1997: 20).

Tablo 1'de modernizm ve postmodernizmin genel olarak kıyaslanması yapılmış, aşağıda Tablo 2'de ise yönetim prensipleri açısından bir kıyaslama yapılmıştır

Tablo 2: Yönetim Prensipleri Açısından Modernizm ve Postmodernizm kıyaslaması

	Modern	Postmodern
Planlama	Kısa dönem kar hedefleri	Uzun dönem kar hedefleri
	Seri üretim	Esnek üretim
	Çalışanlar maliyettir	Çalışanlar yatırımdır.
	Dikey planlama	Yatay planama
Örgütlenme	Yukarıdan aşağıya odaklanır	İç ve dış müşteriye odaklanma
	Planlama düzenlidir	Planlama bozukluk ve karışıklığa yol açar
	Her Çalışma Bir İş (Vasıfsız Rutin İşler)	İş takımı çoklu- becerikli çalışanlar
	Çalışan- Yönetici Çatışması	Çalışan - yönetici işbirliği
	Departmanlara Ayırım	Geçirgen sınırlara sahip esnek sistem
Etkileme	Dikey Yapı İyidir	Yatay yapı iyidir
	Homojenlik güçtür	Farklılık güçtür
	Söz hakkı üstlerindir	Çok seslilik ve farklılık bir değerdir
	Uzmanlaşma, biçimselleştirme, rutinleştirme, parçalanma ve işbölümü verimliliği artırır	Uzmanlaşma, biçimselleştirme, rutinleştirme, parçalanma ve işbölümü verimliliği azaltır.
	Otorite üst yönetimce verilir. (Formel)	Otorite takım tarafından lidere verilir
Etkileme	Dışsıl ödül ve ceza	İçsel, güçlendirilmiş, sahiplenilmiş iş süreci
	Her yerde denetim mekanizması	Kişiler kendi kendini disipline eder
	Kadınlara erkeklerin %68'i ödenir, azınlıklara daha az	Kadınlar ve azınlıklarda eşit muamele
	Söylemi beyaz erkek tarzıdır	Çok seslilik, çoklu mantık
	Bireysel teşvikler	Takım ruhu

Yönelim	Teori X veya Y	Teori S (Hizmet eden lider)
	Çok katmanlı, çok kurallı, merkezileşmiş	Az katmanlı, yaygın, merkezleşmemiş
	Patron (yönetim) odaklı	İnsan (çalışan, müşteri odaklı)
	Kariyer yolu beyaz erkeklere açıktır	Kadın ve çalışanlar için de eşit kariyer olanakları
Kontrol	Çalışanlara ne yapılacağını söyler	Vizyoner (Yön gösterici)
	Merkezi kontrol	Dağıtılmış kontrol
	En sonunda denetim	Kalite kontrol herkesin işi
	Mikro gözetim	İki taraflı kontrol
	Kırmızı bant	Otokontrol, bağlılık
	Bilgi depolama	Bilgi paylaşımı
	Piramidin üstündekileri eğit	Çalışanları eğit
	Sonuç kriterlerini ölç	Süreç kriterlerini ölç
Bilgi sırdır	Herkese bilgi verilir	
	Korkuya dayalı kontrol	Kendini kontrol

Kaynak: <http://www.rcopper.com/files/Ch Postmodern Managing Intro.pdf> Erişim tarihi: 25.01.2013

Modern örgüt alanının temel yetersizlikleri, geleneksel bürokrasi yapısında örgütsel sistem ve organizasyonda yapılacak çeşitli yöntem değişikliği ve yaklaşımlarla giderilebilecektir. Yeni düşünce tarzına göre kuruluş tarafından belirlenen göreve odaklanmak yerine genel mesaj içeren ilkelerle çalışanlara belli ölçülerde esneklik bırakılması mevcut problemlerin çözümünde doğasına uygun sonuçlara ulaştıracaktır. Bir kez oluşturulan sert prensipler değişen koşullar doğrultusunda istenilen verimi sağlamakta eksik kalabilmektedir. Ayrıca sürekli öğrenme, teknolojinin hızlı gelişimiyle birlikte uygulama ve bilginin hızla eskimesi gibi durumlar çalışanlara inisiyatif sağlanarak kolektif örgüt zekası oluşturulmasıyla hızla değişen görevlerin yeniden tanımlanmasında kolaylık sağlayabilmektedir (Saroğlu, 1999:222). Yalnız yönetimdeki bu esnek yapılanma postmodern çağda kontrol mekanizmasının terk edildiği anlamına gelmemektedir. Sürekli değişen şey sistemdeki kontrol sürecini yönetmek için kullanılan araç ve yöntemlerdir. Çağın gereği olarak yeni geliştirilen açık ve gizli sosyal kontrol yöntemleri, çalışma gücünün giderek bulanıklaşan sınırlarına ve parçalanmış kimliklerine bir cevap niteliğindedir. Bu durumda çalışan birden fazla kimlik ve role sahip, aynı anda otorite ve bağlılık duyuları barındıran, resmi çalışan rolü ile gayri resmi çalışmayan kişidir. Bu belirsizlik ortamında yönetsel bir yaklaşımda uzun vadede tüm çalışanların bütünleşerek harekete geçirebileceği başarılı bir sosyal kontrol stratejisi geliştirmek bu dönemde çok daha zordur. Bu açıdan bakıldığında düzenin devamlılığını sağlayabilmek açısından hedef, çalışanların kalplerini ve zihinlerini kazanarak örgütsel misyona entegre etmektir. Böylece oluşan kurum kültürün görevi çalışanların kimlik ve aidiyet duygusuyla kuruluşun ekonomik önceliklerini (verimlilik ve kalite) bir araya getirmektir (Lonar, 2005:110-116).

Toplumsal yapıların esnekliğinin artırılması, dolaylı olarak bilgi ve işlemleri uygulayan teknik uzmanların kontrolü içselleştirmesi sistemde postmodern bir strateji olarak bilinçli kullanılmaktadır. Buradaki amaç organizasyonun sürekliliği için kendi yönetim tanımlarını aramaya çıkmasıdır. Bu amacı karşılamaya yönelik olarak karşımıza çıkan yönetim anlayışı da Toplam Kalite Yönetimi'dir. Bu gerçeklik bağlamında postmodern dönemin yönetim ve örgüt kuramı kabul edilen Toplam Kalite Yönetimi şirket içindeki aile atmosferini çoğaltarak motivasyonun artmasına ve böylece daha yüksek kar oranına ulaşmaya olanak tanımaktadır. Aynı zamanda Toplam Kalite Yönetimi çeşitli rekabetçi kültürlerle karşı varlığını devam ettirebilmek adına organizasyonun işlevsel ve sosyal yönünü bütünleştirmede kurumsal değer ve normlardan yararlanmaktadır (Lonar, 2005:116-117).

Postmodern örgüt kuramı; bizim ona dair söylemsel kavrayışlarımız tarafından inşa edilmekte, bu kavramlar kolektif olarak sürdürülmekte ve anlamlandırma sürecinde sürekli olarak yeniden müzakere edilmektedir. Bunun sonucu olarak, olaylara bir mantık "sistemize etmeye", "tanımlamaya" veya empoze etmeye çalışmayı bırakmamız ve bunun yerine tüm projelerimizin sınırlarını tanımamız tavsiye edilmektedir (Lyotard, 1997). Dilin "gerçekliği" oluşturmadaki rolü bu nedenle merkezidir ve "gerçeği" keşfetmeye yönelik tüm çabalarımız, oldukları gibi yani söylem biçimleri olarak görülmelidir. Buna ek olarak, toplumun fiilen dönüşüm içinde olduğu, geçen yüzyıl boyunca bizi oluşturan kapitalist veya sanayici sistemlerle çok az ilişkisi olan yeni sosyal varlık biçimlerinin ortaya çıktığı sıklıkla ileri sürülmektedir. Bu akımları birbirine bağlamak, yeni dünyanın yeni metodolojilere ve sosyal süreçlere yeni bakış açılarına ihtiyaç duyduğu varsayımdır (Murphy, 1995).

Literatürde sayısal olarak en yaygın tema, klasik organizasyonlardan birçok yönden farklı olan yeni ve bir tür olarak ortaya çıkan organizasyon yapılarının olduğunu iddia edilmektir. Bu bağlamda Heydebrand (1989), postbürokratik bir örgütsel formun doğuşuna tanık olduğumuzu öne sürmektedir. Heydebrand (1989), "...sosyal yapıların esnekliğini artırmaya, onları kültürel ve ideolojik kontrol dahil olmak üzere yeni dolaylı ve içselleştirilmiş kontrol biçimlerine uygun hale getirmeye yönelik tamamen kasıtlı, bilinçli bir postmodern stratejidir" diyerek açıklamıştır. Bu tanım Cooke'da (1990) tekrarlanmıştır. Yazar, bürokratik yapılanma

yöntemlerinin yerini “postmodern şirket”in aldığını öne sürmektedir. Net bir güç merkezi veya uzamsal konumu olmayan sayısal ve işlevsel olarak esnek bir yapı, bu nedenle “postmodern” sınıfının bir örneği olacaktır. Benzer bir örnek, yazarın çalışma dünyasındaki değişiklikleri istatistikler ve referanslarla destekleyerek belgelediği ve postmodern bir yapı biçiminin ortaya çıkışını görebileceğimizi öne sürdüğü Whitaker (1989) tarafından gösterilmiştir. Alvesson (1990), postmodernist düşünce biçimleri ile imgelerin ve sahte fikirlerin artan önemi arasındaki çakışmaya dikkat çekmektedir.

Bu temaların çoğu, Stewart Clegg'in (1990) son kitabı Modern Organizasyonlar'da tekrarlanmış ve analiz edilmiştir. “Postmodern Dünyada Örgütlenme Teorisi” alt başlığına sahiptir ve postmodern organizasyon kavramını ampirik verilerle temellendirmeye yönelik açık bir girişimdir. Bürokrasi temasındaki modernist çeşitlemelerle çok az ilişkisi olan veya hiç ilgisi olmayan yeni ortaya çıkan örgütlenme biçimlerinin olduğunu savunmaktadır. Bu kuruluşlar “farklılıktan arındırılmıştır” (Lash 1990), esnektir, niş pazarlanmıştır, bilgi teknolojisi ağları ve taşeronluk tarafından bir arada tutulan çok yetenekli bir işgücüne sahiptir (Clegg 1990: 181). Clegg (1990: 218), yüksek emek sorumluluğu, süreç değişkenliği ve ürün yeniliği ile organizasyon biçimlerinin gelişimi hakkında uluslararası kanıtlar sağlayarak bu iddiayı desteklemektedir. Clegg (1990), postmodern örgütsel biçimleri, İsveç'te olduğu gibi, endüstriyel demokrasinin gelişimi ve emekteki becerilerin geliştirilmesi için ilerici fırsatlar sunmalarına rağmen, henüz nispeten keşfedilmemiş alanlar olarak açıkça görmektedir. Bununla birlikte, postmodern örgütlerin baştan çıkarıcı, ancak özünde baskıcı ve dışlayıcı olma olasılığı da vardır. Bu örgütler, Japonya'da olduğu gibi, açık bir ayrıcalık tabakalaşmasına sahip bölümlere ayrılmış bir işgücüne sahiptirler. Örgütsel gelişim mantığının “Alternatif Yok” eğilimine karşı, Clegg (1990), postmodern dünyanın ihtiyaçlarına en iyi uyan yeni biçimlerin geliştirilmesinde bir seçim olduğunu savunmaktadır.

Daha bilinçli bir teorik düzeyde, 1988'de Robert Cooper ve Gibson Burrell, Organizasyon Çalışmaları'nda postmodernist kaygıların örgütlerin incelenmesiyle olan ilişkisini göstermek için açık bir girişim olan bir dizi makale yayınlamaya başlamışlardır (Cooper ve Burrell 1988; Burrell 1988; Cooper 1989). İlk makalede, Cooper ve Burrell (1988), modernist-postmodernist tartışmanın doğasını ana hatlarıyla belirterek başlamaktadır. Argümanlarının merkezi bir özelliği, Weber'in rasyonel bürokratik organizasyonun "demir kafesi" konusundaki endişelerine bir dönüşü yansıtmasıdır.

Bakıldığı zaman postmodernistin amacı bütünleştirmek değildir, çünkü bu boşa bir çabadır. Bunun yerine, dilin ve eylemin asla nihai olmadığı, yalnızca daha fazla olasılıklara yol açan bir oyun içindeki hareketler olduğu anlamında örgütlenmenin temel istikrarsızlığını kabul etmektedir. Postmodern proje bunun yerine normallik duygumuzu bozmaya, tanıdık olanı tuhaflaştırmaya çalışmaktadır. Bir teoriyi yargılamanın tek kriteri, onun hoşlandığımız veya hoşlanmadığımız toplumsal yaşam kalıplarına uygun olduğunu hissedip hissetmediğimizdir; olumlu ya da olumsuz sonuçları olduğunu hissedip hissetmediğimizdir. Örgütsel teoriyle ilgili olarak Gergen (1986), postmodern bir yönde hareket etmeye başlayan giderek artan bazı yazıların olduğunu belirtmektedir. Örnek olarak (diğerlerinin yanı sıra) Gareth Morgan'ın Organizasyonun Görüntüleri'nden alıntı yapmaktadır. Gergen'in (1986) makalesinin sonuna doğru kendi önemli katkısı Cooper ve Burrell'den (1988) yararlanmakta ve Foucault'ya borçlu olan örgütlerde bir iktidar teorisi formüle etmeye çalışmaktadır. Bu, bir organizasyon içinde uygulanan rasyonalitelerin göreceli ve kolektif olduğunun vurgulanmasını içermektedir. Herhangi bir organizasyonun içinde veya dışında doğruluk ve bilgelik için mutlak bir kriter yoktur ve kullanılan bu 'gerçekler', müzakere içinde başkaları tarafından sürekli olarak yeniden müzakereye ve yeniden kodlamaya tabidir. Bu sürekli akış durumu göz önüne alındığında, güç, gösterenleri kabul edilebilir örgütsel amaçlar üzerinde anlaşmaya zorlama meselesi haline gelmektedir. Bunun yol açtığı temel organizasyonel sorunlardan biri, yerel rasyonalitelerin, muhasebenin, pazarlamanın ve benzerlerinin artan sağlamlığı ve yerel olarak kabul edilen dillerin dışında konuşma kapasitelerinin artmasıdır. Bu, organizasyonların ve organizasyon içindeki departmanların, rasyonelliklerinin dışında kalanlar üzerinde kontrol sağlamak için giderek daha güçsüz hale gelmesiyle sonuçlanmaktadır. Gücü geri kazanmak, bu anlamı yakalama girişimini önlemek için kuruluşların dilin içerdiği anlam sızıntılarına daha açık olmaları gerekmektedir.

6. SONUÇ

İnsan, çağ, teknoloji, bakış açısı ve düşünce yapısı değişim içindedir. Bu değişim ve farklılaşma sanat, mimari, edebiyat gibi insanın içinde olduğu tüm alanlarda kendini gösterdiği gibi örgüt yapısında da kendine yer bulmuştur. Daha esnek, teknoloji yanlısı, inovatif ve rekabete dayalı gelişme gösteren postmodern örgütlenme kesinlikten çok belirsizlik ve kaos içindeki düzen kavramlarını gündeme getirmiştir.

Postmodern örgütler, rasyonalizmin egemen olduğu modernist teori tarafından tanımlanan geleneksel örgütlenme ilkelerinden kopmuş örgütlerdir; aynı zamanda postmodern toplumun değişen çevresel koşullarına

yanıt olarak yeni ve özgün biçimler ve uygulamalar geliştirmiş olmalarıyla da karakterize edilirler. Bu tür örgütler, hem epistemolojik olarak modern olmadıkları ölçüde hem de yeni ve farklı çalışma ve düzenleme kalıplarını benimseyip yarattıkları ölçüde tanımlanabilir. Bununla birlikte, modern örgütlenme yöntemlerinin devam eden ısrarı şüphe götürmemektedir (Boje, 2006).

KAYNAKÇA

- Alvesson, M. (1990). "Organisation: from substance to image". *Organization Studies*, 11(3), 373-394.
- Bal, H. (2015). *Nitel Araştırma Yöntem ve Teknikleri*. İstanbul: Sentez Yayınevi
- Baransel, A. (1993). *Çağdaş Yönetim Düşüncesinin Evrimi*, 3. Baskı, İstanbul: Avcıol Basın-Yayın.
- Bayram, Y. (2007). "Postmodernizm Üzerine". *Baykara Dergisi*, 4 (2), 37-39.
- Berman, M. (1992). *Modernlik Dün, Bugün ve Yarın*, (Çev: Ümit Altuğ), İstanbul: Birikim Yayınları.
- Best, S. ve Kellner, D. (2011). *Postmodern Teori*, Çev. Mehmet Küçük, İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Birkök, C. (1998) "Modernizm'den Postmodernizme: Yeni Problemler", *Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi*, 2(2), 25-38.
- Birkök, M. C. (1994). *Bilgi Sosyolojisi Işığında Kimlik Sorunu*, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi, İstanbul.
- Boje, D., (2006), "What Happened on the Way to Postmodern? Part II", *Journal of Administrative Theory&Praxis*, 28(4), 479-494.
- Bozkurt, Ö., Ergun, T. ve Sezen, S. (1998). *Kamu Yönetim Sözlüğü*, Ankara: TODAİE Yayınları.
- Brown, S. (1993), "Postmodern Marketing?", *European Journal of Marketing*, 27(4), 19-34. Clegg, Stewart, R. 1990). *Modern organisations*. London: Sage.
- Brown, S. (1993), "Postmodern Marketing?", *European Journal of Marketing*, 27(4), 19-34.
- Cooke, P. (1990). *Back to the future: modernity, postmodernity and locality*. London: Unwin Hyman.
- Cooper, R. and Burrell, G. (1988). "Modernism, post modernism and organisational analysis: an introduction". *Organization Studies* 9(1), 91-112.
- Demirel, D. (2014) "Modernizmden Postmodernizme Kamu Yönetimi", *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(2), 170-180
- Ehrenberg, R. G. and Smith, R. S. (2012). *Modern labor economics: Theory and public policy*. Prentice Hall.
- Fişek, K., (2005), *Yönetim*, Ankara: Paragraf Yayını.
- Foucault, M. (1972), *The Archaeology of Knowledge and The Discourse On Language*, Çev. A.M. Sheridan Smith, New York: Pantheon Books.
- Foucault, M. (1987). *Söylemin düzeni* (Çev: T. Ilgaz,). İstanbul: Hil Yayınları.
- Foucault, M. (1992), *Hapishanenin Doğuşu*, Çev. Mehmet Ali Kılıçbay, Ankara: İmge Kitapevi.
- Genç, N. (2005). *Yönetim ve Organizasyon*, 2. Baskı, Ankara: Seçkin Yayınları.
- Gephart, R., (1996), "Management, Social Issues and The Postmodern Era", (Eds. D.Boje, R. Gephart and T. Thatckenery), *Postmodern Management and Organization Theory*, Thousand Oaks, London, Sage Publications.
- Gergen, K. (1986). "Organisational theory in the postmodern era". *Paper presented at the Rethinking Organisation conference*, University of Lancaster.
- Gerloff, E. A. (1995). *Organizational Theory and Design*, Singapore: McGraw-Hill.
- Göka, E. (1993). "Küller Arasındaki Ruh", *Birikim Dergisi*, 49, 25-35.
- Göktolga, O., (2012), *Postmodernite ve Siyasal Kimlikler*, Malatya: Bilsam Yayınları.
- Heydebrand, W. (1989). "New organizational forms". *Work and Occupations*, 16(3), 323-357.
- <http://www.rcopper.com/files/Ch Postmodern Managing Intro.pdf> Erişim tarihi: 25.01.2013

- Kayıkçı, S. (2017), *Yönetim ve Örgüt Kuramı Dersi*, Lisans Ders Notu.
- Kellner, D., (1998), *Toplumsal Teori Olarak Postmodernizm: Bazı Meydan Okumalar ve Sorunlar*, Der. Mehmet Küçük, (2000), *Modernite Versus Postmodernite*, Ankara: Vadi Yayınları.
- Lash, S. (1990) *Sociology of postmodernism*. London: Routledge.
- Lonar, D., (2005), “Postmodern Organization and New Forms Of Organizational Control”, *Economic Annals*, 165, April-June, 105-120.
- Lyotard, J. F., (1997), *Postmodern Durum*, Çev. Ahmet Çiğdem, Ankara: Vadi Yayınları.
- MEB, (2012). *Örgüt İletişim*, MEB Yayınları, Ankara.
- Murphy, J. W., (1995), *Postmodern Toplumsal Analiz ve Eleştiri*, Çev. Hüsamettin Arslan, Eti Yayınları, İstanbul.
- Nişancı, N. Z., (2015), “Geçmişten Günümüze Yönetim Düşüncesi”, *Geçmişten Günümüze Yönetim Düşüncesi*, *Yönetim Bilimi Dergisi*, 13(25), 257-294.
- Özcan, K. ve Ağca, V., (2010), “Yeni Kamu Yönetimi Anlayışında Postmodernizmin İzleri”, *Amme İdaresi Dergisi*, 43(3), 1-32.
- Özcan, K., (2012), *Postmodern Örgüt Kuramı*, Ankara: Gazi Kitapevi.
- Özsevgeç, Y. (2017). “Postmodernizm Üzerine”. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 10(54), 135-142.
- Öztaş, N., (2015), *Yönetim ve Örgüt Kuramları*, İstanbul: Otorite Yayını.
- Pada, R. T. S. (2009). “Iterability and Differance: Re-tracing The Context Of The Text”, *Kritike*, 2(2), 68-89.
- Parlak, B., (2011), *Yönetim Bilimi ve Çağdaş Yönetim Teknikleri*, İstanbul: Beta Yayını.
- Robbins, S. P. (1997). *Organization Theory: Structure, Design, and Applications*, 2. Baskı, New Jersey: Prentice Hall.
- Rust, V. (1993). “Postmodernizm ve Eğitime Yansımaları”, (Çev: Kemal İnal), *Birikim*, 49(2), 15-29.
- Sallan, S. ve Boybeyi, S., (1994), “Postmodernizm-Modernizm İkilemi”, *Ankara Üniversitesi Dil ve Tarih-Coğrafya Fakültesi Felsefe Bölümü Dergisi*, 15, 313-323.
- Saroğlu, H., (1999), “Çağdaş Yönetim Yaklaşımları ile Postmodern Yönetim Yaklaşımının Karşılaştırılması”, *Öneri Dergisi*, 2(11), 217-222.
- Stewart, T. A. (1997), *Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations*, New York: Double Day/Currency.
- Şişman, M. (1994). *Örgüt Kültürü*, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- Türk Dil Kurumu. (2011). Büyük Türkçe Sözlük. 2011. <http://tdkterim.gov.tr>
- Uçan, H., (2009), “Modernizm/Postmodernizm ve J. Derrida’nın Yapısökümcü Okuma ve Anlamlandırma Önerisi”, *Turkish Studies, International Periodical For The Language, Literature and History of Turkish or Turkic*, C.4, S.8, (2283-2306).
- Uğur, A. (1992). “Postmodernin Siyasetle İlişkisi Üzerine”, *Defter Dergisi*, 18(2), 35-50.
- Whitaker, A. (1989). ‘The transformation in work: towards the post modern organisation’. *Paper presented at the Rethinking Organization conference*, University of Lancaster.
- Yıldırım, M. (2009). *Modernizm, Postmodernizm ve Kamu Yönetimi*, *Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi*, 6(2), 25-35
- Zerzan, J., (2013), *Gelecekteki İlkel*, Çev. Cemal Atilla, Kaos Yayınları, İstanbul.