

Y Ö N E T İ M V E E K O N O M İ

Yıl: 2014 Cilt: 21 Sayı: 2

ISSN-1302-0064

- Veri Zarflama Analizi İle Göreli Etkinliklerin Karşılaştırılması: Türkiye’de İllerin Kültürel Göstergelerine İlişkin Bir Uygulama
 - Kamu Özel Sektör Ortaklıklarının Ekonomi Politigi
 - Türkiye’de Girişimcilik ve Türk Girişimci Profili Üzerine Bir Analiz
- Kurumsal Sosyal Sorumluluk Raporlaması ve Finansal Performans Arasındaki İlişki: Borsa İstanbul’da İşlem Gören Kimya-Petrol-Plastik Sektörü Şirketleri Üzerine Bir Araştırma
 - Bulanık Kalite Fonksiyon Göçerimi ile Hata Türü ve Etkileri Analizinin Bir Ambalaj Firmasında Uygulanması
 - Sosyal Bütçe Teorik Yapısı ve Türkiye’de Anayasal Temelleri
 - Küresel Finansal Kriz ve Muhasebe
- Konaklama İşletmelerinde Kat Hizmetleri Çalışanlarının Hizmet İçi Eğitim Kalite Algısı ile Motivasyon Düzeyleri Arasındaki İlişki: İstanbul Bölgesinde Bir Araştırma
 - Temel Finansal Araçların KOBİ TFRS, Tam Set TFRS ve Türk Vergi Mevzuatı ile Karşılaştırmalı İncelenmesi ve Muhasebeleştirme Örnekleri
 - Dengeleme Teorisi’nin Geçerliliğinin Panel Veri Analizi ile Test Edilmesi: BİST’de Ampirik Bir Uygulama
 - Tarihsel Perspektif Işığında Türkiye Cumhuriyeti ve Rusya Federasyonu Arasındaki İlişkiler
 - Nesnel ve Öznel Bilginin Tüketicilerin Satın Alma Davranışlarına Etkisine Yönelik Bir Araştırma
 - Ekonomik Büyüme ve Dış Ticaretin Çevre Kirliliği Üzerindeki Etkisi: Türkiye İçin Bir ARDL Sınır Testi Yaklaşımı
 - Örgütsel Demokrasi
- Dönüştürücü, Etkileşimci ve Tam Serbesti Tanıyan Liderlik Tarzlarının Örgütsel Sessizlik Üzerindeki Etkisini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma
 - Finansal Piyasalarda Vekillik ve Şeffaflık
 - Bağıllık Boyutlarının Tükenmişlik Boyutları Üzerindeki Etkisinin İncelenmesi
 - GDP-Cari İşlem Açığı ve Kısa Vadeli Sermaye Akımları Arasındaki İlişkinin Analizi: Yükselen Piyasalar Örneği

**CELAL BAYAR ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ**

JOURNAL OF MANAGEMENT AND ECONOMICS

Year: 2014 Volume: 21 Issue: 2

ISSN-1302-0064

- Comparison of the Relative Efficiencies by the Data Envelopment Analysis: An Application in Turkey for the Provinces of Cultural Indicators
 - Political Economy of Public Private Partnerships
 - Entrepreneurship in Turkey and An Analysis on Turkish Entrepreneur Profile
- The Relationship Between Corporate Social Responsibility and Financial Performance: A Study on BIST Chemical, Petroleum and Plastic Index
- The Application of Fuzzy Quality Function Deployment with Failure Mode and Effect Analysis in a Packaging Company
 - Theoretical Social Structure and Budget Constitutional Foundations in Turkey
 - Global Credit Crunch an Accounting
- Relationship Between In-Service Training Quality Perception and Motivation Factors of Hospitality Business Housekeeping Employees: A Research In İstanbul Area
- Recognition Samples and Comparative Analysis of Basic Financial Instruments with SME TFRS, Full Set TFRS and Turkish Tax Legislation
 - Testing the Validity of Trade-Off Theory by Using Panel Regression Analysis: An Empirical Application on ISE
 - Relations Between Republic of Turkey and Russian Federation in Consideration of Historical Perspective
 - An Investigation of The Effect of Objective and Subjective Knowledge on Consumers' Buying Behaviour
- The Impact of Economic Growth and Foreign Trade on The Environmental Pollution: An ARDL Bounds Testing Approach for Turkey
 - Organizational Democracy
- The Effect of Transformational, Transactional and Laissez-Faire Leadership Styles on Organizational Silence: An Empirical Study
 - Agency and Transparency in Financial Markets
 - An Analysis about The Effects of Commitment Dimensions on The Burnout Dimensions
- Analyzing The Relationship Among The GDP-Current Account Deficit and Short Term Capital Flows: The Case of Emerging Markets

CELAL BAYAR UNIVERSITY
THE FACULTY OF ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES JOURNAL

YÖNETİM VE EKONOMİ

(ISSN-1302-0064)

Sahibi:

Yönetim Kurulu Adına İ.İ.B.F. Dekanı
Prof. Dr. Mustafa MİYNAT

Editör:

Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ

Editör Yardımcıları:

Yrd. Doç. Dr. Coşkun ÇILBANT Yrd. Doç. Dr. Serkan CURA

Yayın Kurulu:

Prof. Dr. Mustafa ÖKMEN Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ
Prof. Dr. Semra ÖNCÜ Prof. Dr. Sevinç KÖSE
Prof. Dr. İbrahim EROL Prof. Dr. Ramazan GÖKBUNAR

Hakem Kurulu

◆Prof. Dr. C.Can AKTAN(DEÜ), ◆Doç. Dr. Hüseyin AKTAŞ(CBÜ), ◆Doç. Dr. Rabia AKTAŞ(CBÜ), ◆Doç. Dr. Mehmet AKTEL(SDÜ), ◆Doç. Dr. Volkan ALPTEKİN(CBÜ), ◆Prof. Dr. Nilgün ANAFARTA(Akdeniz Üniv.),◆Prof. Dr. Zeynep ARIKAN(DEÜ), ◆Prof. Dr. Tuncer ASUNAKUTLU(Muğla Üniv.), ◆Prof. Dr. Berrin Ceylan ATAMAN(Ankara Üniv.)◆Prof. Dr. Canan AY(CBÜ), ◆Prof. Dr. Abdurrahman AYHAN(Muğla Üniv.), ◆Doç. Dr. Serhat BAŞTAN(CBÜ),◆Prof. Dr. Orhan BATMAN(Sakarya Üniv.),◆Prof. Dr. Faruk BİLİR(Selçuk Üniv.), ◆Doç. Dr. Needet BİLGİN(CBÜ),◆Doç. Dr. Tülin CANBAY(CBÜ), ◆Prof. Dr. A.GülDEM CERİT(DEÜ), ◆Doç. Dr. Cenap ÇAKMAK(Osmangazi Üniv.), ◆Prof. Dr. Tamer ÇAVUŞGİL(Michigan State Üniv.),◆Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ(CBÜ), ◆Doç. Dr. Emin ÇİVİ(New Brunswick Üniv.), ◆Doç. Dr. Fatih DEMİR(CBÜ), ◆Prof. Dr. Nevin DEMİRBAŞ(Ege Üniv.), ◆Prof. Dr. Bünyamin DURAN(CBÜ), ◆Doç. Dr. Oktay EMİR(Anadolu Üniv.), ◆Prof. Dr. İbrahim EROL(CBÜ), ◆Prof. Dr. Abdullah ERSOY(Gazi Üniv.), ◆Prof. Dr. M.Faysal GÖKALP(Muğla Üniv.), ◆Doç. Dr. Şenay GÖKBAYRAK(Ankara Üniv.), ◆Prof. Dr. Ramazan GÖKBUNAR(CBÜ), ◆Doç. Dr. Ali Rıza GÖKBUNAR(CBÜ), ◆Doç. Dr. Asena ALTIN GÜLOVA(CBÜ), ◆Prof. Dr. Şevkinaz GÜMÜŞOĞLU(DEÜ), ◆Doç. Dr. Şule GÜNEŞ(ODTÜ), ◆Prof. Dr. İbrahim GÜNGÖR(Akdeniz Üniv.), ◆Prof. Dr. Demet GÜRÜZ(Ege Üniv.), ◆Prof. Dr. Vasfi HAFTACI(Kocaeli Üniv.), ◆Prof. Dr. Muhsin HALİS(Sakarya Üniv.), ◆Doç. Dr. C.Erdem HEPAKTAN(CBÜ), ◆Prof. Dr. Sayım İŞİK(Akdeniz Üniv.), ◆Doç. Dr. Şule İŞİN(Ege Üniv.), ◆Doç. Dr. Hilal ONUR İNCE(Hacettepe Üniv.), ◆Doç. Dr. Sevilay KAHRAMAN(ODTÜ), ◆Prof. Dr. Metin KARADAĞ(Ege Üniv.)◆Prof. Dr. Oğuz KARADENİZ(Pamukkale Üniv.), ◆Prof. Dr. Feri Karasıoğlu(Selçuk Üniv.), ◆Doç. Dr. Mahmut KARĞIN(CBÜ), ◆Doç. Dr. Sibel KARĞIN(CBÜ), ◆Doç. Dr. Cevdet A. KAYALI(CBÜ), ◆Doç. Dr. Koray KAYALIDERE(CBÜ), ◆Prof. Dr. C. Yenal KESBİÇ(CBÜ), ◆Prof. Dr. İpek DEVECİ KOCAKOÇ(DEÜ), ◆Prof. Dr. Birol KOVANCILAR(CBÜ), ◆Prof. Dr. Sevinç KÖSE(CBÜ), ◆Prof. Dr. Rana Özen KUTANIŞ(Sakarya Üniv.), ◆Prof. Dr. Önder KUTLU(Selçuk Üniv.), ◆Prof. Dr. Bülent MİRAN(Ege Üniv.), ◆Prof. Dr. Mustafa MİYNAT(CBÜ), ◆Doç. Dr. Sinan NARDALI(Katip Çelebi Üniv.), ◆Prof. Dr. Adem ÖĞÜT(Selçuk Üniv.), ◆Prof. Dr. Mustafa ÖKMEN(CBÜ), ◆Prof. Dr. Semra ÖNCÜ(CBÜ), ◆Prof. Dr. Ersan ÖZ(Pamukkale Üniv.), ◆Doç. Dr. Tuncer ÖZDİL(CBÜ), ◆Doç. Dr. Ahmet ÖZEN(DEÜ), ◆Doç. Dr. Buğra ÖZER(CBÜ), ◆Prof. Dr. Hüseyin ÖZGÜR(Pamukkale Üniv.), ◆Doç. Dr. Nezih Metin ÖZMUTAF(Katip Çelebi Üniv.)◆Prof. Dr. Tülay ÖZÜERMAN(DEÜ), ◆Prof. Dr. Vedat PAZARLIOĞLU(DEÜ), ◆Prof. Dr. Süreyya SAKINÇ(CBÜ), ◆Prof. Dr. Mehmet SARIŞIK(Sakarya Üniv.), ◆Doç. Dr. Sibel SELİM(CBÜ), ◆Doç. Dr. Çiğdem SOFYALIOĞLU(CBÜ), ◆Prof. Dr. Haluk SOYUER(Ege Üniv.), ◆Doç. Dr. Ali ŞAHİN(Selçuk Üniv.), ◆Prof. Dr. Ayşe ŞAHİN(Mersin Üniv.), ◆Prof. Dr. Rezzan TATLIDİL(Ege Üniv.), ◆Prof. Dr. Mustafa TEPECİ(CBÜ), ◆Prof. Dr. Kamil TÜĞEN(DEÜ), ◆Doç. Dr. Oğuz TÜRKAY(Sakarya Üniv.),◆Prof. Dr. Utku UTKULU(DEÜ), ◆Prof. Dr. Doğan UYSAL(CBÜ), ◆Prof. Dr. Yaşar UYSAL(DEÜ), ◆Doç. Dr. Ayşe UZMAY(Ege Üniv.), ◆Doç. Dr. Agah Sinan ÜNSAR(Trakya Üniv.), ◆Doç. Dr. Aylin ÜNAL(CBÜ), ◆Prof. Dr. Sevinç ÜRETEN(Başkent Üniv.), ◆Prof. Dr. Halit YANIKKAYA(GYTE), ◆Prof. Dr. Atilla YAPRAK(Wayne State Üniv.), ◆Prof. Dr. Kaan YARALIOĞLU(DEÜ), ◆Doç. Dr. Ayşe N. YERELİ(CBÜ), ◆Prof. Dr. Cengiz YILMAZ(CBÜ), ◆Doç. Dr. Hüseyin YILMAZ(Uşak Üniv.), ◆Prof. Dr. Konca YUMLU(Ege Üniv.).

İletişim Adresi:

Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ

Celal Bayar Üniversitesi

İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

Üncubozköy Mevkii 40330 MANİSA

Tel: 0 (236) 233 06 57

Fax: 0 (236) 233 27 29

e-mail: iibf-dergi@cbu.edu.tr

URL: <http://www2.cbu.edu.tr/yonetimekonomi/>

Yönetim ve Ekonomi yılda iki sayı olarak yayınlanan hakemli bir dergidir.

Dergimiz **EconLit** Veri Tabanı, **EBSCO** Veri Tabanı, **ULAKBİM** Sosyal Bilimler Veri Tabanı,

ASOS Veri Tabanı, **DOAJ** Veri Tabanı, **Index Copernicus** Veri Tabanı ve **DergiPark** Veri Tabanı'na kayıtlıdır.

Dergide yer alan yazılarda ileri sürülen görüşler yazarlara aittir, yayımlayan kurumu bağlamaz.

©Copyright: C.B.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi – Aralık 2014

Basım Yeri: Celal Bayar Üniversitesi Matbaası - MANİSA

JOURNAL OF MANAGEMENT AND ECONOMICS

(ISSN-1302-0064)

Owner:

The Faculty of Dean
Prof. Dr. Mustafa MİYNAT

Editor:

Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ

Assistant Editors:

Assist. Prof. Dr. Coşkun ÇILBANT Assist. Prof. Dr. Serkan CURA

Editorial Board:

Prof. Dr. Mustafa ÖKMEN Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ
Prof. Dr. Semra ÖNCÜ Prof. Dr. Sevinç KÖSE
Prof. Dr. İbrahim EROL Prof. Dr. Ramazan GÖKBUNAR

Advisory Board

◆Prof. Dr. C.Can AKTAN(DEÜ), ◆Doç. Dr. Hüseyin AKTAŞ(CBÜ), ◆Doç. Dr. Rabia AKTAŞ(CBÜ), ◆Doç. Dr. Mehmet AKTEL(SDÜ), ◆Doç. Dr. Volkan ALPTEKİN(CBÜ), ◆Prof. Dr. Nilgün ANAFARTA(Akdeniz Üniv.),◆Prof. Dr. Zeynep ARIKAN(DEÜ), ◆Prof. Dr. Tuncer ASUNAKUTLU(Muğla Üniv.), ◆Prof. Dr. Berrin Ceylan ATAMAN(Ankara Üniv.) ◆Prof. Dr. Canan AY(CBÜ), ◆Prof. Dr. Abdurrahman AYHAN(Muğla Üniv.), ◆Doç. Dr. Serhat BAŞTAN(CBÜ),◆Prof. Dr. Orhan BATMAN(Sakarya Üniv.), ◆Prof. Dr. Faruk BİLİR(Selçuk Üniv.), ◆Doç. Dr. Necdet BİLGİN(CBÜ),◆Doç. Dr. Tülin CANBAY(CBÜ), ◆Prof. Dr. A.Güldem CERİT(DEÜ), ◆Doç. Dr. Cenap ÇAKMAK(Osmangazi Üniv.), ◆Prof. Dr. Tamer ÇAVUŞGİL(Michigan State Univ.), ◆Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ(CBÜ), ◆Doç. Dr. Emin ÇİVİ(New Brunswick Üniv), ◆Doç. Dr. Fatih DEMİR(CBÜ), ◆Prof. Dr. Nevin DEMİRBAŞ(Ege Üniv.), ◆Prof. Dr. Bünyamin DURAN(CBÜ), ◆Doç. Dr. Oktay EMİR(Anadolu Üniv.), ◆Prof. Dr. İbrahim EROL(CBÜ), ◆Prof. Dr. Abdullah ERSOY(Gazi Üniv.), ◆Prof. Dr. M.Faysal GÖKALP(Muğla Üniv.), ◆Doç. Dr. Şenay GÖKBAYRAK(Ankara Üniv.), ◆Prof. Dr. Ramazan GÖKBUNAR(CBÜ), ◆Doç. Dr. Ali Rıza GÖKBUNAR(CBÜ), ◆Doç. Dr. Asena ALTIN GÜLOVA(CBÜ), ◆Prof. Dr. Şevkinaz GÜMÜŞOĞLU(DEÜ), ◆Doç. Dr. Şule GÜNEŞ(ODTÜ), ◆Prof. Dr. İbrahim GÜNGÖR(Akdeniz Üniv.), ◆Prof. Dr. Demet GÜRÜZ(Ege Üniv.), ◆Prof. Dr. Vafsi HAFTACI(Kocaeli Üniv.), ◆Prof. Dr. Muhsin HALİS(Sakarya Üniv.), ◆Doç. Dr. C.Erdem HEPAKTAN(CBÜ), ◆Prof. Dr. Sayım İŞİK(Akdeniz Üniv.), ◆Doç. Dr. Şule İŞİN(Ege Üniv.), ◆Doç. Dr. Hilal ONUR İNCE(Hacettepe Üniv.), ◆Doç. Dr. Sevilay KAHRAMAN(ODTÜ), ◆Prof. Dr. Metin KARADAĞ(Ege Üniv.) ◆Prof. Dr. Öğuz KARADENİZ(Pamukkale Üniv.), ◆Prof. Dr. Fehmi KARASIOĞLU(Selçuk Üniv.), ◆Doç. Dr. Mahmut KARĞIN(CBÜ), ◆Doç. Dr. Sibel KARĞIN(CBÜ), ◆Doç. Dr. Cevdet A. KAYALI(CBÜ), ◆Doç. Dr. Koray KAYALIDERE(CBÜ), ◆Prof. Dr. C. Yenal KESBİÇ(CBÜ), ◆Prof. Dr. İpek DEVECİ KOCAKOÇ(DEÜ), ◆Prof. Dr. Birol KOVANCILAR(CBÜ), ◆Prof. Dr. Sevinç KÖSE(CBÜ), ◆Prof. Dr. Rana Özen KUTANIŞ(Sakarya Üniv.), ◆Prof. Dr. Önder KUTLU(Selçuk Üniv.), ◆Prof. Dr. Bülent MİRAN(Ege Üniv.), ◆Prof. Dr. Mustafa MIYNAT(CBÜ), ◆Doç. Dr. Sinan NARDALI(Katip Çelebi Üniv.), ◆Prof. Dr. Adem ÖGÜT(Selçuk Üniv.), ◆Prof. Dr. Mustafa ÖKMEN(CBÜ), ◆Prof. Dr. Semra ÖNCÜ(CBÜ), ◆Prof. Dr. Ersan ÖZ(Pamukkale Üniv.), ◆Doç. Dr. Tuncer ÖZDİL(CBÜ), ◆Doç. Dr. Ahmet ÖZEN(DEÜ), ◆Doç. Dr. Buğra ÖZER(CBÜ), ◆Prof. Dr. Hüseyin ÖZGÜR(Pamukkale Üniv.), ◆Doç. Dr. Nezih Metin ÖZMUTAF(Katip Çelebi Üniv.) ◆Prof. Dr. Tülay ÖZÜERMAN(DEÜ), ◆Prof. Dr. Vedat PAZARLIOĞLU(DEÜ), ◆Prof. Dr. Süreyya SAKINÇ(CBÜ), ◆Prof. Dr. Mehmet SARIŞIK(Sakarya Üniv.), ◆Doç. Dr. Sibel SELİM(CBÜ), ◆Doç. Dr. Çiğdem SOFYALIOĞLU(CBÜ), ◆Prof. Dr. Haluk SOYUER(Ege Üniv.), ◆Doç. Dr. Ali ŞAHİN(Selçuk Üniv.), ◆Prof. Dr. Ayşe ŞAHİN(Mersin Üniv.), ◆Prof. Dr. Rezzan TATLIDİL(Ege Üniv.), ◆Prof. Dr. Mustafa TEPEÇİ(CBÜ), ◆Prof. Dr. Kamil TÜĞEN(DEÜ), ◆Doç. Dr. Öğuz TÜRKAY(Sakarya Üniv.),◆Prof. Dr. Utku UTKULU(DEÜ), ◆Prof. Dr. Doğan UYSAL(CBÜ), ◆Prof. Dr. Yaşar UYSAL(DEÜ), ◆Doç. Dr. Ayşe UZMAY(Ege Üniv.), ◆Doç. Dr. Agah Sinan ÜNSAR(Trakya Üniv.), ◆Doç. Dr. Aylin ÜNAL(CBÜ), ◆Prof. Dr. Sevinç ÜRETEN(Başkent Üniv.), ◆Prof. Dr. Halit YANIKKAYA(GYTE), ◆Prof. Dr. Atilla YAPRAK(Wayne State Univ.), ◆Prof. Dr. Kaan YARALIOĞLU(DEÜ), ◆Doç. Dr. Ayşe N. YERELİ(CBÜ), ◆Prof. Dr. Cengiz YILMAZ(CBÜ), ◆Doç. Dr. Hüseyin YILMAZ(Uşak Üniv.), ◆Prof. Dr. Konca YUMLU(Ege Üniv.).

Contact:

Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ
Celal Bayar University
The Faculty of Economic and Administrative Sciences
Uncubozköy Mevkii 45030 MANISA-TURKEY

Tel: 0 (236) 233 06 57
Fax: 0 (236) 233 27 29
e-mail: iibf-dergi@cbu.edu.tr
URL: <http://www2.cbu.edu.tr/yonetimekonomi/>

The Journal of Management and Economics is a refereed journal published twice a year
The Journal of Management and Economics is indexed in **EconLit**, **EBSCO**, **ULAKBİM**, **ASOS**, **DOAJ**, **IC** and **DergiPark**
The author(s) is (are) the sole responsible for the opinion and views stated in the articles.

©Copyright: C.B.U. The Faculty of Economic and Administrative Sciences - December 2014
Place of Publication: The Printing House of Celal Bayar University - MANISA

YÖNETİM VE EKONOMİ

CELAL BAYAR ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

Yıl: 2014 Cilt: 21 Sayı: 2

ISSN-1302-0064

İÇİNDEKİLER

• Algin OKURSOY Didem TEZSÜRÜCÜ	Veri Zarflama Analizi ile Göreli Etkinliklerin Karşılaştırılması: Türkiye'deki İllerin Kültürel Göstergelerine İlişkin Bir Uygulama.....	1
• Alparslan UĞUR Mustafa MİYNAT	Kamu Özel Sektör Ortaklıklarının Ekonomi Politikası.....	19
• Asuman SÖNMEZ Andaç TOKSOY	Türkiye'de Girişimcilik ve Türk Girişimci Profili Üzerine Bir Analiz.....	41
• A. Banu BAŞAR	Kurumsal Sosyal Sorumluluk Raporlaması ve Finansal Performans Arasındaki İlişki: Borsa İstanbul'da İşlem Gören Kimya-Petrol-Plastik Sektörü Şirketleri Üzerine Bir Araştırma.....	59
• Beran GÜLÇİÇEK Çiğdem SOFYALIOĞLU	Bulanık Kalite Fonksiyon Göçerimi ile Hata Türü ve Etkileri Analizinin Bir Ambalaj Firmasında Uygulanması.....	73
• Güngör ÖZCAN	Sosyal Bütçe Teorik Yapısı ve Türkiye'de Anayasal Temelleri.....	99
• Haluk BENGÜ Ahmet Vecdi CAN Kartal DEMİRGÜNEŞ	Küresel Finansal Kriz ve Muhasebe.....	109
• Haluk TANRIVERDİ Mehmet Altuğ ŞAHİN	Konaklama İşletmelerinde Kat Hizmetleri Çalışanlarının Hizmet İçi Eğitim Kalite Algısı ile Motivasyon Düzeyleri Arasındaki İlişki: İstanbul Bölgesinde Bir Araştırma.....	129
• Hasan ABDİOĞLU Burcu İŞGÜDEN KILIÇ Serdar GÜNEŞ	Temel Finansal Araçların KOBİ TFRS, Tam Set TFRS ve Türk Vergi Mevzuatı ile Karşılaştırmalı İncelenmesi ve Muhasebeleştirme Örnekleri.....	141
• İbrahim BOZKURT	Dengeleme Teorisi'nin Geçerliliğinin Panel Veri Analizi ile Test Edilmesi: BİST'de Ampirik Bir Uygulama.....	163
• İsmail DEMİR	Tarihsel Perspektif Işığında Türkiye Cumhuriyeti ve Rusya Federasyonu Arasındaki İlişkiler.....	179
• Kalender Özcan ATILGAN	Nesnel ve Öznel Bilginin Tüketicilerin Satın Alma Davranışlarına Etkisine Yönelik Bir Araştırma.....	199
• Murat ÇETİN Fahri SEKER	Ekonomik Büyüme ve Dış Ticaretin Çevre Kirliliği Üzerindeki Etkisi: Türkiye İçin Bir ARDL Sınır Testi Yaklaşımı.....	213

• Pınar ERKAL COŞAN Asena ALTIN GÜLOVA	Örgütsel Demokrasi.....	231
• Recep KILIÇ Belma KEKLİK Harun YILDIZ	Dönüştürücü, Etkileşimci ve Tam Serbesti Tanıyan Liderlik Tarzlarının Örgütsel Sessizlik Üzerindeki Etkisini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma.....	249
• Sadettin Haluk ÇİTÇİ	Finansal Piyasalarda Vekillik ve Şeffaflık.....	269
• Sema POLATCI Kadir ARDIÇ Gülçin TÜRKAN	Bağlılık Boyutlarının Tükenmişlik Boyutları Üzerindeki Etkisinin İncelenmesi.....	281
• Yusuf Ekrem AKBAŞ Fuat LEBE Osman ULUYOL	GDP-Cari İşlem Açığı ve Kısa Vadeli Sermaye Akımları Arasındaki İlişkinin Analizi: Yükselen Piyasalar Örneği.....	293
MAKALE YAZIM KURALLARI.....		305

JOURNAL OF MANAGEMENT AND ECONOMICS

CELAL BAYAR UNIVERSITY THE FACULTY OF ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES JOURNAL

Year: 2014 Volume: 21 Issue: 2 ISSN-1302-0064

CONTENTS

• Algin OKURSOY Didem TEZSÜRÜCÜ	Comparison of the Relative Efficiencies by the Data Envelopment Analysis: An Application in Turkey for the Provinces of Cultural Indicators.....	1
• Alparslan UĞUR Mustafa MİYNAT	Political Economy of Public Private Partnerships.....	19
• Asuman SÖNMEZ Andaç TOKSOY	Entrepreneurship in Turkey and An Analysis on Turkish Entrepreneur Profile.....	41
• A. Banu BAŞAR	The Relationship Between Corporate Social Responsibility and Financial Performance: A Study on BIST Chemical, Petroleum and Plastic Index.....	59
• Beran GÜLÇİÇEK Çiğdem SOFYALIOĞLU	The Application of Fuzzy Quality Function Deployment with Failure Mode and Effect Analysis in a Packaging Company.....	73
• Güngör ÖZCAN	Theoretical Social Structure and Budget Constitutional Foundations in Turkey.....	99
• Haluk BENGÜ Ahmet Vecdi CAN Kartal DEMİRGÜNEŞ	Global Credit Crunch and Accounting.....	109
• Haluk TANRIVERDİ Mehmet Altuğ ŞAHİN	Relationship Between In-Service Training Quality Perception and Motivation Factors of Hospitality Businesses Housekeeping Employees: A Research In Istanbul Area.....	129
• Hasan ABDİOĞLU Burcu İŞGÜDEN KILIÇ Serdar GÜNEŞ	Recognition Samples and Comparative Analysis of Basic Financial Instruments with SME TFRS, Full Set TFRS and Turkish Tax Legislation.....	141
• İbrahim BOZKURT	Testing the Validity of Trade-Off Theory by Using Panel Regression Analysis: An Empirical Application on ISE.....	163
• İsmail DEMİR	Relations Between Republic of Turkey and Russian Federation in Consideration of Historical Perspective.....	179
• Kalender Özcan ATILGAN	An Investigation of The Effect of Objective and Subjective Knowledge on Consumers' Buying Behaviour.....	199

• Murat ÇETİN Fahri SEKER	The Impact of Economic Growth and Foreign Trade on The Environmental Pollution: An ARDL Bounds Testing Approach for Turkey.....	213
• Pınar ERKAL COŞAN Asena ALTIN GÜLOVA	Organizational Democracy.....	231
• Recep KILIÇ Belma KEKLİK Harun YILDIZ	The Effect of Transformational, Transactional and Laissez-Faire Leadership Styles on Organizational Silence: An Empirical Study.....	249
• Sadettin Haluk ÇİTÇİ	Agency and Transparency in Financial Markets.....	269
• Sema POLATCI Kadir ARDIÇ Gülçin TÜRKAN	An Analysis about The Effects of Commitment Dimensions on The Burnout Dimensions.....	281
• Yusuf Ekrem AKBAŞ Fuat LEBE Osman ULUYOL	Analyzing The Relationship Among The GDP - Current Account Deficit and Short Term Capital Flows: The Case of Emerging Markets.....	293
GUIDELINES FOR SUBMITTING ARTICLES.....		305

Veri Zarflama Analizi ile Görelî Etkinliklerin Karşılaştırılması: Türkiye'deki İllerin Kültürel Göstergelerine İlişkin Bir Uygulama

Yrd. Doç. Dr. Algın OKURSOY

A.D.Ü., Söke İşletme Fakültesi, Yönetim Bilişim Sistemleri Bölümü, AYDIN

Yrd. Doç. Dr. Didem TEZSÜRÜCÜ

A.D.Ü., Söke İşletme Fakültesi, İnsan Kaynakları Yönetimi Bölümü, AYDIN

ÖZET

Veri Zarflama Analizi (VZA), doğrusal programlama modeline dayalı parametrik olmayan bir analiz yöntemidir. Benzer girdileri kullanarak, aynı tür çıktıları üreten karar verme birimlerinin (KVB) görelî etkinliklerinin ölçülmesini amaçlamaktadır. VZA, kamudan özel sektöre kadar çok geniş bir uygulama alanına sahiptir. Bu çalışmada, Türkiye'nin 81 iline ait kültürel göstergeler kullanılarak, illerin kültürel ekonomilerinin VZA ile görelî etkinliklerinin değerlendirilmesi amaçlanmaktadır. Bu kapsamda, Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TUIK) yayınladığı kültürel göstergeler içerisinde on tanesi girdi, altı tanesi de çıktı değişkeni olarak VZA'ya dahil edilmiştir. Analiz sonucunda, etkin ve etkin olmayan iller belirlenerek, kültürel ekonomilerinin geliştirilebilmesi için olası iyileştirme önerileri tartışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Veri Zarflama Analizi, Kültürel Göstergeler, Kültür Ekonomisi

JEL Sınıflaması: C44, C61, D24

Comparison of the Relative Efficiencies by the Data Envelopment Analysis: An Application in Turkey for the Provinces of Cultural Indicators

ABSTRACT

Data Envelopment Analysis (DEA) is a nonparametric method based on linear programming. DEA aims to measure relative efficiencies of decision making units (DMU) that produces same sort of outputs by using similar inputs. DEA has a wide range of application in the both private and public sector. The purpose of this study is to evaluate relative efficiencies of provinces' cultural economies by cultural indicators of provinces in Turkey. In this context, 10 of the cultural indicators were selected as input variables and six of them were selected as output variables from TUIK data sources. According to result of analysis, effective and non-effective provinces were determined and possible suggestions were discussed to improve local cultural economies.

Key Words: Data Envelopment Analysis, Cultural Indicators, Cultural Economy

JEL Classification: C44, C61, D24

Giriş

Veri Zarflama Analizi (VZA); etkinlik ölçümünde en çok kullanılan yöntemlerden biridir. Parametrik olmayan bir yöntem olan VZA, herhangi bir üretim fonksiyonunu kullanmak yerine en etkin firmanın girdi ve çıktıları kullanılarak elde edilen eğri üzerindeki noktaları belirlemek için doğrusal programlamayı kullanmaktadır (Fanchon, 2003: 175).

VZA, çok sayıdaki girdiyi çok sayıdaki çıktıya dönüştüren Karar Verme Birimi (KVB) olarak adlandırılan benzer birimlerin performanslarını

değerlendirmede kullanılan bir yaklaşımdır (Cooper vd., 2011: 1-2). VZA'nın özündeki temel düşünce, kıyaslanabilir KVB'ler içerisinde en iyi olanı belirleyecek ve etkin sınırı oluşturacak bir metodoloji sağlamaktır. Buna ek olarak, metodoloji etkin sınırdan olmayan birimlerin etkinlik düzeyini ölçmeye ve etkin olmayan birimlerin kıyaslanabileceği referans birimlerin belirlenmesine olanak sağlamaktadır (Cook ve Seiford, 2009: 1-2).

1978 yılında Charnes, Cooper ve Rhodes tarafından literatüre kazandırılan VZA, basit ama aynı zamanda güçlü bir yöntemdir. VZA'nın yaygın kullanımı girdiler ve çıktılar üzerinde öncelik ağırlıkları olmaksızın KVB'lerin görelî etkinliklerini ölçmesinden kaynaklanmaktadır. Günümüzde VZA farklı alanlardaki birçok araştırmacı tarafından eğitim, bankacılık, tarım, bilgi teknolojileri ve bilgi sistemleri, bilgisayar endüstrisi, elektrik santralleri, havayolu taşımacılığı, hisse senedi piyasası ve tedarik zinciri gibi alanlarda yaygın olarak kullanılmaktadır (Kuah vd., 2010: 168).

I. ETKİNLİK KAVRAMI VE VZA

Rekabetin yoğun olduğu ortamda, üretim birimlerinin performansının ölçülmesi ve etkinsizlik kaynaklarının belirlenmesi, herhangi bir üretim biriminin performansının iyileştirilmesinde önkoşuldur (Vincova, 2005: 24). Girdilerin, işletmenin belirlediği amaçlar doğrultusunda ne denli etkin ya da yeterli kullanıldığını gösteren bir değerlendirme kriteri olan etkinlik kavramı ve etkinliğin ölçülmesi oldukça önemli hale gelmiştir. Bu nedenle, akademisyenler etkinliğin ölçümünde kullanılan VZA metodolojisi ile ilgili çalışmalara ağırlık vermektedirler.

A. Etkinlik Kavramı

Literatürde etkinlik kavramının yer alması Koopsman'ın 1951'deki teknik etkinlik kavramını açıkladığı çalışmaya dayanır. Koopsman teknik etkinliği, eş zamanlı olarak diğer çıktıyı azaltmadan (ya da diğer girdiyi arttırmadan) herhangi bir çıktı miktarını arttırmanın (ya da herhangi bir girdi miktarını azaltmanın) teknolojik mümkün olmadığı girdi/çıkıtı vektörü olarak tanımlamıştır. Debreu (1951) ve daha sonra Farrell (1957), gözlenen çıktıların üretimi ile uyumlu tüm girdilerdeki maksimum radyal azalışın ölçüsü olarak teknik etkinlik kavramını geliştirmişlerdir (Ruggiero ve Bretschneider, 1998: 438).

Farrell (1957), bir işletmenin etkinliğini, eldeki veri girdilerden olabilecek maksimum çıktıyı üretme başarısı olarak tanımlamıştır. Tüm girdi ve çıktıların doğru şekilde ölçülmesi koşuluyla bu kullanımın genel olarak kabul edilebileceğini belirtmiştir. Farrell, bir işletmenin maliyet etkinliğinin, teknik etkinlik ve tahsis etkinliği olmak üzere iki unsuru içerdiğini savunmuştur. Teknik etkinlik, bir firmanın veri girdiler setinden maksimum çıktıyı elde etme yeteneği olarak tanımlanmaktadır. Tahsis etkinliği ise, fiyatlar ve üretim teknolojisi veri iken, girdileri optimal oranlarda kullanma yeteneği olarak tanımlanmaktadır (Farrell, 1957: 254-255). Bu iki ölçü daha sonra toplam ekonomik etkinliğin ölçülmesi için birleştirilmiştir (Coelli, 1996: 3).

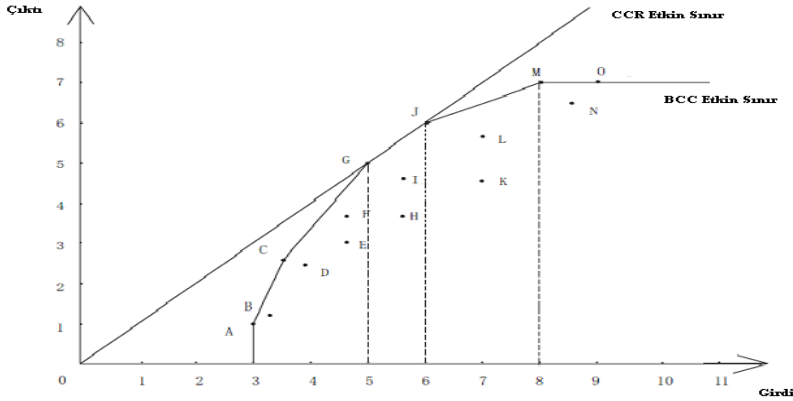
yeterliliğini sağlamaktadır (Kumar ve Gulati, 2008: 35). Uygun ölçek seviyesinde üretimin gerçekleştirilmesinde gösterilen başarı seviyesi ölçek etkinliği olarak ifade edilebilmektedir (Gökgöz, 2009: 17). Girdi miktarındaki artışın potansiyel üretim kapasitesini etkileyeceğini gösteren bir ekonomi tanımı olan ölçeğe göre getiri, ölçeğe göre artan getiri **IRS** (Increasing Returns to Scale), ölçeğe göre sabit getiri **CRS** (Constant Returns to Scale), ölçeğe göre azalan getiri **DRS** (Decreasing Returns to Scale) olmak üzere üç farklı şekilde gerçekleşebilmektedir (Wang ve Cui, 2010: 168).

II. VZA MODELLERİ

Literatürde yaygın olarak kullanılan iki VZA modeli bulunmaktadır. Bu modeller, Charnes, Cooper ve Rhodes (1978) tarafından ortaya konulan ve ölçeğe göre sabit getiri varsayımına sahip olan CCR modeli, Banker, Charnes ve Cooper (1984) tarafından ortaya konulan ve ölçeğe göre değişen getiri varsayımına dayalı olan BCC modelidir (Charnes vd., 1994: 23).

CCR ve BCC modelleri arasındaki fark, Şekil 2'deki etkinlik sınırının görüntüsüyle daha iyi açıklanabilir. CCR modelinde tek girdi ve tek çıktı durumu için etkinlik sınırının şekli, ölçeğe göre sabit getiri varsayımından dolayı orjinden geçen bir doğru biçimindedir. BCC modelinde ise ölçeğe göre değişken getiri söz konusu olduğu için parçalı doğrusal ve iç bükeydir.

Şekil 2: CCR ve BCC Modelleri Etkinlik Sınırı



Kaynak: Wang ve Chui, 2010: 170

A. CRR Modeli

CCR modeli, teknik etkinlik ile ölçek etkinliğinin birleşimden oluşan toplam etkinliği ölçmektedir. CCR modelini kullanarak KVB'lerin göreceli etkinliklerinin belirlenmesinde, analiz edilen KVB'lerin etkin kabul edilebilmesi için hem teknik etkinliğe hem de ölçek etkinliğine sahip olmaları gerekmektedir. CCR modeli, "Girdi Yönlü CCR" ve "Çıktı Yönlü CCR" olmak üzere ele alınmaktadır (Gökgöz, 2009: 37).

1. Girdi Yönlü CCR

Girdi yönlü CCR modeli, asgari çıktı düzeyini karşılamak üzere girdilerin minimize edilmesini amaçlamaktadır (Cooper vd., 2000, s.41). Charnes vd.

(1978) tarafından geliştirilen ilk model (Charnes vd., 1978: 430) kesirli programlama modelidir ve çözümü oldukça zordur (Ray, 2004: 29). Bu nedenle, model yeniden düzenlenerek doğrusal programlama (DP) modeline dönüştürülmüştür (Cooper vd, 2000: 23); Kısıt sayısının az olması ve yöneticilere önemli bilgiler sağlaması nedeniyle DP modelinin dual formu incelenerek Zarflama modeli oluşturulmuştur (Cooper vd. 2000: 43). Girdi yönlü CCR modeline ilişkin DP modeli ve Zarflama Modeli aşağıda verilmektedir.

DP MODEL

$$E_o = \max_s \sum_{r=1}^s u_r y_{ro}$$

Kısıtlar;

$$\sum_{i=1}^m v_i x_{io} = 1$$

$$\sum_{r=1}^s u_r y_{rj} \leq \sum_{i=1}^m v_i x_{ij}$$

$$j = 1, 2, \dots, n \quad v_i \cdot u_r \geq \varepsilon$$

$$r = 1, 2, \dots, s \quad i = 1, 2, \dots, m$$

ZARFLAMA MODELİ

$$E_o = \min \theta - \varepsilon \left(\sum_{i=1}^m s_i^- + \sum_{r=1}^s s_r^+ \right)$$

Kısıtlar;

$$\sum_{j=1}^m x_{ij} \lambda_j - \theta x_{io} + s_i^- = 0$$

$$i = 1, 2, \dots, m$$

$$\sum_{j=1}^m y_{rj} \lambda_j - y_{ro} - s_r^+ = 0$$

$$r = 1, 2, \dots, s$$

$$\lambda_j, s_i^-, s_r^+ \geq 0 \quad r = 1, 2, \dots, s$$

$$i = 1, 2, \dots, m \quad j = 1, 2, \dots, n$$

Zarflama modelinde, θ etkinlik skorunu göstermektedir (Coelli vd., 2005: 163). Diğer bir ifadeyle, θ etkin sınıra göre radyal uzaklıklara dayalı olarak hesaplanan etkinlik ölçümünü vermektedir. λ_j değişkeni referans kümesinin belirlenmesinde kullanılmaktadır. $\lambda_j > 0$ olan karar birimleri etkin olarak değerlendirilir ve bu karar birimleri, etkin olmayanlar için referans kümesini oluştururlar (Tarım, 2001: 65). Modelde yer alan s_i^- ve s_r^+ değişkenleri ise, sırasıyla girdilerdeki fazlalığı ve çıktılardaki eksikliği gösteren değişkenlerdir. s_r^+ karar biriminin r çıktısına ait ek artırımını gösteren negatif olmayan boşluk değişken değeri, s_i^- karar biriminin i girdisine ait ek azaltılmasını gösteren negatif olmayan boşluk değişken değeridir (Charnes vd., 1978: 433). Her bir girdi ve çıktı için $\theta = 1$ ve $s_r^+ = s_i^- = 0$ olduğunda KVB etkin kabul edilmektedir (Zhu, 2009: 8)

2. Çıktı Yönlü CCR

Çıktı yönlü CCR modeli, sahip olunan girdi değerlerinin daha fazlasına ihtiyaç duymadan çıktı değerinin maksimize edilmesini amaçlamaktadır (Cooper vd., 2000: 41). Çıktı Yönlü CCR modeline ait, CCR modeline ilişkin DP modeli ve Zarflama Modeli aşağıda verilmektedir (Cooper vd. 2011: 11).

DP MODELİ

$$E_o = \min \sum_{i=1}^m v_i x_{io}$$

Kısıtlar;

$$\sum_{r=1}^s u_r y_{ro} = 1$$

$$\sum_{r=1}^s u_r y_{rj} \leq \sum_{i=1}^m v_i x_{ij}$$

$$j = 1, 2, \dots, n$$

$$v_i, u_r \geq \varepsilon \quad r = 1, 2, \dots, s$$

$$i = 1, 2, \dots, m$$

ZARFLAMA MODELİ

$$\text{maks} \varphi + \varepsilon \left(\sum_{i=1}^m s_i^- + \sum_{r=1}^s s_r^+ \right)$$

Kısıtlar;

$$\sum_{j=1}^n x_{ij} \beta_j - x_{io} + s_i^- = 0$$

$$i = 1, 2, \dots, m$$

$$\sum_{j=1}^n y_{rj} \beta_j - \varphi y_{ro} - s_r^+ = 0$$

$$r = 1, 2, \dots, s$$

$$\beta_j, s_i^-, s_r^+ \geq 0 \quad r = 1, 2, \dots, s$$

$$i = 1, 2, \dots, m \quad j = 1, 2, \dots, n$$

φ ; KVB'nin çıktılarının radyal olarak ne kadar artırılabilceğini belirleyen genişleme katsayısını, β_j ; Çıktıya yönelik modeller için j. KVB'nin aldığı yoğunluk değerini (o. KVB'nin referans kümesinin alacağı değer) göstermektedir.

B. BCC Modeli

BCC modeli ise Banker, Charnes ve Cooper tarafından (1984) ölçeğe göre getiri varsayımı altında etkinliği değerlendirmek için CCR modeline $\sum_{j=1}^m \lambda_j = 1$ kısıtı eklenerek oluşturulmuştur (Cooper vd. 2011: 13). Eklenen bu konvekslik kısıtı ile ölçeğe göre değişen getirilerin dikkate alınması sağlanmaktadır. BCC modeli, Girdi Yönlü BCC ve Çıktı Yönlü BCC modeli olarak incelenmektedir.

1. Girdi Yönlü BCC

Girdi yönlü BCC kesirli programlama modeline göre oluşturulan DP modeli ve DP modelinin duali kullanılarak elde edilen girdi yönlü Zarflama Modeli aşağıdaki formdadır (Banker vd., 2004: 346-347);

DP MODELİ

$$E_o = \text{maks} \sum_{r=1}^s u_r y_{ro} - u_o$$

Kısıtlar;

$$\sum_{i=1}^m v_i x_{io} = 1$$

$$\sum_{r=1}^s u_r y_{rj} - u_o \leq \sum_{i=1}^m v_i x_{ij}$$

$$j = 1, 2, \dots, n \quad v_i, u_r \geq \varepsilon \quad r = 1, 2, \dots, s$$

$$i = 1, 2, \dots, m$$

ZARFLAMA MODELİ

$$\min \theta - \varepsilon \left(\sum_{i=1}^m s_i^- + \sum_{r=1}^s s_r^+ \right)$$

Kısıtlar;

$$\sum_{j=1}^n x_{ij} \lambda_j - \theta x_{io} + s_i^- = 0$$

$$i = 1, 2, \dots, m$$

$$\sum_{j=1}^n y_{rj} \lambda_j - y_{ro} - s_r^+ = 0$$

$$r = 1, 2, \dots, s$$

$$\sum_{j=1}^n \lambda_j = 1 \quad \lambda_j, s_i^-, s_r^+ \geq 0 \quad r = 1, 2, \dots, s$$

$$i = 1, 2, \dots, m \quad j = 1, 2, \dots, n$$

Modelin nihai çözümünde j karar biriminin λ_j toplamı birden büyük ise KVB ölçeğe göre azalan getiride; λ_j toplamı birden küçük ise KVB ölçeğe göre artan getiride ve λ_j toplamı 1'e eşitse KVB ölçeğe göre sabit getiride faaliyette bulunmaktadır.

2. Çıktı Yönlü BCC

Çıktı yönlü BCC kesirli programlama modelinden elde edilen DP modeli ve DP'nin duali alınarak oluşturulan çıktı yönlü zarflama modeli aşağıdaki gibidir (Tone, 1996: 609-610);

DP MODELİ

$$E_0 = \min \sum_{i=1}^m v_i x_{io} - v_o$$

Kısıtlar;

$$\sum_{r=1}^s u_r y_{ro} = 1$$

$$\sum_{r=1}^s u_r y_{rj} \leq \sum_{i=1}^m v_i x_{ij} - v_o$$

$$j = 1, 2, \dots, n \quad v_i, u_r \geq \varepsilon \quad r = 1, 2, \dots, s$$

$$i = 1, 2, \dots, m$$

ZARFLAMA MODELİ

$$E_0 = \max \varphi + \varepsilon \left(\sum_{i=1}^m s_i^- + \sum_{r=1}^s s_r^+ \right)$$

Kısıtlar;

$$\sum_{j=1}^n x_{oj} \beta_j - x_{io} + s_i^- = 0$$

$$i = 1, 2, \dots, m$$

$$\sum_{j=1}^n y_{rj} \beta_j - \varphi y_{ro} - s_r^+ = 0 \quad r = 1, 2, \dots, s$$

$$\sum_{j=1}^n \beta_j = 1 \quad \beta_j, s_i^-, s_r^+ \geq 0 \quad r = 1, 2, \dots, s$$

$$i = 1, 2, \dots, m \quad j = 1, 2, \dots, n$$

BCC modelinde, λ amaç denkleminin optimal değerinin bire eşit olduğu durumda ve aynı zamanda $\varphi = 1$ ve $s_i^-, s_r^+ = 0$ olduğu durumda KVB etkinliğinden söz edilmektedir (Yun vd., 2004: 91).

III. VZA'NIN UYGULAMA AŞAMALARI

VZA'nın uygulanması üç temel adımda gerçekleşmektedir. Bu adımlar; analize girecek olan KVB'lerin belirlenmesi, seçilen KVB'lerin etkinliklerinin değerlendirilmesi için uygun girdi ve çıktı değişkenlerinin belirlenmesi, VZA modelleri uygulanarak KVB'lerin etkinlik sonuçlarının değerlendirilmesi olarak sıralanmaktadır.

Analizde kullanılacak KVB'lerin belirlenmesi ilk ve en önemli aşamadır. KVB'ler girdileri çıktılara dönüştürebilen ekonomik birimler olmalıdırlar. Aynı zamanda, VZA karşılaştırmalı bir analiz olduğu için, analizin doğru sonuç vermesi KVB'lerin homojen olmalarına bağlıdır (Golany ve Roll, 1989: 239). Bu doğrultuda seçilen KVB'ler aynı görevleri benzer amaçla yerine getirmeli, aynı koşullarda çalışmalı ve KVB'lerin performansını karakterize eden faktörler aynı olmalıdır. KVB'ler belirlenirken homojenlik ilkesinin yanı sıra KVB'lerin sayısının belirlenmesi da oldukça önem taşımaktadır. Dyson vd. (2001) girdi ve çıktılarının toplamının en az iki katı kadar sayıda KVB belirlenmesi gerektiğini savunmuştur (Dyson vd. 2001: 248). Cooper vd. (2001) girdi sayısı ile çıktı sayısı toplamının 3 katından daha fazla sayıda KVB birimi olması gerektiğini

belirtmişlerdir (Cooper vd., 2001: 219). Norman ve Stoker (1991), analize dahil edilen KBV sayısının en az yirmi olması gerektiği üzerinde durmaktadırlar.

VZA'nın uygulanmasında ikinci adım, analizde kullanılacak girdi ve çıktı değişkenlerinin seçimidir. VZA, veri tabanlı bir etkinlik ölçme tekniği olduğundan, ölçüm sonuçlarının doğru olması seçilen girdi ve çıktıların da anlamlı olması ile mümkündür. VZA uygulamasında, girdi ve çıktılar için farklı ölçü birimleri de kullanılabilir. Bununla birlikte, VZA modelinin ayırıştırma yeteneğinin çok olabilmesi için girdi ve çıktı sayısının mümkün olduğunca çok olması istenir. Seçilen girdi sayısı m , çıktı sayısı da s ise en az $m + s + 1$ tane KBV, araştırmanın güvenilirliği açısından gerekli bir kısıttır (Ertuğrul ve Işık, 2008: 205). VZA'da gerekli olmayan girdi ve çıktılarının kullanılmasının önüne geçilebilmesi, ikili korelasyonların incelenmesi ile mümkün olmaktadır. Çıktı değişkenleri ile yüksek korelasyona sahip olmayan girdi değişkenlerinin analizden çıkartılması daha iyi sonuçların elde edilmesini sağlayacaktır.

VZA ile KBV'lerin etkinlikleri değerlendirilirken, CCR ve BCC modelleri kullanılabilir. CCR modeli toplam teknik etkinliği bir bütün olarak hesaplarken, BCC modeli ise, teknik etkinliği ve ölçek etkinliğini ayrı ayrı hesaplama yapma imkânı sağlamaktadır. Analiz sadece, incelemeye alınan KBV'lerin oluşturulduğu gözlem seti için gerçekleştirildiğinden, mühendislik ve temel bilimlerde hesaplanabildiği şekliyle mutlak etkinlik değil, görelî etkinlik değerlendirmesi yapılmaktadır (Karahana ve Özgür, 2009, s. 110-111).

CCR ve BCC modelleri girdi ve çıktı yönlü olmak üzere uygulanabilir. Çıktı yönlü CCR ve BCC modelleri, girdileri sabit tutarak çıktılarının ne oranda artırılması gerektiğini incelemektedir. Girdi yönlü CCR ve BCC modelinde ise, belirli bir çıktı bileşimini üretebilmek için kullanılacak en uygun girdi bileşimini elde etmeyi amaçlamaktadır.

VZA'nın uygulanmasındaki son adım, amaca en uygun VZA modelini kullanarak KBV'lerin etkinlik sonuçlarının hesaplanması ve elde edilen bu etkinlik sonuçlarının değerlendirilmesidir. VZA ile etkinlik karşılaştırılmasına tabi tutulan tüm KBV'lerin kaynaklarını verimli kullanıp kullanmadığı tespit edilir, girdi ve çıktı değişkenlerinde herhangi bir gelişme potansiyelinin bulunup bulunmadığı belirlenir, KBV'lerin girdi ve çıktı değişkenleri kapsamında iyileştirilebilmesi amacıyla rasyonel öneriler sunulabilir (Gökgez, 2009: 31).

IV. KÜLTÜREL GÖSTERGELER KULLANILARAK İLLERİN ETKİNLİKLERİNİN VZA İLE KARŞILAŞTIRILMASI

Kültür geniş anlamda bireylerin içerisinde yaşadıkları sosyal çevre ve şartlar olarak tanımlanabilir (Erdem vd., 2010: 74). Kültür, bir toplumun ya da sosyal grubun, ayırt edici maddi, manevi, entelektüel ve duygusal özelliklerinin bir kümesi olarak kabul edilmelidir. Bu kapsama, sanat ve edebiyat, yaşam tarzı, birlikte yaşama yolları, değer sistemleri, gelenekler ve inançlar da dahil edilebilir (UNESCO, 2001: 2). Kültür, bir insan topluluğu arasında paylaşılan yaşamı sürdürmeye yönelik olarak tasarlanmış değerler ve normlar sistemi şeklinde ele alınmaktadır (Hill, 2002: 79). Kültür; insanlar arası etkileşimin bir sonucudur.

İnsanların, sosyal davranış geliştirmek ve deneyimlerini yorumlamak için kullandıkları kazanılmış birikimleridir (Vern ve Kenneth, 1985: 6-7).

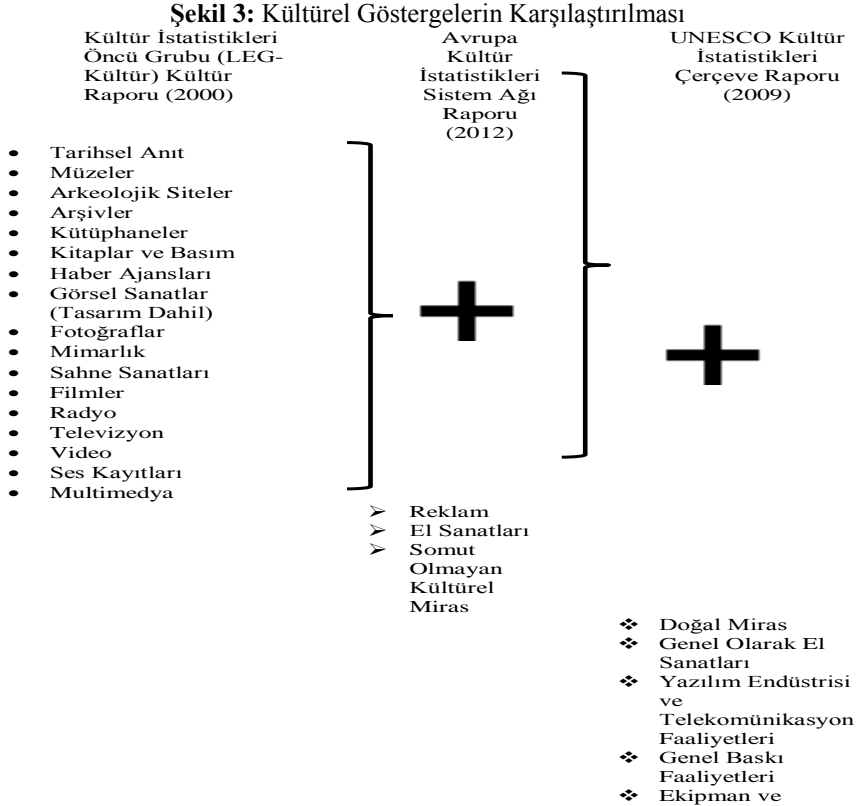
Kültür, hem küresel hem de ulusal düzeyde istihdam, gelir ve ciro oluşturmak üzere yardımcı olan dinamik ve yenilikçi ekonomik bir güçtür. Buna bağlı olarak ekonomik büyümede ve sosyal dışsallığın üretilmesinde önemli bir etkidir. Yayıncılık, sahne sanatları, görsel-işitsel el sanatları ve tasarım gibi mal ve hizmet oluşturma, üretim ve dağıtım gibi faaliyetlerin gerçekleştirildiği kültürel ve yaratıcı sektörler, 2007 yılında küresel GSYH'nin %3,4'üne (1,6 trilyon ABD doları) karşılık gelmektedir. Bu rakamın o sene içerisinde uluslararası turizm gelirlerinin neredeyse iki katına eşit olması dikkat çekicidir (UNESCO, 2011: 5). 2000-2005 periyodu içinde ise, uluslararası yaratıcı mal ve hizmet ticareti, %8,7 ile görülmemiş bir yıllık büyüme oranına sahip olmuştur (UN, 2008, s. 4). Bir başka gösterge olan sektör içerisindeki çalışan nüfus sayısı, 2004 yılında, 5,8 milyon çalışan ile Avrupa Birliği toplam çalışan nüfusunun %3,1'ine karşılık gelmiştir (KEA, 2006: 6). Bütün bu yukarıda sayılan istatistikler, kültürel ve yaratıcı endüstrilerin 21.yy'da en umut verici sanayi kolları olarak karşımıza çıkacağını göstermektedir.

Kültürel ve yaratıcı sektörler yarattıkları katma değer ile ülkelerinin sürdürülebilir ekonomik kalkınmalarının sağlanmasına yardımcı olmaktadır. Ülkelerin kültür ekonomisi kapsamında faaliyet gösteren sektörlerdeki gelişmeleri sağlayabilmeleri ve bu sektörleri yönetebilmeleri ancak, ilgili istatistiksel göstergelerin sağlıklı bir şekilde seçilmesi ve veri bankasının yapılandırılması ile mümkün olabilecektir (Özdemir, 2009: 79-80).

Eğitim, nüfus ve sağlık gibi diğer sosyal istatistiklerin aksine, mevcut kültürel istatistikler, yaratıcı ve kültürel sektörler içerisinde gerçekleştirilen faaliyetlerin az bir kısmını kapsamaktadır. Pazarlanabilir kültürel mal ve hizmetlerin üretilmediği ülkelerin varlığı, parasal olarak ölçülemeyen kültürel faaliyetlerin istatistiklerinin tutulmaması, ülkede yaşayanların kültürel mal ve hizmetleri tüketmediği durumların varlığı ve az gelişmiş ülkelerde kültür istatistiklerinin elde edilmesi için yeterli kaynak ayrılmaması gibi sorunlar nedeniyle kültürel istatistiklerin toplanması ve veri tabanlarının oluşturulmasında bazı zorluklar bulunmaktadır (Goldstone, 1999: 45-46). Ayrıca, kültürel göstergeler literatürde sıklıkla kültürel gelişmişliğin bir ölçüsü olarak kabul görmesine rağmen, birimler arası karşılaştırılabilir göstergelerin hala sınırlı gelişme gösterdiği göz önüne alındığında, karşılaştırma yapmak için tek bir tip strateji izlemek de mümkün olmamaktadır.

Kültürel ve yaratıcı sektörlerin gelişmesine paralel olarak karşılaştırılabilir kültürel istatistikler elde etmek için birçok ülkede ve uluslararası kuruluşlarda çalışmalar yapılmaktadır. Bu amaçla, Avrupa'da 2009 yılında Avrupa İstatistik Birimi'ne bağlı, Avrupa Kültür İstatistikleri Sistem Ağı kurulmuştur. Bu birimin 2012 yılında yayınladığı raporda, Kültür İstatistikleri Öncü Grubu'nun (LEG-Kültür) 2000 yılında belirlediği kültürel göstergelere üç yeni gösterge eklenmiştir. UNESCO bünyesinde de uzun yıllardan beri sürdürülen kültür istatistiklerine yönelik olan çalışmalar, 2009 yılında yayınlanan Kültür

İstatistikleri için Çerçeve isimli çalışmayla yeni bir aşamaya girmiştir. Kültürel göstergelere ilişkin Avrupa ve UNESCO arasında yapılan karşılaştırma Şekil 3'te sunulmaktadır.



Kaynak: Bina vd., 2012

Ülkemizde Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından derlenen kültür istatistikleri, ilk olarak 1959 yılında Milli Kütüphane, halk, çocuk, üniversite ve okul kütüphanelerine ilişkin bilgilerin derlenmesiyle beraber TÜİK yayınlarında yer almaya başlamıştır. Sinema, tiyatro, stadyum ve diğer eğlence yerlerine ilişkin bilgiler ise ilk kez, Kültür ve Eğlence Yerleri İstatistiklerinin 1970 yılında derlenmesiyle beraber kullanıma sunulmuştur (TÜİK, 2012). 2012 yılı itibariyle kültür istatistikleri başlığı altında, kültürel miras, arşivler, kütüphaneler, kitaplar, gazeteler ve dergiler, sanat galerileri, tiyatrolar, operalar ve baleler, orkestra kadro ve topluluklar, sinemalar, fuarlar, belirli gün ve haftalar, kültürel eğitim, inanç, kültürel mal dış ticareti ve hanehalkı kültür harcamaları alanlarında istatistikler derlenmektedir. Şekil 3'te verilen başlıklar incelendiğinde TÜİK tarafından verilen kültür istatistik alanlarının pek de yeterli ve istenen niteliklere sahip olmadığı görülmektedir.

Tablo 1: Kültürel Ekonomi Alanında Yapılan VZA Çalışmaları

Alan	VZA Modeli	Girdi Değişkenleri	Çıktı Değişkenleri	Yazarlar
Müzeler	CCR Çıktı Odaklı	<ul style="list-style-type: none"> Alan(m²) ve yılda toplam müze açık kalma zamanı Müzedeki çalışan sayısı Sosyal tesis ve kullanılan bilgi teknolojileri Tanıtım faaliyetleri 	<ul style="list-style-type: none"> Bir yıldaki toplam ziyaretçi sayısı 	(Taheri & Ansari, 2013)
Müzeler	CCR ve BCC Girdi Odaklı	<ul style="list-style-type: none"> Çalışan Sayısı Sergi Odası Sayısı Ekipman 	<ul style="list-style-type: none"> Ziyaretçi Sayısı Organize edilen sunumların açık olduğu ortalama gün sayısı Düzenlenen organizasyon sayısı Yeni alınan veya kiralanmış materyal sayısı 	(Barrio & Herrero, 2013)
Kütüphane	CCR Girdi Odaklı ve BCC Çıktı Odaklı	<ul style="list-style-type: none"> Kitap Sayısı Kütüphane Alanı (m²) Çalışan sayısı Gelişmişlik endeksi 	<ul style="list-style-type: none"> Kütüphane üye sayısı/Nüfus Kütüphane Çalışan Sayısı/Nüfus Kütüphane kullanıcı sayısı/Nüfus Ödünç verilen kitap sayısı 	(Akdede & Kazancıoğlu, 2006)
Kütüphane	CCR çıktı odaklı	<ul style="list-style-type: none"> Tam zamanlı çalışan kişi sayısı Materyal sayısı 	<ul style="list-style-type: none"> Abone olunan yayın sayısı Toplam sirkülasyon Haftada ortalama çalışma zamanı (saat) Yılda envantere eklenen materyal sayısı 	(Reichmann, 2004)
Tiyatro	Malquist İndeks	<ul style="list-style-type: none"> Sergilenen farklı performans sayısı Kapasite Performans için harcanan miktar Subvansiyon edilen miktar 	<ul style="list-style-type: none"> Sergilenen performans sayısı 	(Marco-Serrano, 2006)
Müze	CCR girdi odaklı	<ul style="list-style-type: none"> Müze çalışan sayısı Sergi alanı 	<ul style="list-style-type: none"> Ziyaretçi geliri Sergi süresi Aktiviteler (seminer, konferans, araştırma proje sayısı) 	(Basso & Funari, 2004)
Bölge, Şehir	İki aşamalı VZA	<ul style="list-style-type: none"> Devlet teşvikleri Üreticiler 	<ul style="list-style-type: none"> Katılım Faaliyet gelirleri 	(Chang, Ting, & Lee, 2012)
Bölge, Şehir	Süper Aylak Tabanlı VZA Modeli	<ul style="list-style-type: none"> Kamu Yatırımları Teşvik Belgeli Yatırımlar Banka Kredileri 	<ul style="list-style-type: none"> Dış Ticaret Dengesi GSYİH Teşviklerle Yaratılan İstihdam Açılan İşyeri Sayısı 	(Kıran, 2008)
Bölge, Şehir	Farklı değişken sayılarıyla VZA modelleri	<ul style="list-style-type: none"> 11 Girdi (İstihdam, enerji ve gelişmişlik göstergeleri) 	<ul style="list-style-type: none"> 19 Çıktı (Demografik, sosyo-ekonomik göstergeleri) 	Atan vd., (2004)

Literatürde bölgelerin veya ülkelerin bu göstergelere göre toplu olarak değerlendirmesini ele alan çalışma sayısının azlığı dikkat çekmektedir. Ancak, kültürel göstergeler olarak karşımıza çıkan tiyatro, kütüphane, müze ve kültürel miras gibi unsurlara ait istatistiklere ilişkin, göreceli etkinlikleri karşılaştırma amacı güden çalışmalara rastlanabilmektedir. Yukarıda Tablo 2’de bu göstergelere ilişkin yapılmış bazı örnek çalışmalar verilmektedir.

V. UYGULAMA

Bu çalışmada, illerin kültürel ve yaratıcı sektörlerinin etkinlik değerlerinin VZA ile karşılaştırılabilmesi için 2012 yılı Kültür İstatistikleri yayınında yer alan illere ait veriler kullanılmıştır. Bu veriler içerisinde

Türkiye'de illerin kültürel etkinliklerinin değerlendirmesinde kullanılan göstergeler girdi ve çıktı değişkenleri olarak seçilmiş ve Tablo 3'de gösterilmiştir.

Tablo 4: Çalışmada Kullanılan VZA Girdi ve Çıktı Değişkenleri

Girdi Değişkenleri	Çıktı Değişkenleri
Matbaa sayısı (I1)	Özel ve özel olmayan müze ve ören yeri ziyaretçi sayısı (O1)
Özel ve özel olmayan müze ve ören yeri sayısı (I2)	Halk kütüphanelerinde ödünç verilen materyal sayısı (O2)
Halk kütüphanesi kitap sayısı (I3)	Yayınlanan materyal sayısı (O3)
Kitap dışı materyal sayısı (I4)	Satılan kitap bandrol adedi (O4)
Yayımcı sayısı (I5)	Tiyatro seyirci sayısı (O5)
Tiyatro toplam koltuk sayısı (I6)	Sinema seyircisi sayısı (O6)
Sinema toplam koltuk sayısı (I7)	
Okuma yazma bilen kişi sayısı (15+) (I8)	
Taşınmaz kültür varlıkları (I9)	
Eski eser sayısı (I10)	

VZA'da kullanılan girdi ve çıktı değişkenlerine ait ikili korelasyon katsayılarının incelenmesi anlamlı değişken kümelerinin kullanılıp kullanılmadığının araştırılması için etkili bir yöntemdir. Analizde kullanılan girdi ve çıktı değişkenlerine ait korelasyon katsayıları Tablo 5'te verilmektedir. Değişkenler arasında hesaplanan bütün korelasyon katsayıları $\alpha=0.01$ için anlamlıdır. Korelasyon katsayıları incelendiğinde, en küçük korelasyon katsayısının 0,34 olduğu görülmektedir. En yüksek korelasyon katsayısı da 0,99 olarak hesaplanmıştır.

Tablo 6: Değişkenler Arası Korelasyon Katsayıları

	I1	I2	I3	I4	I5	I6	I7	I8	I9	I10
O1 Pearson Kor. Kat.	0,91	0,79	0,73	0,92	0,87	0,90	0,91	0,91	0,95	0,90
O2 Pearson Kor. Kat.	0,35	0,56	0,60	0,15	0,42	0,34	0,27	0,40	0,25	0,36
O3 Pearson Kor. Kat.	0,98	0,76	0,82	0,92	0,97	0,84	0,97	0,94	0,89	0,83
O4 Pearson Kor. Kat.	0,97	0,72	0,77	0,96	0,95	0,85	0,98	0,93	0,92	0,84
O5 Pearson Kor. Kat.	0,99	0,80	0,79	0,93	0,96	0,92	0,97	0,99	0,94	0,89
O6 Pearson Kor. Kat.	0,99	0,78	0,79	0,95	0,95	0,92	0,98	0,99	0,96	0,91

İllerin kültürel etkinlik düzeylerinin ölçülmesinde 10 adet girdi değişkeni ve 6 adet çıktı değişkeni kullanılmaktadır. Türkiye'deki 81 adet il VZA'daki KVB sayısını oluşturmaktadır. 81 adet ilin kültürel etkinliklerinin değerlendirilmesindeki girdi ve çıktı değişkenlerine ait tanımlayıcı istatistikler Tablo 7'te verilmiştir.

Tablo 8: Tanımlayıcı İstatistikler

	O1	O2	O3	O4
	Ortalama	447103,77	74726,14	526,25
Stdsapma	1543303,12	66355,20	3004,62	24723781,29
Maks	13001173,00	310978,00	24817,00	213372690,00
Min	0	4199	0	0
	O5	O6		
Ortalama	69395,88	481508,52		
Stdsapma	222110,77	1616257,11		
Maks	1881176,00	14000678,00		
Min	0	0		
	I1	I2	I3	
Ortalama	102,95	5,89	194880,00	
Stdsapma	319,59	9,57	177828,90	
Maks	2676,00	58,00	1179256,00	
Min	3	0	35820	14
	I4	I5	I6	I7
Ortalama	1655,57	22,43	2632,53	3011,74
Stdsapma	7086,60	71,92	6963,89	10315,06
Maks	64683,00	555,00	55999,00	90813,00
Min	14,00	0,00	0,00	0,00
	I8	I9	I10	
Ortalama	504711,84	1162,54	253,56	
Stdsapma	1153790,89	3353,49	379,71	
Maks	9595922,00	29767,00	3186,00	
Min	27150,00	27,00	9,00	

VZA ile illerin kültürel etkinlikleri değerlendirilirken, çıktı yönlü CCR ve BCC modelleri kullanılmıştır. Çıktı yönlü CCR ve BCC modellerinin analizde kullanılmasının nedeni, girdileri sabit tutarak çıktıların ne oranda artırılması gerektiğini incelemektir. Diğer bir ifadeyle, illerin kültürel etkinliğinin iyileştirilmesinde, kültürle ilgili sunulan hizmetlerden yararlanmanın ne düzeyde artırılması gerektiğini belirlemektir.

Analize dahil edilen illere ait her iki VZA modeline göre hesaplanan etkinlik değerleri, DEAP 2.1 programı yardımıyla bulunmuştur. Çıktı yönlü CCR modele ve BCC modele göre hesaplanan illerin etkinlik skorlarının frekansları Tablo 9’te verilmiştir.

Tablo 10: CCR ve BCC Etkinlik Değerleri Frekansları

Etkinlik Değerleri		CCR	BCC	Ölçek
Alt Limit	Üst Limit			
0	0.4999	8	6	1
0.5	0.5999	3	2	1
0.6	0.6999	2	2	1
0.7	0.7999	6	4	0
0.8	0.8999	4	6	5
0.9	0.9999	2	1	16
1		56	60	57

Çıktı yönlü CCR modeline göre illerin kültür etkinlikleri değerlendirildiğinde, 81 ilin 56’sının 1 etkinlik skoruyla etkin olduğu

görülmüştür. Etkinlik skorlarının en düşük olduğu iller Afyon, Erzincan, Kahramanmaraş, Karabük, Kars, Mardin, Tokat ve Yozgat'tır.

Çıktı yönlü BCC modeline göre illerin kültür etkinlikleri değerlendirildiğinde ise 81 ilin 60'nun 1 etkinlik skoruyla etkin olduğu görülmüştür. BCC'ye göre etkinlik skorlarının en düşük olduğu iller Afyon, Erzincan, Maraş, Kars, Mardin ve Tokat'tır. Ayrıca, CCR modelinde etkin olmayan Elazığ, Karabük, Manisa, Mersin illeri BCC modeline göre etkindir. Sonuçların farklı çıkmasının nedeni, BCC modeline göre teknik olarak etkin olan illerin, ölçek etkinliğini sağlayamadıklarından toplam etkinlik ölçümü yapan CCR modeline göre etkin bulunmamışlardır.

BCC teknik etkinlik ve ölçek etkinlik skorlarının bağımsız olarak ölçülebilmesine imkan verdiğinden dolayı bu model ile her bir il için ölçek etkinliği hesaplanmış ve ölçeğe göre getirinin yönü belirlenmiştir. Buna göre, 8 ilin ölçeğe göre azalan getiriye sahip olduğu görülmüştür. Bu iller teknik etkinliğe sahip olup, ölçek etkinliğinde yeterli düzeyde olmadıkları için toplam teknik etkinliğe göre etkin olmayan iller arasındadırlar. Bu illerin çıktılarındaki artış girdilerindeki artış oranından daha az olmasından dolayı kaynaklarını yetersiz kullandıkları söylenebilir. Diğer taraftan, ölçeğe göre artan getiriye sahip 16 ilin ölçek etkinliğine sahip olmamasının nedeni ise, bir birim girdi ile bir birimden daha fazla çıktı üretebilecekken dışsal faktörlerden dolayı kapasitelerinin altında çıktı üretmelerinden kaynaklanmaktadır.

VZA KVB'lerin etkinlik skorlarını belirlemenin yanında etkin olmayan KVB'lerin etkin hale gelmeleri için gerekli olan iyileştirmeleri hesaplamayı da sağlamaktadır. Çalışmada yalnızca, her iki modele göre de etkin olmayan Afyon, Erzincan, Maraş, Kars, Mardin ve Tokat illeri için iyileştirme önerileri getirilmiştir. Bu iller için önerilen iyileştirmeler ise, çıktı yönlü BCC analizi sonuçları dikkate alınarak ifade edilmiştir.

Afyon'un kültürel açıdan etkin olabilmesi için, müze ve ören yeri ziyaretçi sayısının 247573'e, kütüphaneden ödünç verilen kitap sayısının 94087'ya, yayınlanan materyal sayısının 68433'e, satılan kitap bandrol sayısının 244822'ye, tiyatro izleyici sayısının 20494'e, sinema seyirci sayısının 260411'e yükseltilmesi gerekmektedir. Erzincan'ın etkin olabilmesi için, müze ve ören yeri ziyaretçi sayısının 32711'e, kütüphaneden ödünç verilen kitap sayısının 69446'ya, yayınlanan materyal sayısının 26886'ya, satılan kitap bandrol sayısının 130698'e, tiyatro izleyici sayısının 8182'ye, sinema seyirci sayısının 36661'e çıkarılması gerekmektedir. Maraş'ın etkin olabilmesi için, müze ve ören yeri ziyaretçi sayısının 48669'a, kütüphaneden ödünç verilen kitap sayısının 50199'a, yayınlanan materyal sayısının 116607'ye, satılan kitap bandrol sayısının 188004'e, tiyatro izleyici sayısının 52777'ye, sinema seyirci sayısının 391855'e çıkarılması önerilmektedir. Kars'ın etkin olabilmesi için, müze ve ören yeri ziyaretçi sayısını 112150'ye, kütüphaneden ödünç verilen kitap sayısını 38011'e, yayınlanan materyal sayısını 38820'ye, satılan kitap bandrol sayısını 223907'ye, tiyatro izleyici sayısını 7912'ye, sinema seyirci sayısını 29530'a yükseltmesi gerekir. Mardin'in etkin olabilmesi için, müze ve ören yeri ziyaretçi sayısını

332771'e, kütüphaneden ödünç verilen kitap sayısını 399348'e, yayınlanan materyal sayısını 69799'a, satılan kitap bandrol sayısını 450837'ye, tiyatro izleyici sayısını 20349'a, sinema seyirci sayısını 112376'ya çıkarması önerilmektedir. Tokat'ın etkin iller arasına girebilmesi için, müze ve ören yeri ziyaretçi sayısını 124268'e, kütüphaneden ödünç verilen kitap sayısını 79997'ye, yayınlanan materyal sayısını 44350'ye, satılan kitap bandrol sayısını 38506'ya, tiyatro izleyici sayısını 14695'e, sinema seyirci sayısını 279921'e çıkarması gerekmektedir. Çalışmada hesaplanan etkinlik değerleri ve getirilen iyileştirme önerileri analize dahil edilen değişken kümesi ile sınırlıdır.

Sonuç

VZA, etkinlik analizinde kullanılan diğer yaklaşımların zayıf oldukları durumlarda, az sayıda varsayıma sahip olduğundan daha rahat kullanılabilen bir yöntemdir. Geleneksel yöntemlerin çoklu girdi ve çoklu çıktuların değerlendirilmesi için sağlayamadıkları bütünselliği toplam faktör verimliliği mantığı ile sağlayabilmektedir. Yöntemin üretim sürecini tahmin için analitik bir fonksiyona (regresyondaki gibi) gerek duymaksızın kullanılabilmesi, birçok girdi ve çıktıyı aynı anda değerlendirebilmesi, sonuçta görece olarak etkin ve etkin olmayan karar birimlerini birbirinden ayırarak, etkin olmayanlar için etkin olanlardan oluşan referans grupları ve ulaşabilecekleri hedefler belirlemesi tercih edilme nedenlerindedir. VZA, kamu kuruluşları (eğitim, sağlık, sosyal hizmetler) başta olmak üzere, özel sektör alanında da çok geniş bir kullanıma sahiptir. Özellikle tedarik zinciri, bankalar, üniversiteler, hastaneler, eğitim kurumları, belediyeler gibi değişik alanlarda faaliyet gösteren KVB'lerin görece etkinliklerinin değerlendirilmesinde kullanılmaktadır. Son yıllarda ise, ülkelerin sağlık, eğitim, adalet gibi sosyal sistemlerinin değerlendirilmesinde de kullanılmaya başlanan VZA, müzeler, kütüphaneler, şehirlerin kültürel yaratıcılıkları gibi bir ülkenin kültürel değerlerini oluşturan KVB'lerin görece etkinliklerinin değerlendirilebilmesi için de uygulanmaktadır.

Bir toplumun ya da sosyal grubun, ayırt edici maddi, manevi, entelektüel ve duygusal özelliklerinin bir kümesi olarak kabul edilen kültür, dünya ticareti içerisinde önemli paya sahip olan bir sektör olarak karşımıza çıkmaktadır. Dünyada ve Avrupa'da birçok şehir sahip olduğu kültürel değerleri ile marka olma konusunda önemli adımlar atmaktadır. Özellikle UNESCO ve AB karşılaştırılabilir kültürel göstergelerin neler olabileceği konusunda çalışmalar yapmaktadırlar. Bu kapsamda elde ettikleri karşılaştırılabilir kültürel göstergeler ile kültürel ve yaratıcı ve sektör içerisindeki değerlerin ekonomik olarak ölçülebilir hale gelmesini amaçlamaktadırlar. Ülkemizde TÜİK her yıl illere ait kültürel göstergeleri nispeten AB ve UNESCO'nun yapmış olduğu çalışmalara paralel olarak yayınlamaktadır.

Literatürde, kütüphane ve müze gibi kültürel unsurların VZA ile görece etkinliklerinin değerlendirilmesi ile ilgili çalışmalara rastlamak mümkündür. Ancak, kültürel ve yaratıcı sektör gelişme kaydetmesine rağmen bir bölgenin veya ülkenin bütün olarak kültürel göstergelere dayalı görece etkinliklerinin değerlendirildiği çalışmalar literatürde çok az yer almaktadır. Bu amaçla,

çalışmada 81 ile ait TÜİK'in (2012) yayınladığı kültürel göstergeler illerin VZA ile göreli etkinliklerinin değerlendirilmesinde kullanılmıştır. Toplam on girdi değişkeni ve altı çıktı değişkeninin kullanıldığı çalışmada çıktı yönlü CCR ve BCC modelleri kullanılmıştır.

Çıktı yönlü CCR modelinde 25 ilin, çıktı yönlü BCC modelinde ise 21 ilin etkin olmadığı belirlenmiştir. Her iki modelde de etkin olmayan iller Afyon, Erzincan, Maraş, Kars, Mardin ve Tokat'tır. Buna ilave olarak, analiz sonucunda 8 ilin ölçeğe göre azalan getiriye sahip olduğu 16 ilin ölçeğe göre artan getiriye sahip olduğu görülmüştür.

Ancak, çalışmada bulunan sonuçlar VZA'da kullanılan değişken kümesi ile sınırlıdır. Kültürel ve yaratıcı sektörün çıktılarını daha iyi açıklayabilen karşılaştırılabilir kültürel göstergelerin elde edilmesiyle birlikte, illerin göreli etkinliklerinin VZA ile değerlendirilmesi sonucunda hangi çıktı değişkenlerinin iyileştirilmesi gerektiği daha iyi anlaşılacaktır. Böylelikle kültürel ve yaratıcı sektörler içerisinde illerin rekabet gücünün artırılabilmesi yönünde politika yapıcılara daha yararlı bilgiler sunulabilecektir.

KAYNAKLAR

- ATAN, M., ÖZGÜR, E., GÜLER, H. (2004), "Çok Değişkenli İstatistiksel Analizler ve VZA ile İllerin gelişmişlik Düzeylerinin Karşılaştırılması", Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 6/2, 25-42.
- BANKER, R.D., COOPER, W.W., SEIFORD, L.M., THRALL, R.M., ZHU, J. (2004), "Returns to Scale in Different DEA Models", European Journal of Operational Research, Vol. 154, pp. 345-362.
- BINA, V., CHANTEPIE, P., DEROIN, V., FRANK, G., KOMMEL, K., KOTÝNEK, J., ROBIN, P. (2012), ESSnet-Culture Final Report, Luxembourg: EU.
- CHANG, H.-C., TING, C.-T., LEE, M.-H. (2012). Evaluating the efficiency of cultural and creative ability of cities in Taiwan. 17th International Conference on Cultural Economics in Kyoto. Kyoto.
- CHARNES, A., COOPER, W.W., LEWIN, A.Y., SEIFORD, L. M. (1994), Data Envelopment Analysis: Theory, Methodology and Application, Kluwer Academic Publisher, Boston, USA.
- CHARNES, A., COOPER, W.W., RHODES, E. (1978), "Measuring The Efficiency of Decision Making Units", European Journal of Operation Research, Vol. 2, pp. 429-444.
- COELLI, T. (1996), "A Guide to DEAP Version 2.1: A Data Envelopment Analysis (Computer) Program", Centre for Efficiency and Productivity Analysis CEPA Working Paper, 08/1996.
- COELLI, T.J., RAO D.S.P., O'DONNELL C.J., BATTESE G.E. (2005), An Introduction to Efficiency and Productivity Analysis, Springer, Second Edition, USA.
- COOK, W.D., SEIFORD, L.M. (2009), "Data Envelopment Analysis (DEA) – Thirty Years On", European Journal of Operational Research, 192, pp. 1–17.
- COOPER W.W., SEIFORD L.W., TONE K. (2000), Data Envelopment Analysis A Comprehensive Text with Models, Application, References and DEA-Solver Software, Kluwer Academic Publishers, USA.
- COOPER, W.W., SEIFORD, L.M., ZHU, J. (2011), "Handbook on Data Envelopment Analysis History, Models And Interpretations", International Series in Operations Research & Management Science, Vol. 164, pp. 1-39.
- COOPER, W.W., SHANLING, L., SEIFORD, L.M.; TONE, K.; THRALL, R.M.; ZHU, J. (2001), "Sensitivity And Stability Analysis in DEA: Some Recent Developments", Journal of Productivity Analysis, Vol. 15, N. 3.

- DYSON, R.G., ALLEN, R., CAMANHO, A.S., PODINOVSKI, V.V., SARRICO, C.S., SHALE, E.A. (2001), "Pitfalls And Protocols in DEA", *European Journal of Operational Research*, Vol: 132, I. 2, pp. 245-259.
- ERDEM, R., ADIGÜZEL, O., KAYA, A. (2010), "Akademik Personelin Kurumlarına İlişkin Algıladıkları ve Tercih Ettikleri Örgüt Kültürü Tipleri", *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*(36), 73-88.
- ERTUĞRUL, İ., IŞIK, A.T. (2008), "İşletmelerin VZA İle Mali Tablolarına Dayalı Etkinlik Ölçümü: Metal Ana Sanayiinde Bir Uygulama", *Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, C. X, S. I.
- FANCHON, P. (2003), "Variable Selection For Dynamic Measures of Efficiency in the Computer Industry", *IAER*, Vol. 9, No. 3, pp. 175-188.
- FARRELL, M.J. (1957), "The Measurement of Productive Efficiency", *Journal of The Royal Statistical Society*, Vol. 120, No :3, S. 253-290.
- GOLANY, B., ROLL, Y. (1989), "An Application Procedure For DEA", *Omega*, *International Journal of Management Science*, Vol. 17, N. 3, pp. 237-250.
- GOLDSTONE, L. (1999), *Cultural statistics and poverty : Social dimensions of economic development and productivity : inequality and social performance*, Santiago, Chile : United Nation.
- GÖKGÖZ, F. (2009), *Veri Zarflama Analizi Ve Finans Alanına Uygulanması*, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi, Yayın No: 597, Ankara.
- HILL, C. (2002), *International Business: Competing in the Global Marketplace*, New York: McGraw-Hill.
- KARAHAN, A., ÖZGÜR, E. (2009). *Hastanelerde Performans Yönetim Sistemi Ve Veri Zarflama Analizi*. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- KEA (2006). *Economy of Culture in Europe*, Brussels: European Affairs.
- KIRAN, B. (2008), *Kalkınmada Öncelikli İllerin Ekonomik Etkinliklerinin Veri Zarflama Analizi Yöntemi İle Değerlendirilmesi*, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- KÖK, R., DELİKTAŞ, E. (2003), *Endüstri İktisadında Verimlilik Ölçme Ve Strateji Geliştirme Teknikleri*, Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Yayınları, İzmir.
- KUAH, C.T., WONG, K.Y., BEHROUZI, F. (2010), "A Review On Data Envelopment Analysis (DEA)", 2010 Fourth Asia International Conference On Mathematical/Analytical Modelling And Computer Simulation.
- KUMAR, S., GULATI, R. (2008), "An Examination of Technical, Pure Technical and Scale Efficiencies in Indian Public Sector Bank Using Data Envelopment Analysis", *Eurasian Journal of Business and Economics*, 1 (2), 33-69.
- MARCO-SERRANO, F. (2006). "Monitoring managerial efficiency in the performing arts: A regional theatres network perspective", *Annals of Operations Research*, 145(1), 167-181.
- NORMAN M., STOKER, B. (1992), *Data Envelopment Analysis The Assessment of Performance*, John Wiley&Sons, England.
- ÖZDEMİR, N. (2009), "Kültür Ekonomisi ve Endüstrileri İle Kültürel Miras Yönetimi İlişkisi", *Milli Folklor*, 21(84).
- RAY, S.C. (2004), *Data Envelopment Analysis Theory and Techniques for Economics and Operations Research*, Cambridge University Press, UK.
- REICHMANN, G. (2004). *Measuring University Library Efficiency*. *International Journal of Libraries and Information Services Using Data Envelopment Analysis*, 54, 136-146.
- RUGGIERO, J., BRETSCHNEIDER, S. (1998), "The Weighted Russell Measure of Technical Efficiency", *European Journal of Operational Research*, 108,2, 438-451.
- TAHERI, H., & Ansari, S. (2013). *Measuring the relative efficiency of cultural-historical museums in Tehran: DEA approach*. *Journal of Cultural Heritage*, 14(5), 431-438.
- TALLURI, S. (2000). *Data Envelopment Analysis: Models and Extensions*, *Production/Operations Management*, May, 8-11.
- TARIM, A. (2001), *Veri Zarflama Analizi: Matematiksel Tabanlı Göreli Etkinlik Ölçüm Yaklaşımı*, Ankara: T.C. Sayıştay Başkanlığı, Araştırma Çeviri İnceleme Dizisi: 15.

- TONE, K. (1996), "A Simple Characterization of Returns to Scale in DEA", Journal of The Operations Research Society of Japan, Vol. 39, No. 4.
- TUİK (2012), Kültür İstatistikleri, Ankara: TUİK.
- UN (2008), The Creative Economy Report, United Nations.
- UNESCO (2001), Universal Declaration on Cultural Diversity, Paris: UNESCO.
- UNESCO (2011, Februray), Culture forDevelopmentIndicator Suite: Analytical Framework, http://www.unesco.org/new/fileadmin/MULTIMEDIA/HQ/CLT/pdf/Conv2005_CDindicators_Analytical_en.pdf adresinden alınmıştır (16.11.2013).
- VINCOVA K.(2005), "Using DEA Models to Measure Efficiency", **BIATEC**, Vol XIII, 8, 24-28.
- VERN, T., KENNETH, D. (1985). The Cultural Environment of International Business, Cincinnati: South-Western Publishing.
- WANG Qia, CUI Jin-Chuan, (2010), "A Resource Allocation Mode Based on DEA Models and Elasticity Analysis", **The Ninth International Symposium on Operations Research and Its Applications (ISORA'10)** Chengdu-Jiuzhaigou, China, August 19–23, 2010.
- YUN, Y.B.; Nakayama H.; Tanino, T. (2004), "Continuous Optimization A Generalized Model For Data Envelopment Analysis", **European Journal of Operational Research**, Vol. 157.
- ZHU Joe.(2009), Quantitative Models for Performance Evaluation and Benchmarking Data Envelopment Analysis with Spreadsheets, Springer, Second Edition, USA.

Kamu Özel Sektör Ortaklıklarının Ekonomi Politikası

Yrd. Doç. Dr. Alparslan UĞUR

Kırıkkale Üniversitesi, İ.İ.B.F., Maliye Bölümü, KIRIKKALE

Prof. Dr. Mustafa MİYNAT

Celal Bayar Üniversitesi, İ.İ.B.F., Maliye Bölümü, MANİSA

ÖZET

Birçok bilim adamı kamu özel sektör ortaklığının geleneksel kamu alımları sürecine göre önemli faydalar sağladığını düşünmektedir. Kamusal fonlara ihtiyaç olmaması, daha iyi yönetim ve risk dağılımı, gelir kaynaklarının farklılaştırılması, etkinliğin ve hizmet kalitesinin artırılması gibi faydalar gerçekte var mıdır? Kamu Özel Sektör Ortaklığı süreçlerinde doğru bilinen yanlışlar nelerdir? Çalışmamızda kamu özel sektör ortaklıklarının ekonomi-politiği eleştirel bir yaklaşımla analiz edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: *Kamu Özel Sektör Ortaklıkları, Kamusal Sübvansiyonlar, Kamusal Yozlaşma.*

JEL Sınıflaması: *L32, H20, D73.*

Political Economy of Public Private Partnerships

ABSTRACT

Many scholars think that Public Private Partnerships (PPP) provide major advantages when compared with traditional procurement processes. Are all these benefits leveraging of public funds, better management and allocation of risk, alternative revenue sources, improving effectiveness and service quality are actually real or not? What are the mistakes that are known absolutely true in PPP processes. In our study political economy of PPPs are analysed with critical perspective.

Key Words: *Public Private Partnerships, Public Subsidies, Public Corruption.*

JEL Classification: *L32, H20, D73.*

Giriş

1980 sonrası neo-liberal politikalarla birlikte kamusal hizmetlerin farklı biçim ve yöntemlerde üretilmesi gündeme gelmiş geleneksel yöntemlerden alternatif politikalara geçiş yapılmıştır. Kamusal hizmetlerin özel sektöre devri konusunda özelleştirmeden sonra en fazla uygulanan yöntemlerden biri de Kamu Özel Sektör Ortaklıklarıdır (Public Private Partnerships PPP)¹. Ekonomik literatürde PPP'lerin kamu yatırımlarına göre daha ucuz ve etkin, daha hızlı ve daha hesap verebilir olduğu ifade edilmiş, bütün devletlerde PPP uygulamaları teşvik edilmiştir. Kamu tarafından yapılan projeler sürekli olarak eleştirilmiş, yapım süresi ve maliyetlerdeki gecikmelere vurgu yapılmış, PPP uygulamaları ile sadece finansman yöntemi değil, aynı zamanda hizmet sunumunda yeni bir yaklaşımın ortaya çıktığı belirtilmiştir.

¹ Yazının diğer bölümlerinde Kamu Özel Sektör Ortaklıkları İngilizce orijinal versiyonu olarak Public Private Partnership'in kısaltması PPP olarak ifade edilecektir.

PPP'lerin etkinliği üzerine çok sayıda bilimsel makale yapılmış, BM, OECD ve Dünya Bankası tarafından sürekli başarı öyküleri anlatılmıştır. Fakat gerçekte durum her zaman böyle olmamıştır. Birçok PPP uygulamasında belirtilen başarılar kazanılamamış, kamu maliyesi açısından çok büyük kayıplar ortaya çıkmıştır. Nitekim PPP'de de başarısızlıklar, gecikmeler, daha az bir şeffaf yapı ve gizli anlaşmalar söz konusu olabilmektedir. Özel finansman kamuya göre daha maliyetli ve riskli olabilmekte, kamuya göre daha kötü bir yönetim gösterebilmekte, riskler tamamen özele transfer edilememekte süreç karmaşık ve zor bir şekilde ilerleyebilmektedir.

PPP projeleri birçok açıdan eleştirilmektedir. PPP'lerde tedarik sürecinin oldukça yavaş ilerlediği ve sistemin hem özel hem de kamu açısından pahalı çalıştığı, uygulama sürecinde PPP sözleşmelerinin yeterli bir şekilde esnek olmadığı, kamu sektöründeki hizmet şartlarını yansıtmak için değişiklik yapmanın güç olduğu, vergi mükellefleri ve yatırımcılar açısından PPP sözleşmelerinde oluşturulan gelecek sorumlulukların yeterince esnek olmadığı, uygun olmayan risklerin özel sektöre devredilmesinin kamu sektörünün yüksek risk priminden sorumlu olmasına yol açtığı, PPP projelerinde öz sermayeye yatırım yapan yatırımcıların beklenmedik karlar elde edebileceklerini var saydıkları ve bu durumun projenin karşılığının alınmasında kaygılara yol açtığı vurgulanmıştır (HM Treasury, 2012:6). Bütün bu varsayımlar PPP'lerde başarısızlıklara neden olmuş, sürekli olarak özel sektör eleştirilmiş ve "şişman kedinin yavrusu" olarak tanımlanmıştır. Büyük, hantal ve iş yapmayan kamu sektörü şişman bir kediye benzetilmiş, özel sektör de PPP yatırımlarıyla şişman kediden hiç bir şey yapmadan sürekli rant sağlayan şişman kedinin yavrusu olarak tanımlanmıştır.

Çalışmamız PPP'lerin kaldırılması veya geleneksel kamu hizmetlerine tekrar geri dönülmesini ifade etmemekte, PPP'lerdeki yanlış uygulamaların ortaya konularak bundan sonraki yatırım çalışmalarında kamu maliyesini zarara sokacak önlemlerin giderilmesi amacını taşımaktadır. PPP uygulamalarını eleştirel bir yaklaşımla ele aldığımız makalede öncelikle Kamu Özel Sektör Ortaklığı üzerine kavramsal bir çerçeve çizilmiş, daha sonra PPP uygulamalarının ekonomi politikası yapılarak PPP süreçlerinde görülen ve kamu maliyesine büyük zararlara yol açan etkenler analiz edilmiştir.

I. PPP: Kavramsal Bir Çerçeve

II. Dünya Savaşı'ndan sonra ülkeler altyapı yatırımlarının sağlayıcısı konumundaydı. Son 10 yıl içerisinde bu durum değişmeye başlamış, kamu sektörünün borçluluğunu azaltmanın yanında kamusal faaliyetleri kolaylaştırmak için hükümetler özel sektörün finansmanına ihtiyaç duymuşlardır. Uzun süreli anlaşmalarla, kamu sektörü altyapılarının özel sektörce yapıldığı kamu sektörü adına hizmetlerin özel sektör tarafından yerine getirildiği bir mekanizma kurulmuştur (Grimsey and Lewis, 2002:107).

Ekonomik krizin etkilerinin yanı sıra neo-liberal eleştiriler piyasadan ziyade devlet ve devlet yönetimine yönelik teşhisler, PPP'lerin kurulmasında etkili olmuştur. Neo-liberaller kamu yönetiminde etkinliği artırmak için kamu bürokrasisinin işleri özele devretmesini veya en azından özel sektörle birlikte

ortaklık kurmasını teşvik etmişlerdir. PPP fikri olarak şehir yatırımlarında ortaya çıkmış, daha sonra ortaklık teknolojik ve ekolojik projelerde söz konusu olmuş, eğitim, sağlık sektörlerinde ve hapishanelerde uygulanmıştır (Cavelty and Suter, 2009:181).

PPP'ler; özel sektörün, kamu sektörü tarafından üretilen kamusal mal veya hizmetlerin üretimine ve karar verme sürecine üretim riskini paylaşarak katıldığı, kamuyla özel sektör arasında devam eden anlaşmalardır. Bu tanıma göre 3 önemli durum söz konusudur (Forrer vd., 2010:476):

i) Kamu ve özel sektör arasındaki sözleşmeler uzun dönemlidir.

ii) Özel sektör kamu sektörünün hakimiyetinde bulunan kamusal mal ve hizmetlerin en iyi şekilde nasıl üretileceği ve dağıtılacağı konusundaki karar verme sürecine katılır.

iii) Ortaklıkta risk kamu ve özel sektör arasında dağıtılmaktadır.

PPP'yi Linder (1999), içinde farklı gramerleri ifade eden bir dil oyununa benzetmektedir. Bu yaklaşıma göre PPP dili, diğer yaklaşım ve stratejileri gidermek için bir oyundur. Özelleştirme ve sözleşme yapılmasından ziyade PPP, daha fazla insan ve organizasyonu çekerek özeline kamu hizmetlerinden daha çok pay almasını sağlamaktadır (Hodge and Greve, 2007:547). PPP'lerin başlıca özellikleri şunlardır (Grimsey and Lewis, 2002:109):

i) Kamu sektörü kontrolü altındaki faaliyetleri dönemsel sözleşmelerle özel sektöre transfer eder (belli bir para alarak veya hiç para almadan).

ii) Özel sektör bir faaliyeti inşa eder, genişletir veya yeniler.

iii) Kamu sektörü faaliyetin operasyonel özelliklerini belirler.

iv) Hizmetler belli bir zaman diliminde özel sektör tarafından yerine getirilir (faaliyetler ve fiyatlandırma üzerinde sınırlandırmalar vardır).

v) Sözleşme sonunda özel sektör kamu sektörüne faaliyeti devreder (belli bir ödemeye veya hiçbir ödeme olmaksızın).

Kamusal üretim, PPP ve tamamen özelleştirme arasında çeşitli farklar vardır. Bütün farklılıklar tablo 1'de anlatılmıştır.

Tablo-1: PPP'nin Açıklaması

	Kamusal Üretim	PPP	Özelleştirme
Tanım	Özel sektörün üreteceği malların ve hizmetlerin kamu otoriteleri tarafından sağlanması	PPP, uzun dönemli sözleşmelerle kamu hizmetlerinde özel sektörün etkinliğini ortaya çıkarır. PPP'ler bütün kamu hizmetlerinde özel sektörün finansmanına ve bilgi birikimine başvurur.	Özelleştirme kamu hizmetlerinin ve faaliyetlerinin verilen sınırlar içinde piyasa kurallarına bağlı olarak sahipliğiyle birlikte özel sektöre bırakılmasıdır.
Temel Özellikler	*Sözleşme yapan otorite ne inşa edeceğini, nasıl ve ne şekilde yapacağını belirtir. *Yapılacak işin farklılığı göz önünde tutularak bazı teknik	*Sözleşme yapan otorite şartnameyi belirler ve en iyi çözüm olarak özel sektörün sorumluluklarını ve ona ait gereksinimleri belirler.	*Özelleştirme otoritesi yatırımı geri çekme planını hazırlar. *Sahipliğin özel sektöre devrini içerir. *Dikkatli bir şekilde hazırlanan sözleşmelerle ve çok

	<p>şartnameleri içeren fiyat teklifleri ekleir. *Fiyat kotası tekliflerin en önemli kriteridir. *Tedarik süreci doğası gereği kısa dönemlidir ve uzun dönemli altyapı varlıklarının tutulmasını içermez. Projenin operasyonel safhaları ortaya konulmaz.</p>	<p>* Tekliflerin değerlendirilmesinde fiyat birçok kriterden biridir. Teklif verenin teknik ve finansal kapasitesi, finansal sorumluluklarını yerine getirebilmesi ve teknik çözümlere güvenilirliği gibi birçok şey incelenir. * Uzun dönemli imtiyaz süreçlerinde önemli olan operasyonel safhalar için yapılan planlardır.</p>	<p>aşamalı fiyat teklifleriyle genellikle kompleks bir işlemdir. *Genellikle kamu sektörü özelleştirilen kurumdaki yönetimini geri çeker. *Bütün riskler özel sektör tarafından üstlenilir.</p>
--	--	---	---

Kaynak: (Farlam, 2005:2).

Tabloda görüleceği üzere PPP’lerde özel sektör, en iyi fiyatı vermekten ya da teknik destek sağlamaktan daha kompleks bir işi yerine getirmektedir. PPP’ler, su ve içme suyu hizmetlerinin sağlanması, hastanelerin bakım, tamir, idamesi gibi proje safhalarını gerçekleştirmektedir. Projelerde devlet sorumluluğu olarak ne gerektiğini belirlemede, özel işletmeler ise ne talep edildiğinden ziyade alternatif yatırımlara cesaretlendirilmektedir. Buna göre özelden beklenen devletin belirlediği kurallara göre teknik uzmanlık sunup, operasyonel riski üzerine alarak en iyi çözümleri ortaya koymaktır. (Farlam, 2005:3).

II. PPP’lerin Ekonomi Politikası

PPP’ler bugüne kadar alternatifsiz, kamuya göre daha az maliyetli, üretim sonuçları açısından daha etkin olarak değerlendirilmiş, en mükemmel sistem olarak tanımlanmıştır. Her sistemde olduğu gibi PPP’lerde de eksik ve kamusal zarara yol açan faaliyetler de söz konusudur. Bu durum “satış temsilcisinin bir yandan satış için dua etmesi diğer yandan satın alanları eleştirmesi” olarak görülebilir. İngiltere’de PPP’ler özel projelerle vergi mükelleflerini baskı altına alan bir yapı olarak görülmüş, “eşkiyanın şeytanın elindeki yağmurla kaçması” olarak tasvir edilmiştir. Özel sektör “şişman kedinin oğlu” gibi algılanmış, diğer yandan PPP “cennette evlilik” olarak tanımlanmıştır (Hodge and Greve, 2007:549). PPP sürecinin kendisi “şeytanla pazarlık” olarak adlandırılmış, PPP projeleri “nikahsız doğan organizasyonun çocukları” olarak tanımlanmış (Flinders, 2005:227-234), PPP’deki özel sektör ortakları “hakemle anlaşma yaptıkları” yönünde eleştirilmişlerdir. Bu durum bütün yasama ve politika alanındaki değişiklikler hakkında genel bir karışıklık oluşturmuş, hükümetler uzun sürelerden dolayı anlaşma şartlarını değiştirmiş, anlaşmayı durdurmuş ya da tamamen sonlandırabilmişlerdir (United Nations, 2008:37). Kamu Özel Sektör Ortaklıklarının İngilizcesi olan Public Private Partnership adında üç adet P olmasından dolayı P3 olarak adlandırılmış, fakat günümüzde bu yapı P12’ye dönüşmüştür. Public-Private Partnerships to Plunder the Public Purse to Pursue Policies of Peril to People and the Planet for all Posterity olarak ifade edilen bu

kavram “gezegendeki bütün insanları ve gelecek nesilleri tehlikeye atan kamu hazinesini yağmalayan politikaların devam ettirilmesi” olarak ifade edilmektedir (Sanger and Crawley, 2009).

PPP ile ilgili kötü bir karar verildiğinde bunun finansal ve operasyonel yankıları çok fazla olacaktır. Vergi mükellefleri ve paydaşlar yetersiz, kesin olmayan, yanlış bilgilere sahip olduğunda şeffaflık ve kamusal katılım ilkesi zarar görecektir. Sonuçta bu tür sözleşmeler kamusal güvene zarar verecek bu durumda kamu özel sektörden avantajlı bir şekilde destek alamayacaktır (Bloomfield and Group, 2006:401). Kamu özel sektör ortaklıklarındaki yanlışlık ve eksikliklerin tanımlanması sistemin daha etkin bir şekilde çalışması için gerekli adımların atılmasını sağlayacaktır.

A. Kamusal Harcamalara Göre Alternatifsiz PPP’ler

Yaygın görüş PPP’yle özel sektörün kamu hizmetlerine ek finansman sağlayacağı, özellikle ekonomik kriz dönemlerinde kamusal kaynakları artırmak için bir araç olacağı şeklindedir. PPP’lerin büyük bir çoğunluğu (hastane, okul, demiryolu gibi projelerde) devletten gelecek gelir akımlarına güvenmektedir. Nitekim özel sektör için önemli bir teminat, kamu maliyesinden uzun dönemli nakit akışıdır. Fakat PPP kamu harcamasına destek olmaz bilakis onu absorbe edebilir (Hall, 2010:5).

PPP’lerin kamusal altyapı yatırımlarında daha iyi bir şekilde paranın karşılıklarını alacakları varsayımı söz konusudur. Bu varsayım özel sektörün etkinlik kazançlarının yatırım maliyetlerinden daha yüksek olduğunda geçerli ve bununla ilgili açık kanıtlar elde etmek zordur (Hodge and Greve, 2007:549-550). Özellikle hapishane ve yol yatırımlarında bu durum geçerliyken, hastane ve okul projelerinde bu etki sınırlı kalmıştır. Gerçek etkinlik kazançları bazı alanlarda söz konusu iken programların bütününde kazançların her alanda olmadığı ifade edilmiştir (Flinders, 2005:225).

Hedge ve Grove (2007), PPP’leri hükümet için bir mega kredi kartı olarak tanımlamışlardır (Clerck vd., 2012:248). “Şimdi al sonra öde” yaklaşımına göre çalışan bu sistem, gelecek hükümet ve belediyeleri önceki hükümetten kalan sözleşmeden kaynaklı ödemelerde sıkıntıya sokmaktadır. PPP uygulamalarında çok daha yüksek düzeyde bütçe kamu kurumlarının daha az ihtiyatlı olması için ayrılmakta, esneklik azaltılmaktadır (Flinders, 2005:225). Kamu harcamalarının kısılması konusunda bir siyasi talep söz konusu olduğunda, PPP’nin varlığı kamu hizmetleri üzerindeki diğer harcamalarda tehlikeler yaratır. PPP’de uzun dönemli sözleşmeden kaynaklı bir gelir akımı oluşturulmuştur. Bu bakımdan PPP’lere ödemelerin azaltılması konusunda hükümetler önemli sıkıntılar yaşarlar. Bu durum 25-30 yıllık sözleşme periyotlarında daha kötü sonuçlar verecektir (Hall, 2010:5).

PPP’nin alternatifsiz olduğuyla ilgili hemen herkes hem fikirdir Buna göre PPP olmadığında hükümetin yeni okul ve hastane gibi projelerde vergileri artırmak ve borçlanma yapmak gibi kısıtlarının olduğu varsayımdır. Bu argüman PPP’yi desteklemek için yapılır ve verilen paranın karşılığı gözden kaçırılır. Çünkü hiç alternatifsiz bir durumda karşılaştırma yapılmaz. Önemli olan projenin

uygulanabilirliğidir. Projeler değerlendirilirken PPP projesine alternatif olarak kamu sektörü bütçe kısıtına bakılmaz. Avrupa Birliği'nde birçok ülke borç limitini artırması ve Maastricht kuralını geçmesine rağmen AB Komisyonu herhangi bir yaptırım uygulamamış kuralları uzun dönem için revize etmiştir. 2008 Finansal Krizi'nde bütçe kısıtları kamu harcama politikalarını durdurmamıştır. Hükümetler finansal sektör ve ekonomiyi desteklemek için kamu harcamalarını ve borçlanmaları artırmışlardır. İngiltere'de 2008 yılında Northern Rock Bankası'nın kamulaştırılması ulusal borcu 87 milyar Pound artırmıştır. İngiltere'de son 13 senede yapılan PPP harcamalarının toplamı 60 milyar Pound'tur. Aynı durum vergilerde de geçerlidir. Devletler vergileri ekonominin durumuna göre ayarlarlar. Örnek vermek gerekirse 2008 yılında Fransa sosyal harcamaları fonlamak için, sermaye üzerindeki vergileri %1 artırarak senede 1,5 milyar Euro gelir sağlamıştır. Hollanda yeni bir kanunla Hedge Fonlar üzerindeki vergileri artırarak senede 60 milyon Euro gelir elde etmiştir. Macaristan ise enerji şirketlerine yeni vergiler koyarak senede 177 milyon Euro gelir sağlamıştır (Hall, 2008:13-16).

B. Bütçe Maliyetlerinin Azaltılmasında PPP'ler

Politik literatür açısından maliyet etkinliği PPP'ler açısından karmaşık bir konudur. PPP'lerin maliyet azalttığı yönünde kesinleşmiş deliller söz konusu değildir. Nitekim Kamieniecki, Shafie ve Sivers (1999), maliyet etkinliğinin çevresel programlarda söz konusu olduğunu ifade etmekte, Scheneider ise (1999), özel hapisanelerin, sabıkalı kimselerin suç işleme eğilimlerini azaltması, hizmet kalitesini artırması açısından daha az maliyetli olmayacağını belirtmektedir (Rosenau, 1999:13).

Tablo-1: Kamu sektörü Alternatifine Göre PPP Tekliflerinin Değerlendirilmesi

		Kanıt	Notlar	
1	Sermayenin Maliyeti	Faiz + Kar Payı	PPP daha pahalıdır.	Özel sektör kamuya göre daha yüksek faiz ödemek zorunda
2	İnşaatın Maliyeti		PPP daha pahalıdır.	Anahtar teslimi projelerde yüksek maliyet zamanlaşımı maliyetlerindeki tasarrufla dengelenir.
3	Operasyon Maliyeti	Etkinlik	Tarafsız	Amprık kanıtlara göre önemli farklılıklar yoktur.
4	İşlem Maliyetleri	Hazırlama ve Teklif Verme	PPP daha pahalıdır.	Sözleşmeyi hazırlama ve teklif verme maliyetleri
		İzleme	PPP daha pahalıdır.	Yüklenicileri izleme ve denetleme maliyetleri
5	Belirsizlik	Yeniden müzakere ve şarta bağlı sorumluluklar	PPP daha riskli	Gelecekteki yeniden müzakereler ve değişimler

Kaynak: Hall, 2008:18.

PPP'nin araçları finans, inşaat, faaliyet ve sözleşmenin kendisidir. İlk olarak PPP için sermaye finansının maliyeti kamu sektörü alternatifi ile karşılaştırılır. İkinci olarak inşaat maliyetleri, üçüncü olarak faaliyetin

karşılaştırmalı etkinliği, dördüncü olarak PPP sözleşmesinin kurulum ve izleme maliyetlerine, beşinci olarak sözleşmedeki belirsizliklere bakılır (Hall, 2008:16-21).

Tablo 1’de Kamu sektörü alternatiflerine göre maliyet açısından değerlendirilmiştir. *Sermaye maliyeti açısından* PPP konusunda temel iddia kamuya hiç maliyetinin olmamasıdır. Buna göre okul veya hastane yapımı için devlet veya belediye hiç para ödemeyecek, bu paraları başka hizmetlerde kullanabilecektir. Büyük yatırım projelerinin devlet ya da özel tarafından yapılması fark etmemektedir. Her ikisi de bankalardan veya özel finans kurumlarından borçlanmaktadır. PPP yeni finans kaynaklarına erişimi sağlamamakta, kamu sektörü ile karşılaştırıldığında ödenecek faizleri fazlalaştırmakta ve bu durumda yeni yatırım maliyetlerini artırmaktadır (Hall, 2008:13-16). Birçok ülkede faiz oranları düşük seviyelere inmesine rağmen bankalar algılanan risk ve genel ekonomik belirsizlikten dolayı kamuya göre özel şirketlerin daha yüksek faiz oranlarında borçlanmalarında ısrar etmektedir (Hall, 2010:7). Borç verenler özel sektöre göre devlete daha düşük oranlarda borç vereceklerdir. Çünkü devlet borçlarını ödemede sıkıntıya düşmezken özel sektör düşebilir. Borç verenler projenin başarısız olduğu durumlarda devletin vatandaşları üzerine vergi koyarak projedeki gelir kayıplarını karşılayacaklarını bilirler. Özel sektörde ise böyle bir durum söz konusu değildir (Sadka, 2006:10). Bankalar özel sektöre uzun dönemli borç vermede daha az isteklidirler. Sonuçta şirketlerle devletlere uygulanan faiz oranlarındaki fark giderek artmıştır. 2009’un ortalarında Avrupa’da şirketler devletlere göre %4 daha fazla faiz ödemek durumunda kalmışlardır (Hall, 2010:7). *İnşaat Maliyetleri açısından* PPP zamanında ve ilgili bütçe sınırları içerisinde tamamlanır ki bu durum PPP’nin kamu sektörüne göre en önemli avantajıdır. Fakat PPP’lerde yapım maliyetleri daha yüksektir. PPP projelerinin %85’i sözleşmedeki yetersizliklerden dolayı zamanında bitirilememektedir. PPP Projelerindeki gecikmelerden dolayı maliyetler %25 ile %200 arasında daha fazla olmaktadır (Clerck vd., 2012:247). Avrupa’daki yol yapımlarında PPP’lerin kamu sektörüne göre %24 daha pahalı olduğu hesaplanmıştır. Kanada’da Ontario Hastaneleri kamunun finansmanına göre 200 milyon dolar daha fazla maliyetle yapılmış, Doğu Kıyısı yolu için kullanıcılardan 300 milyon dolar toplanmasına rağmen yatırımcılar sadece 66 milyon dolar para yatırmışlar, Quebec Üniversitesindeki yatırımlar kamuya göre 200 milyon dolar daha fazla maliyetle gerçekleştirilmiştir (Sanger and Crawley, 2009). *İşlem Maliyetleri açısından* bu maliyetler kanuni süreleri içeren görüşmenin detaylarında izleme ve irtibatla alakalı maliyetlerdir. Yapılan amprik çalışmalarda PPP’nin işlem maliyetlerinin kamu sektörüne göre daha pahalı olduğu belirtilmektedir. Doğu Avrupa’da kamunun yaptığı yolların PPP’ye göre 3 önemli avantajı söz konusudur. Bunlar; devletin yaptığı yolların daha az maliyetli olması, daha kısa sürede yapılması ve işlem maliyetlerinin çok daha az olmasıdır. PPP’lerde işlem maliyetleri sözleşmeleri %20’nin üzerinde artırmaktadır (Hall, 2008:16-21).

PPP değerlendirmesinde karşılaştırmalı bir uygulama yapılır. PPP uygulaması ele alındığında yatırımın kamusal maliyeti ve hizmetlere özel sektörün katılımıyla oluşan PPP'nin maliyet karşılaştırması gerekir. Fakat çoğu durumda karşılaştırma yapılmadan, paranın karşılığının daha iyi alınacağı düşünülerek PPP seçilmektedir. Örneğin Estonya'da Devlet Denetleme Dairesi Raporu'nda Estonya'daki kamu otoritelerinin, kamu sektörü karşılaştırması yapmadan doğrudan PPP'yi değerlendirdikleri gözlenmiştir. Rapor, maliyet tasarrufu, kar ve ilk yatırım muhasebesi açısından izlenmiştir. Sonuçta şeffaf olmayan, maliyetli ve elverişsiz sözleşmelerin yapıldığı görülmüştür. Bu sözleşmeler; risk primi, amortisman indirimi, ve kar marjları gibi sebeplerden maliyetleri yükseltmiştir. Karşılaştırma yapılırken istihdam, kamu otoriteleri üzerindeki mali etkiler, vatandaşların ödeme istekliliği gibi dışsallıklar hesaplanmalıdır (Hall, 2008:16-21). Dışsallıklar PPP'lerin çoğunluğunda değerlendirmeye tabi tutulmazlar. Bu durum dışsallıkları tahmin etmenin ve hesaplamının zor olmasından ve PPP'lerde maliyet-fayda analizlerinde uygulanmamasından kaynaklanmaktadır. Örneğin politika tasarrufları işçilere düşük ücretler, azaltılmış iş güvenliği, düşürülmüş faydaların olduğu; emeklilik sisteminin, karşılıklı temsilin olmadığı ve güvenceli bir sağlık sisteminin bulunmadığı bir ortaklık ortaya çıkarabilir. Uzun dönemde ortaklığın maliyet tasarrufları, daha fazla işçinin sağlık ve refah faydaları olmadan çalışmalarına sebep olmaktadır. Sağlık güvencesi ve emeklilik olmadığına, uzun dönemde vergi mükellefleri fakirlere daha fazla hizmet için daha çok ödemede bulunacaktır. Dahası bu durum ulusal vergi tabanına zarar verecek, doğrudan ve dolaylı olarak kamu hizmetlerini etkileyecektir (Rosenau, 1999:14).

PPP'lerde temel varsayım altyapı yatırımlarında daha fazla özel finansman kullanılmasıyla bütçe üzerindeki baskıların azaltılacağıdır. Özel finansman kamunun yatırımlarının öncelikli alanlara aktarılmasını sağlayacaktır. Fakat özel sektör geleneksel kamusal altyapı yatırımları ile karşılaştırıldığında daha fazla finansman sağlamakta mıdır? 1990'lı yıllarda İngiltere'de yapılan araştırmalarda durum hiç böyle değildir. Kamusal fonlama altında özel sektörün ne sağladığı sorgulanmaya başlanmıştır. Yatırımlara özel finansman katılması kamusal sorumluluğu azaltmamıştır. Bu durumun kamu sektöründe bütçesel baskıları azaltacağı ve daha fazla yatırım sağlayacağı varsayımı asılsız olarak değerlendirilmektedir (Hodge and Greve, 2007:549).

C. Yatırımlarda Etkinlik Açısından PPP'ler

Akademik literatürde özel sektörün yatırımlarda daha etkin olacağına dair kesin bir kanı vardır. Kamuoyuna ve paydaşlara, kamusal hizmetlerin dağılımında PPP yaklaşımının salt etkinlik kriteri olarak en uygun yaklaşım olduğunu inandırmak yeterli değildir. Kamusal ürünler ticari ürünler değildir ve ağırlıklı olarak vergi mükelleflerinin paraları sonucu elde edilir. Kamusal hizmet dağılımında ticari kriterlerin kullanılması kamusal hizmetleri kutsal gören kamusal amaçların yerine geçmez (United Nations, 2008:18). PPP'yi değerlendirirken özel sektörün etkinliği konusunda genel bir varsayım geçerli değildir, tarafsızlık varsayımı söz konusudur. Ampirik kanıtlar göstermektedir ki

kamudaki yöneticiler ve işletmeciler özeldekiler kadar etkindir. Sektörler üzerine yapılan çalışmalarda sistematik bir etkinlik farkının olmadığı bulunmuştur (Hall, 2008:16-21). PPP'ler iyi yönetim vasıflarına sahip olmak zorundadır fakat bu durum her zaman olmaz. Bazı alanlarda özel sektör yatırımları etkin olmadığından felaketle sonuçlanmaktadır. Resmi zorunlulukların olması işlerin yolunda gideceği anlamına gelmez (Greve and Hodge, 2012:4). 2006 yılındaki Dünya Bankası raporuna göre özel sektörün şehirlerdeki altyapı yatırımlarını finanse etmesi hayal kırıklığıdır. PPP'lerde özellikle su ve enerji yatırımlarında daha yüksek etkinlik sağlanacağı belirtilirken, yapılan araştırmalarda kamuya giden herhangi bir etkinlik kazancı söz konusu değildir. Birçok çalışmada kamu ve özel sektör etkinliği arasında farklılıkların olmadığı bulunmuştur (Hall, 2010:4-5). Kamunun harcadığı para genel ekonomideki ilerlemelerle ve/veya sosyal refah artışıyla ölçülürken, PPP'nin karlılığı özel sektörün karıyla ölçülmektedir (Hall, 2008:13-16).

Sözleşmelerde etkinlikle maliyet arasında çeşitli sıkıntılar söz konusu olmaktadır. Devlet maliyet azaltımlarını teşvik ederken iyi bir kalite garantisi hakkında sınırlı teşviklere sahiptir. Hizmetten faydalananlar yüksek hizmet garantisi isterlerken, hizmeti sunan kesim daha az para harcamak istemektedir. Hizmetten faydalanan kimseler ekonomik ve siyasi olarak daha kısıtlı bir güce sahiptir. Hükümetin temel amacı maliyet azaltımı olduğu için etkinlik problemleri söz konusu olabilmektedir. Eğer devlet yüksek kalitede bir hizmet sunumu isterse bu durumda özel sektörü kontrol etmek zordur. İşlerin ve arzulanmış çıktılarının belirlenmesi güç, izleme zahmetli ve maliyetlidir. Hizmeti arz edenler hizmetten yararlananlardan bu maliyeti isteyecekler ve daha az hizmet tedariki söz konusu olacaktır. Maliyetlerin içselleştirilmesi konusunda mekanizmalar yeterli değildir (Epstein, 2013:2258-2259). Bu yüzden iyi hazırlanmayan sözleşmeler etkinsizdir ve negatif dışsallıklar yayarlar.

Kamu sektörü yapılan PPP'nin daha hesaplı olduğunu göstermek isterken, özel sektör projeyi desteklemek için sağlıklı gelir akımlarına ihtiyaç duymaktadır. PPP projelerinde yatırımların ve işletme maliyetlerinin hızlıca geri dönmesi istenir fakat bu durum beklenildiği gibi olmayabilir. Örnek vermek gerekirse Honkong Liman Tüneli'nin açılmasından 4 yıl sonra kar yapacağı hesaplanmış fakat kar elde etmek uzun bir zaman dilimini almıştır. Bu durum sınırlı kaynak sunan projelerde önemli bir sorundur. PPP yatırımları uzun dönemde gelir getiren projelerde geçerlidir. Projenin beklenen gelirlerinin gerçekleşmemesi projenin etkin yürütülmesine zarar verecektir (Grimsey and Lewis, 2002:109). Nitekim AB'de kriz ve kamu harcamalarındaki kısıtlamalardan dolayı enerji ve ulaşım gibi temel altyapıların finansmanında üye ülkeler zorluklarla karşılaşmaktadır. Fakat bu sektörlerdeki temel sorun özel sektör yatırımlarındaki başarısızlıklardır. Hükümet garantilerinin artması sorumlulukları artırmakta, proje bütçelerini tehlikeye atmaktadır (Hall, 2010:12).

D. PPP'lerde Politik ve Finansal Problemler

PPP yatırımlarında çeşitli manipülasyonlar söz konusu olabilmektedir. Bir rant kollama davranışı olarak siyasal açıdan tercihli firma ve sanayiler ile siyasi

aktörler arasında uygun olmayan anlaşmalarla önemli riskler oluşabilmektedir. Bu durum sadece vergi mükelleflerine değil ekonominin bütününe zarar vermekte, önemli yatırım kararları siyasi kararlarla bozulabilmektedir. Gizli anlaşmalar yasal olmayan yollara hizmet edip ticari altyapı yatırımlarının ve özelleştirme uygulamalarının cesaretini kırabilmektedir. (Scribner, 2011:1). Yüksek kar getiren yatırımlar özel sektöre projelendirilmekte, birçok finansman skandalıyla risk özel sektöre transfer edilmeyip kamu sektörü üzerinde kalmaktadır. (Hodge and Greve, 2007:550-551). Bütün yatırımlarının uygulandığı yıl raporlanması yerine, yatırımların gelecek hükümetlerin bütçeleri üzerine yayılması kaçınılmaz olarak mali gevsemeye ve tedbirsizliğe yol açmaktadır (Sadka, 2006:25). Birçok yorumcu aldatici muhasebenin PPP'nin arkasında yatan güdü olduğunu düşünmektedir. Geleneksel olarak birçok ülkede PPP kamu sektörü bilançosundan gizli yapılmaktadır. PPP banka ve diğer finans kurumlarını içeren özel araçlarla finanse edilmekte hükümet garantilerini saklamak için özel bir peçeleme olarak kullanılmaktadır (Maskin and Tirole, 2008:413). Özel sektör projenin operasyonel sürecinde elde edeceği gelirlerin beklediğinden daha düşük olduğunu tahmin ederse PPP sözleşmelerini kazanmak ve daha fazla teşvik almak için tahminleri abartmaktadır. Bu durum “sistemik bir hileli beyan” olarak ifade edilmektedir (Hall, 2010:10). Birçok proje tehlikeli riskler olduğundan dolayı başarısızlıkla sonuçlanmakta, fiyat teklif edenler hata yapmakta ya da rüşvet olayları söz konusu olmaktadır (Clerck vd., 2012:252). Greeve (2003), Danimarka'daki Forum PPP'sini, vatandaşların daha yüksek vergi ödemesine yol açan ve yerel yönetimlerin borçlarını artıran Danimarka Kamu Yönetimi'ndeki en büyük skandal olarak tanımlamıştır (Hodge and Greve, 2007:550).

Hükümet borçlarının saklanması yapılan en önemli manipülasyonlardan biridir. Kamu otoriteleri mali kuralları aşmak için bu araçları kullanmakta, PPP'lere teşvikler verilerek ülkelerin borç ve açık düzeyleri düşürülmek istenmektedir. Bu durum uluslararası muhasebe standartlarına zarar vermekte, istatistiksel hesaplarda daha fazla kuşkuya yol açmaktadır (Hall, 2010:7-13). PPP'ler hükümet kayıtlarında borç olarak görülmemekte, devletler aşırı harcama yapmadıklarını vergi mükelleflerine inandırmak için bu yolu kullanmaktadır (Bettignies and Ross, 2004: 146). Bilanço dışı finansman ülkelere borçluluk ölçümlerine dayalı hesaplamalara bağlı kalmadan borçlanma imkanı vermektedir (United Nations, 2008:5). Monbist (2002), PPP'yi kamusal hile ve yanlış muhasebe olarak görmekte (Hodge and Greve, 2007:550), Walker and Walker (2000), Avustralya'daki PPP'lerin bilanço dışında aldatici muhasebe hileleriyle yapıldığını ve bu durumun gerek parlamentoya gerekse de halka karşı hesap verebilirliği aşındırdığını ifade etmektedir (Hodge, 2004:38). Almanya ve Avusturya gibi Avrupa Birliği ülkelerinde parasal birlik, istikrar ve büyüme paktı gibi politikalardan dolayı artan kamu harcamaları ve kamusal açıklardan sakınmak için PPP kullanılmıştır. Hükümet bütçesi üzerindeki baskılar ve “altın kural” bilanço dışı finansman olan PPP'yi cazip hale getirmiştir (McQuaid and Scherrer, 2008:16). İngiltere hükümetinde borç kısıtıyla ilgili iki durum söz konusudur. Bunlardan biri sadece yatırım harcamaları için borçlanmaya izin veren

altın kural diğeri ise kamu sektörü borçlarının GSYİH'ye oranının %40'ı geçmemesidir. PPP ile ilgili kısıtlara dokunulmadan yatırımlar söz konusu olabilmektedir (Spackman, 2002:289). Bu durum bir problem değil siyasi bir çözüm olarak görülmüştür. Hellowell (2010), İngiltere'de Tony Blair Hükümeti'nin, PPP'lerin ulusal borç hesaplarında yer almaması ve kamu sektörü borç ölçümlerinde görünmemesinden dolayı önemli bir siyasi avantaj sağladığını ifade etmiştir. O'na göre yenilenen bu kamu harcamalarında kısa dönem politik kazanç ve sağlanan fonların uzun dönem hesap verebilirliği hakkında bir trade-off söz konusudur (Greve and Hodge, 2012:6).

Robinson (2000), bütçe dışı finansmanla elde edilen makroekonomik kazançların sahte olduğunu çünkü PPP sözleşmesindeki sorumlulukların devlet borçları gibi bağlayıcılık taşıdığını belirtmektedir (Spackman, 2002:288). PPP'lerle oluşturulan bütçe dışı faaliyetler sosyal fayda ve maliyetleri değiştirmemekte, devletler bütçesel problemlerle karşı karşıya kalabilmektedirler. Örneğin İtalya'da devlet garantili borçlarla PPP'ler oluşturulmuştur. Hükümetlerin bütçe dışı bir harcama olan PPP'yi tercih etmesiyle seçmenler her ne kadar yatırımların faydasından yararlınsa da mali aldanmaya maruz kalmışlardır (Vining and Boardman, 2008:153). Sonuçta kamu maliyesi ve kamu hizmetleri açısından sonuç felaket olmuştur.

E. PPP'lerde Risklerin Belirlenmesi Sorunu

PPP faaliyetleri altında uygulama koşullarının belirlenmesi önemlidir. Bütün ekonomik üretim teorileri ahlaki riziko ile birlikte asimetrik bilgi problemi gibi üretim sorunlarını ele almaktadır. Nitekim satıcı üretim sorunları ve kalite hakkında alıcıdan daha fazla bilgiye sahiptir. İnşaat yönetim literatürü incelendiğinde, Bajeri ve Tadelis (2001), sözleşme sahibi ve alıcının üretim sürecinde özel bilgiye sahip olduğu konusunda çok az kanıt olduğunu ileri sürmektedir. Başlangıçta her iki taraf da belirsizliğe sahiptir. Sözleşme imzalanıp üretim başladıktan sonra beklenmeyen çevresel ve bölgesel koşullar ve regülasyon koşullarında değişimler söz konusu olabilmektedir (Sadka, 2006:7).

PPP projesinde en önemli iş risklerin belirlenmesidir. Riskler belirlenmediği takdirde sonuçlar gerek kamu gerekse de özel sektör açısından felaket olabilmektedir. Bu riskler aşağıdaki tabloda özetlenmektedir.

Tablo-2: PPP Riskleri

Risk	Açıklama
Tamamlanma Riski	Projenin kurulumu veya tamamlanmasının ek maliyetlerle gecikme olasılığı vardır.
Maliyetlerin Aşması Riski	Projenin tamamlanma sürecinde gerçek maliyetlerin, projelendirilen maliyetleri aşma olasılığı vardır.
Düzenleme (Dizayn) Riski	Özel sektörün dizayn ettiği kurulumun gerekli şartları taşımama olasılığı vardır.
Döviz Kuru Riski	Döviz kurundaki dalgalanmaların ithal edilen girdilerin maliyetlerini ve projenin borçlarını veya sermayesini etkileme olasılığı vardır.
Doğal Afet Riski	Firmalar veya devlet tarafından kontrol edilemeyen, insan yapımı olmayan beklenmedik olaylar projeyi etkileyebilir.
Operasyon Riski	Doğal afetlerden başka operasyon harcamaları, vasıflı eleman gereksinimi, iş uyumsuzlukları, işçilerin yeterli çalışmaması gibi

	faaliyetlerdir.
Faiz Oranı Riski	Faiz oranındaki dalgalanmalar proje için borçlanılan paraların maliyetlerini etkileyebilir.
Piyasa\Talep Riski	Hizmetler için gereksinim duyulan talep projelendirilenden çok daha az olabilir.
Politik (Siyasi) Risk	Hükümet kurumları tarafından yapılan ve firmalar tarafından sezinlenemeyen davranışlar projenin; sermaye, borç ve maliyetlerini etkileyecektir. Kamulaştırma ve ulusallaştırma bu duruma örnektir.
Düzenleyici Riskler	Kamu otoriteleri veya bağımsız düzenleyici kurumlar tarafından verilen gerekli izinlerin elde edilememesi sonucu oluşan ek maliyetlerdir.
Altyapı Riskleri	Su, elektrik, gaz gibi altyapıların proje için uygun olmamasıdır.

Kaynak: (Farlam, 2005:41).

Ortalama 35 senelik bir projede özel sektör yüksek risklerle karşılaşacaktır. Riskler özellikle finansal kriz süreçlerinde araştırılmalıdır. Bu durumda PPP'ler ertelenebilir ya da durdurulur. Kriz öncesine göre yeterli özel finansman yoktur. İkinci olarak riskler tekrar incelenir. Finansal krizin en önemli özelliği, özel sektörün sözlerini tutmadığında devletin bütün riskleri üzerine almasıdır (Greve and Hodge, 2012:4).

PPP projelerine beklenenden daha az bir talep olabilir, kullanıcı ücretleri bu maliyetleri karşılamayabilir. Talebin az olmasından kaynaklı belirsizlik hizmet ücretlerinin artırılmasıyla kamuya transfer edilir (Loosemore, 2007:67-68). Metro sisteminin kullanımı terörist saldırılarla bozulabilir. Yollardaki trafik yoğunluğu benzin fiyatlarına, GSYİH'deki ve nüfustaki büyümeye bağlıdır. Yeni bir elektrik santralinden elde edilecek talep GSYİH'deki büyüme, sanayileşme düzeyi ve veya enerji tasarrufu sağlayan teknolojilerin gelişmesinin bir fonksiyonudur. Ne devlet ne de özel yükleniciler bu riskler hakkında daha önce bir ön bilgiye sahip değildir (Sadka, 2006:7). Örneğin Sydney Cross City Tüneli'nden günlük 35 000 kişinin geçeceği hesaplanırken, açıldıktan 6 hafta sonra günlük 20 000 kişi faydalanmıştır. Aynı durum Sydney Eurotunnel'i için de geçerlidir. Hükümetin iyimser tahminlerine rağmen tünel yarı kapasite ile çalışmaktadır (Loosemore, 2007:67-68).

PPP sözleşmeleri hizmetin dağıtımında olası problemleri ve belirsiz koşulları dikkate almayabilir, değişimler ve sonuçlar kesin olmayabilir. Özel sektör tekel oluşturarak hizmet alımlarında insanları zarara uğratabilir. Hizmeti yüklenenin performansı kötü olabilir, sözleşmeden çekilebilir ya da iflas edebilir. Özel sorumluluklarını yerine getiremediğinde, devlet bankalara paralarını ödeyerek hizmetin sürdürülmesinde bütün sorumluluğu üzerine alır. Sözleşme yasa dışı veya rüşvetle yapılmış olabilir ve bu şekildeki belirsizlikler devlete önemli maliyetler yükler. Şirketler sözleşmenin kabul olmasını sağlamak için talebi olduğundan fazla abartırlar, yatırım maliyetlerini olduğundan daha az tahmin ederler (Hall, 2008:16-21). Sözleşme belirtilen zamanda ve belirtilen koşullarda teslim edilmeyebilir. Bir elektrik santrali projesinde şirketler elektrik arzını sağlamak, elde ettikleri gelirlerle borçlarını ödemek ve kar yapmak isterler. Fakat gerçekten elektrik santrali zamanında bitirilecek midir? Piyasa değeri sözleşmedeki gibi mi olacaktır? Faydalananların maliyetleri kamusal

düzenlemelerle artırılıp azaltılacak mıdır? Bütün bu sorular projede değerlendirilmekte midir (Grimsey and Lewis, 2002:111)? Asimetrik enformasyon sorunu bütün bu bilgilerin elde edilmesini zorlaştırmaktadır. Dolayısıyla PPP projelerinde bu tür risklerin önceden dikkate alınması kamu özel sektör işbirliğinin başarısını etkileyen önemli bir kriterdir (Kovancılar vd., 2007:206).

F. Beyaz Filler Sendromu

PPP'lerde fayda ve maliyet analizlerinin etkin bir şekilde yapılamaması beyaz filler olasılığının ortaya çıkmasına sebep olmaktadır (Sadka, 2006:8). İhtiyacın çok üzerinde veya ihtiyaç dışı kamusal mal ve hizmet üretimi olarak ifade edilen beyaz filler özellikle gelişmekte olan ülkelerde kamu hizmetlerinin sunulmuş biçiminin etkinsizliğini vurgulamada önem arz etmektedir. Örneğin çok şeritli yol yapımı veya ihtiyacın çok üzerinde kamu hizmet binalarının yapımı, kamusal mal ve hizmet üretiminde verimsizliği ve etkinsizliği beraberinde getirmektedir (Kovancılar vd., 2007:206).

Fayda ve maliyetlerin doğru bir şekilde projelendirilememesi gerçek fayda ve maliyetlerin başlangıçtaki tahminlerden çok farklı olmasına yol açmaktadır. Bazı projelerin net faydası negatif veya beklenenden daha az olmakta, bazı projelerde de beklenenden daha fazla olmaktadır. Prud'homme (2004), kamu altyapı projelerinde maliyetlerin genellikle daha az tahmin edildiğini faydaların ise aşırı miktarda tespit edildiğini ifade etmektedir. Prud'homme'e göre hataların %50'si veya daha fazlası istisnadan ziyade kuralın kendisi gibi görünmektedir. Örnek vermek gerekirse İngiltere ve Fransa arasındaki kanal tüneline uygulamanın ilk yılında yolcu sayısı beklenenden %25 daha az hesaplanmıştır. Nitekim 2003 yılında gerçek gelirler beklenen gelirlerin 1/3'ü olmuştur. Tanzi (2005) bu durumun nüfus olarak dünyanın en yoğun iki zengin ülkesi arasında yaşandığını ifade etmiştir (Sadka, 2006:8).

Beyaz fillerin oluşmasına karşı özel sektör kendisine bazı garantilerin verilmesini istemekte kendisini güvenceye alacak gayretlerin içine girmektedir. Bu davranış biçimi her durumda kamu sektörü garantileri ve özel sektöre rücu edememe hallerine dönüşmektedir.

G. PPP'lerde Risklerin Devredilmesi: Kamu Sektörü Garantileri ve Özel Sektöre Rücu Edememe

Teoride PPP'ler, özel sektöre riski dağıtan anlaşmalarla önemli altyapı projelerini gerçekleştirecek ve kamunun üretim kapasitesini artıracaktır. Özel sektör riski ve sorumluluğu paylaşacak, yenilikçi uygulamalar yapacaktır. Fakat gerçekte birçok PPP'de yatırımlardaki risk özel sektörden kamu sektörüne transfer edilmektedir (Bloomfield and Group, 2006:402). Risk transferi çok iddialı bir konudur. Bazı kamusal hizmetlerde sermaye yoğunudur ve bu durum kullanıcı ücretleriyle karşılanamaz. Bu yüzden de kamunun sübvansiyonu gerekebilir (Flinders, 2005:226).

Özel sektörün riskini hafifletmek için devletler herhangi bir PPP projesinde farklı destekler verebilirler. Özel sektörün beklemediği ve kontrol edemediği risklere karşı hükümet garantileri etkin bir yöntem olarak görülür.

Birçok PPP sözleşmesinde özel sektörün talep riskini sınırlandırmak amacıyla minimum gelir garantileri verilmektedir. Bu durumda devletler mali yapılarında önemli etkilere sahip sorumluluklar alırlar. Hükümet PPP'yi yönetmek için, özel sektörün alternatif garantiler arayacağı bir "garanti kültürü" oluşturarak başka bir risk durumu ortaya çıkarmaktadır (United Nations, 2008:38). Birçok altyapı projesinde sözleşmeden kaynaklı yükümlülükler özel sektörün riskini düşürmek için geliştirilmiştir. Çıktılar devletin özel sektöre verdiği finansal garantilerle başarılmaktadır. En önemli konu hükümetin özel sektöre vermiş olduğu garantilerin net değerinin ne kadar olduğudur (Conde, vd., 2007:338). Verilen garantilerle sözleşmelerdeki en son finansal faydalar özel sektör ve hissedarlara gitmektedir. Özel sektöre yapılan ödemeler devletçe garanti altına alınmıştır ve pazarlık aşamasından sözleşme süresinin sonuna kadar özel sektör için karlı, hatasız, garantili gelirler söz konusudur (Hood, vd., 2006:46). Özel sektöre sunulan garantiler; kamu tarafından özel sektöre düşük faizli veya faizsiz borç verilmesi, özel sektörün borçlarına karşılık garantiler verilerek kefil olunması, sermaye desteği sağlama, satışlar belli bir düzeyin altına düştüğünde ya da ticari fiyatla kullanıcı fiyatı arasında sübvansiyon sağlama, performans garantileri, kamulaştırma ve döviz kurundaki değişimlere karşı garantiler, çeşitli vergi ve harçlardan muaf tutma ve rekabete karşı garantiler sunma şeklinde farklı biçimlerde söz konusu olabilir (United Nations, 2008:41-44). Özel sektöre sağlanan imtiyazlı garantiler, politikanın altında yatan eleştirilerin temel nedenini oluşturur. Garanti kültürünün oluşmasında riskin devredilme mekanizmalarını kuşatan şeffaflık derecesi, açıklık ve hesap verebilirlik önemlidir. Eğer devlet çok fazla risk alırsa (özellikle yapım aşamasında) sonuçta ahlaki tehlike projedeki başarı şansını azaltacak ve bu durum bütçenin aşmasına ve yapım süresinin gecikmesine sebep olacaktır (Scribner, 2011:7).

Jean Shaoul (2003), PPP'lerdeki risklerin devlete, halka, kullanıcılara ve vergi mükelleflerine aktarıldığını ifade etmiş, önemli hizmetler bağlamında risk transferinin tamamen kusurlu olduğunu belirtmiştir (Flinders, 2005:226). Osler, PPP'leri özel sektör için ömürlerindeki iş fırsatı olarak değerlendirmektedir. PPP'lerde özel sektörler ile ilgili ideolojik eleştiriler çok az riskler olarak kamu harcamalarıyla beklenmedik karlar elde etmelerindedir. Bu görüşe göre inşaat sonrası sermaye malı için risk düzeyinin minimum, garanti edilen ödüllerin sözleşme süresince geçerli olduğudur (Hood, vd., 2006:47-49). Boardman, Poschmann ve Vining (2005), PPP yatırımlarında iflas durumunda dahi özel sektörün risklerinin kamu tarafından tanzim edildiğini kayıplarının karşılandığını ifade etmektedir (Hodge and Greve, 2007:551). Buna göre projeye finans sağlayanlar projenin geri dönüşlerindeki nakit akımına bakarlar. Proje şirketinin finansal güvenliği aranmaz çünkü böyle bir durumda finansal şirkete rücu edilmez. Büyük PPP projelerinde temel ilke yeterli kredi desteği sağlanırken sponsorlara mümkün olduğunca az rücu edilmesidir (Grimsey and Lewis, 2002:111).

Hükümetler ve uluslararası kuruluşlar PPP'leri önemli devlet yardımlarıyla desteklemekte bu alana hükümet garantilerinin ayrıcalıklı girişini

sağlamaktadır. İngiltere, Fransa, Almanya, Portekiz gibi ülkeler PPP'leri kurtarmak için devlet garantileri vermekte, hükümetler düşük oranlarda borç alıp aynı oranlarda bunları PPP'lere ödünç vermekte, özel finans kurumları gibi davranmaktadır. Avrupa Birliği'nde farklı konu ve politikalarda PPP'ler desteklenmektedir. Her bir kamu sektörü veya faaliyeti Avrupalı vatandaşların vergileriyle sürdürülmektedir (Hall, 2010:9). İngiltere'de Kamu Hesapları Komitesi'nin raporunda, PPP yüklenicilerinin sıkıntıya düştüklerinde kamu idarelerinin onları para ödeyerek kurtarmak için çok istekli oldukları belirtilmiştir. Yükleniciler işler yanlış gittiğinde kaybetmekte, projeler başarılı olduğunda da ödüllendirilmeyi istemektedirler. Nitekim işler yanlış gittiğinde vergi mükelleflerinden ödemeleri artırmaları beklenilmemelidir (Flinders, 2005:227).

H. PPP'lerde Şeffaflık ve Kamusal Hesap Verebilirlik

Politik perspektiften PPP'lerde hesap verebilirlik ve şeffaflık adına kaygılar söz konusudur. PPP sözleşmeleri diğer kamu hizmetlerinde karşılaşıldığı gibi normal gözetim, denetim ve tetkik mekanizmalarından muaf olabilmektedir. Veriler ve bilgiler tartışmayı kolaylaştırma eğilimindedir ve birlikte çalışma ulusal ve yerel düzeyde demokratik olarak seçilmiş politikacılar için uygun olmayabilir. Birçok projenin teknik ve detaylı doğasından dolayı politikacılar kısa, orta ve uzun dönem kamu maliyesine olan etkilerini anlamak için gerekli know-how ve uzmanlığa sahip değildir (Hood, vd., 2006:43). Bu durum hükümetin sonuçları değerlendirmesini zorlaştıracaktır.

Hükümetler PPP'yle ilgili çok sayıda bilgi elde ederler. Bu bilgiler ön hazırlıktan performansın değerlendirilmesine kadar bütün süreçleri içermektedir. En kritik soru bütün bilgilerin paydaş gruplarla paylaşılıp paylaşılmadığıdır. Karar verme aşaması; projenin altyapı için teklif edilen geleneksel tekniklere göre dağıtılıp dağıtılmadığı ve özel finans temelli yeni metotlara göre değişir. Örneğin çıkar grupları (bu kişiler kendilerine büyük altyapı projelerini erkenden dağıtanlara seçimlerde finansman sağlarlar) ile özel finans grupları, danışman firmalar ve altyapı firmaları arasında evlilikler söz konusu olabilir (Greve and Hodge, 2012:7). Bu durum hükümetin kendisine yakın firmalara rant sağlaması olarak ortaya çıkacaktır.

PPP projelerinde "ticari sır" kavramı aşırı bir şekilde kullanılmakta bu durum bilgi akışını önleyerek şeffaflığı zayıflatmaktadır. Bilginin serbest bırakılması paranın karşılığının alınmasını sağlayacak kamusal güveni artıracaktır (Flinders, 2005:230). Proje ile ilgili verilerden yoksunluk sadece politik şeffaflık açısından değil genel değerlendirme açısından da önemlidir. Örnek vermek gerekirse İngiltere'de Kamu Politikaları Araştırma Enstitüsü bulunmasına rağmen bu kurum PPP'ler hakkında kapsayıcı bilgiler olmadığından anlamlı değerlendirmeler yapamamaktadır. 2000 yılında İngiltere'de Ulusal Sağlık Hizmetleri'ne destek sağlayan 10 kuruluşun sözleşmesi sonlandırılırken, hükümet ticari sır olarak detayları vermeyi reddetmiştir (Hood, vd., 2006:44).

Daniels ve Trebilcock (1996), PPP'lerin fayda ve maliyetlerini analiz etmişler şeffaflık ve hesap verebilirlikten uzak olmanın ciddi problemler çıkaran en önemli maliyetler olduğunu ileri sürmüşlerdir (Daniels and Trebilcock,

1996'dan aktaran Bettignies and Ross, 2004: 140). Sözleşmeler, alt sözleşmeler ve ortaklıklarda şeffaflıktan yoksunluk artırılmakta ve bu durum kamu sektörü içerisinde kurumsal karışıklarla sonuçlanabilmektedir. Yapılan uygulamalar kamu sektöründe bürokratik kontrol ve hesap verebilirliği savunan Weberian düşüncüyü aşındırmakta, kurumsal karışıklık kime ve neye hesap verebilirliği gizlemektedir (Hood, vd., 2006:44). Teoride uzun dönemde PPP ortaklıklarındaki yazılı doküman ve sözleşmelerle vatandaşların doğru bilgi almasının sağlanacağı ve hesap verebilirliğin teşvik edeceği ifade edilmektedir. Bununla birlikte PPP'lerdeki maliyet tasarrufu sağlayan uygulamalar bağımsız denetçiler tarafından güvenilir (itibarsız) olarak görülebilmektedir (Bloomfield and Group, 2006:403).

PPP'ler kamusal hesap verebilirlik için yeni zorluklar ortaya çıkarmaktadır. Otoritenin karar verme ve kamu harcamalarını seçimle gelmemiş ortaklara devretmesi, hesap verebilirlik ile ilgili yeni ve güçlü oluşumların gereksinimini ortaya koymaktadır (Flinders, 2005:229). Hesap verebilirlik başarılı bir kamu yönetiminin köşe taşıdır. Nitekim kamusal hesap verebilirlik olduğu sürece kamusal performans iyidir. Karar verme ve program dağıtımına özel sektörün katılmasından dolayı PPP'ler kamusal hesap verebilirliğin dinamiklerini değiştirirler (Ferrer vd., 2010:477). PPP'ler politika hedeflerini başarılı bir şekilde yerine getirmek için hesap verebilen kuruluşlar olmalıdır (Rosenau, 1999:21). PPP'nin içinde yer alan bütün partilerin finansal raporlarla kamuya hesap verebilirliği sağlanmalıdır. Kamu harcamalarında ve kamu hizmetlerinde hesap verebilirlik önce vatandaşlara ya da en azından siyasi temsilcilere, medyaya, sendikalara, akademisyenlere vb. kamusal kaynakların nasıl kullanıldığını ve kaynakların nasıl kullanıldığıyla alakalı toplumun hiçbir üyesinin diğerleri üzerinde haksız avantaj sağlayamayacağını anlatır (Hood, vd., 2006:44).

I. PPP'lerde Belirsizlikler

PPP'ler kamu sektöründeki sismik değişimden ziyade kamu sektörünün reforme edilerek, devletin rolünün yeniden değerlendirilmesi olarak tanımlanmıştır. Özel sektörün yönetimdeki artan etkisi modern devlet yapısını karmaşık hale getirmiş, yönetimde yarı otonom veya hybrid yapılar ortaya çıkarmıştır. Hybrid ve kompleks yapılar, PPP faaliyetlerini regüle etmek için yarı otonom organizasyonlarla tamamlanmıştır. Londra Metrosu için bağımsız bir yapı olan Kamu Özel Sektör Hakemliği, hastaneler için Bağımsız Denetleyici Ofis kurulmuştur (Flinders, 2005:227).

Sözleşmeler ne kadar dikkatli hazırlanırsa hazırlansın hizmetler ve fonksiyonlarla ilgili yetersizlikler kaçınılmazdır. Hiçbir sözleşmede özel sektörün karşılaşacağı bütün durumların açıklanması beklenemez. Bazı durumlarda hizmet sağlayıcısı sözleşme şartlarına uyararak bütün gereksinimleri yerine getirebilir fakat hizmet kalitesini düşürerek hile ile işin içinden çıkabilir (Epstein, 2013:2248). Bu yüzden her bir potansiyel olay ve her durum tahmin edilemez, ayrıntılı bir şekilde sözleşmelere yansımaz ya da kanunlar buna müsaade etmez. Bu yüzden özellikle sözleşmeler yetersiz ve karmaşıktır (Bettignies and Ross, 2004: 140). Hodge, birkaç metre uzunluğundaki PPP sözleşmesini anlamak için çok sayıda avukatın

çevirmenlik yapması gerektiğini ifade etmektedir. Yasal kaygılardan dolayı PPP dökümanlarına erişim zordur. Ayrıca sözleşmeler ticari sırları içerdiğinden koruma altındadır (Greve and Hodge, 2012:5). Sözleşmeler 15 ile 30 sene arasında değişmektedir. Uzun dönemli sözleşmelerde süre 40-50 yıla kadar uzamakta, belirsizlik artarak sezilemeyen durumlar çoğalmaktadır (Vining and Boardman, 2008:157-158). Bu durum sözleşmeden kaynaklı yükümlülükler hakkındaki soruları artırmaktadır. Gelecek hükümet önceki hükümetin politik amaçlarını paylaşmayabilir. Pollock, sözleşmeler kamusal otorite tarafından yeniden görüşüldüğünde, yüklenicilerin daha güçlü bir pozisyon elde ettiklerini ifade etmiştir. Politika değişimleri maliyetleri artıracaktır. PPP'ler çok karmaşık yapıdadır ve herhangi bir problem olduğunda ortaklıktaki her bir aktör sorumluluktan feragat etmek istemektedir (Flinders, 2005:228).

Yüksek fırsat maliyetleri olmadan PPP'lerden boşanmak olası değildir. Bu yüzden evliliğin planlanması şarttır (Clerck vd., 2012:254). PPP'lerdeki davalar şirket avukatları tarafından takip edilmektedir. Bu bakımdan sağlık sektörü giderek avukatların ve hukuk firmalarının bir oyun alanı olmaktadır. Sözleşmelerin %70'i birbirine benzer hazırlanmakta kamusal otoriteler bu maddelere hiç itiraz etmezken şirket avukatları bunları önemsemektedir (Hall, 2010:5-6). Nitekim korku hiçbir sözleşmenin kusursuz olmaması, performansların en iyi biçimde izlenememesidir. İki durumda negatif uygulamalar söz konusu olabilir. Bunlardan birincisi değişen koşullar durumunda özel sektörün davranışlarıdır. İkinci olarak da kusurlu bir izleme söz konusu olduğunda özel sektörün hileli bir davranış içine girebileceği varsayımdır (Bettignies and Ross, 2004: 144).

İ. Denetim Mekanizmasının Olmaması

Devletlerin PPP'lerde yönetim sorumluluklarını ticari performans kaygılarından ayırması gerekmektedir. Bu durum hükümetlere yeni baskı ve ikilemler getirmektedir. Vatandaşlar yasaları ve planları kimin denetleyeceğini soracaklardır? Sözleşmedeki detaylara ve gelecek yıllardaki risklerin nasıl ele alındığına kim bakacaktır? Vatandaşları kim koruyacak projelerin vatandaşlar üzerindeki etkilerini kim değerlendirecektir? Şeffaflık ve denetleme de bunlara eklenebilir. Devletler uzun dönemdeki yönetim rolleriyle kısa dönemdeki politik şöhretini nasıl ayıracağını öğrenmelidirler (Hodge and Greve, 2007:553).

PPP'lerde denetlemenin operasyonel gerçekliği yatırımların sürdürülmesini sağlayan demokratik ideallerle sorunludur. Sıkıntılar performansın denetlenmesini sağlayan ölçümlerin olmamasından kaynaklanmaktadır (Hood, vd., 2006:58). Devletler iyi bir izlemeden yoksundurlar ve bu durum maliyetleri artırmaktadır. Denetim kamusal bakış açısıyla yapıldığından zor ve karmaşıktır, aynı zamanda denetim uygulamaları kamu kurumlarında nadir bulunan uzmanlığı gerektirmektedir (Epstein, 2013:2250). İngiltere Denetim Ofisi bile PPP'lerin sürekli bilgi verdiği kusursuz bir düzenleyici modelin olmadığını ifade etmektedir (Greve and Hodge, 2012:4).

PPP projelerinin değerlendirilmesi en başta söz konusu olmamakta vatandaşlar hizmetten faydalanmaya başladıkça belirsizlikle karşılaşmaktadır.

Devlet ise “satılan mal geri alınmaz” mantığı içerisinde hareket etmektedir. (Hodge and Greve, 2007:553). Devletler PPP'nin etkinliğini denetlemelidir. Çünkü iyi hükümet etkin ve hesap verebilir hükümettir.

J. Erişim ve Demokrasi

Demokrasilerde bütün vatandaşlara adil davranılmak zorunluluğu vardır. PPP'ler oluşturulduğunda adalet problemleri nasıl çözülecektir? PPP'nin adalet ve rekabeti artırdığına ilişkin inandırıcı bir düşünce vardır. Fakat bu kesin değildir. Nitekim birçok insan devletten daha adil bir yaklaşım istemektedir. Mintzber (1996), bu durumu şöyle ifade etmektedir: “Ben sırf bir devletin müşterisi değilim. Ben devletin kollarında ticaret yapmaktan ve devletin tüketime özendirilmesinden daha ötesiyim. Ben alıcı veya müşterinin ötesinde haklara sahip bir vatandaşım” (Rosenau, 1999:14).

Hizmetler PPP tarafından dağıtıldığında hizmetlere ulaşamayan nüfusun piyasaya erişim ve adaletle ilgili sorunları iyileştirilemez. Politikayı temel alan sosyal değerler katı bir maliyet hesaplamasına emsal teşkil etmektedir. Hizmetlere ulaşamayan nüfusun özel bir uygulamayı hak ettiği kabul edilmektedir (Rosenau, 1999:16). Fakat karın olmadığı bir durumda özel sektör sadece adalet için bu sorumlulukları almamaktadır. Özel sektör parası olmayan fakirlere hizmet götürmeye isteksizdir. Yönetimin özel sektöre aktarılacak tarifelerin artırılması ve bu yolla sosyal ve ekonomik olarak dezavantajlı kesimlerin dışlanması söz konusu olabilmektedir. Bu durumlara karşı hükümet müdahaleleri söz konusu olabilir. Sistemden özellikle fakirlerin yararlanması için devlet yardımları yapılabilir (United Nations, 2008:62).

Özel sektör altyapıların planlanmasında merkezi bir role sahip olmakta bu konuda önemli faydalar elde etmektedir. Fakat bu kamunun değil özeline faydası olmaktadır. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde PPP'ler su ve elektrik gibi önemli sektörlerde ekonomik ve sosyal faydalar üretmemekte halk tarafından önemli şikayetlerle karşılaşmaktadırlar (Hall, 2010:4-5). Artan şikayetler vatandaş kaygılarını artırmaktadır. Vatandaşlar PPP'ler gibi devletin son moda politikaları yüzünden farklı uygulamalara maruz kalmaktadır. Nitekim “hasta hastalanmadığında” politikalar etkin değildir. Bu yüzden Londra'daki Metro İstasyonu, Sydney'deki Cross City Tüneli'nde olduğu gibi farklı sebeplerden vatandaşlar aleyhine çeşitli problemler söz konusu olmuştur (Hodge and Greve, 2007:552).

PPP insanları ilk başa koymalıdır. PPP'den ana faydalanıcı olan insanlar sistemin kalbi oldukları konusunda ikna edilmelidir. PPP kullanıldığında devletin sağlık, eğitim gibi temel hizmetlerde kontrolü kaybettiğine dair kaygılar söz konusu, bazı temel hizmetlerin belli bir fiyatla özel sektör tarafından yapılamayacağı anlayışı hakimdir. Kamusal kaygıyı tanımlamak temel önceliktir. Hükümet politikalar üzerinde toplumdaki bütün paydaşlara danışmalıdır. Son kullanıcılar ve hizmetten faydalananların hedefleri, gereksinimleri ve kaygıları PPP'lerde tanımlanmalıdır (United Nations, 2008:59-69). Gerek kamu gerekse de özel sektör hizmetten faydalananların istek ve ihtiyaçlarını hesaba katmalıdır.

Sonuç

PPP'lerle ilgili yapılan akademik çalışmalarda PPP'lerin geleneksel kamusal hizmetlere göre çok üstün olduğu, etkinlik ve maliyet avantajı sağlayacağı, atıl sermayeyi yatırımlara kazandıracağı, kamunun yatırım yükünden kurtulup diğer hizmetlere yoğunlaşacağı, devletin sıra bekleyen birçok hizmetinin hemen gerçekleşeceği gibi birçok faydadan bahsedilmiş, sistemin olumsuz taraflarına çok nadir vurgular yapılmıştır. Hiçbir sistem her koşulda mükemmel bir şekilde çalışmamakta, çeşitli sıkıntı ve problemler doğabilmekte ve bu durum kamu maliyesi açısından beklenenin kazançların aksine felaketler getirebilmektedir.

PPP'ler ekonomik, politik, siyasi ve organizasyonel problemlerde her derde deva getirmemekte, hükümetin vergi artışları ya da borçlanmaya karşı getirdikleri bir sistem olarak kullanılmaktadır. Geleneksel akademik literatürün aksine PPP'ler her koşulda alternatifsiz değildir. Diğer yatırım koşullarıyla karşılaştırma yapılarak sistemin fayda-maliyet analizi çıkarılmalıdır. Yatırımlar her koşulda bütçe maliyetlerini azaltmamakta birçok durumda PPP'ler daha pahalı olabilmektedir. PPP'lerin her zaman etkinlik sağlayacağı kesin değildir. Devlet maliyet azaltımlarını teşvik ederken iyi bir kalite garantisi hakkında sınırlı teşviklere sahiptir. Özel sektörün beklediği gibi yatırımların geri dönüşü hızlıca olmayabilir, kullanıcı ücretleri artırılabilir ve bu durum projenin etkin yürütülmesine zarar verebilir. Gizli anlaşmalar ve çeşitli manipülasyonlarla risk özel sektöre transfer edilmeyip tamamen kamu sektörü üzerinde kalabilir. Hükümet kendisine yakın şirketlere yatırımları devrederek bir rant kollama faaliyeti içine girebilir. PPP yatırımları devlet bilançosunda gösterilmeyerek borç ve açık düzeyleri düşük gösterilmek istenebilir. Yatırımlarla ilgili riskler doğru tanımlanamayabilir ve beklenenden daha az bir talep söz konusu olabilir. Beyaz filler olarak ifade edilen ihtiyacın üzerinde ve ihtiyaç dışı kamusal mal ve hizmet üretimi meydana gelebilir. Devlet özel sektöre hazine garantileri vererek bir "garanti kültürü" oluşturabilir, özel sektör iflas bile etse bütün riskler kamu tarafından tanzim edilebilir. Devlet yardımları ve garantileri kamu maliyesi açısından görülmeyen bir tehlike ve felaket olabilir. PPP sözleşmeleri normal gözetim ve denetim mekanizmalarından muaf tutularak şeffaflık ve kamusal hesap verilebilirlikten uzak olunabilir. Sözleşmelerin çok uzun ve kompleks yapılarda olması, uzun süreleri içermesi sözleşmeden kaynaklı yükümlülükleri artıracaktır. PPP'lerle ilgili en önemli problemlerden biri etkin bir denetim mekanizmasının kurulamamasıdır. Kimin, nasıl ve ne şekilde denetleyeceği ve sonuçların nasıl açıklanacağı konuları açık değildir. Karlılık olmadığından dolayı özel sektörün yeterli hizmet sunmadığı alanlardaki sıkıntıların nasıl çözüleceği belirsizdir. Bütün vatandaşların etkin bir şekilde hizmet alacağı, vatandaş şikayetlerinin bir an önce çözümleneceği yapılar gerekmektedir. PPP'lerin etkin bir şekilde yürütülebilmesi için yapılabilecekler şunlardır:

- Her durumda PPP'nin etkin olacağı anlayışından vazgeçilmeli, projeye başlamadan PPP yatırımları diğer yatırım süreçleriyle karşılaştırılmalı her bir yöntem için fayda-maliyet analizleri yapılmalıdır.

- Projede dışsallıklar dahil bütün maliyet kalemleri yer almalı, bütçe maliyetlerini artıracak durumlara karşı gerekli tedbirler alınmalıdır.
- Hizmetten faydalananlardan hizmet kalitesi hakkında geri dönüşler alınmalıdır. Vatandaşların gereksinim duyduğu hizmet ve ürünlerine ulaşmaları için kamu sektörü standartlar koymalı ve ürünün yararlılığını ve kalitesini izlemeli, yatırımlardan düşük gelirli insanların yararlanması için kamusal müdahaleler yapılmalıdır.
- PPP'ler hükümetlerin kendilerine yakın şirketlere bir rant dağıtım mekanizması olarak kullanılmamalı, gizli anlaşmalar ve aldatıcı muhasebeden kesin olarak kaçınılmalıdır. Yatırımlar mali kuralları aşmak, borç ve açık düzeylerini düşük tutmak amacıyla yapılmamalıdır.
- Kamu maliyesini zora sokacak devlet yardımları ve garantilerinden kaçınılması gerekmektedir. "Garanti kültürü" riskin daima kamuda kalmasını sağlayacağından kamu maliyesi açısından önemli külfetler ortaya çıkaracaktır.
- Sözleşmelerde bütün riskler yer almalı, özellikle talep riskine karşı gerekli tedbirler alınmalıdır.
- Sözleşmelerin belirsiz bir yapıda olması özel sektörün çıkarıdır. Bir evlilik olarak tanımlanan PPP'lerin düğünden önce çok iyi planlanması ve boşanma durumlarında hangi koşulların geçerli olacağına belirlenmesi şarttır.
- PPP safhalarında bilgiye erişim söz konusu olmalı bu durum şeffaflığı, hesap verebilirliği ve proje yönetimini geliştirmelidir.
- Ortakların seçiminde 4 C aranmalıdır. Bunlar compatibility (uygunluk), capability (yeterlilik), commitment (sorumluluk) ve control (kontroldür) (IOB Study, 2013:39-40).
- Devlet PPP yatırımlarına giderek ne kadar tasarruf elde edeceğini, karşılaştırmalı yatırım yöntemleriyle birlikte açıklamalıdır.
- Bağımsız izleme ve denetleme söz konusu olmalıdır. İzleme ve denetlemenin bağımsız üçüncü bir otorite tarafından yapılması zorunludur. Düzenleme özel şirketlere kamulaştırmaya karşı koruma, ticari anlaşmazlıklarda hakemlik, sözleşme şartlarına sorumlu olmayı ve belirlenen risklerde yatırımların maliyet ve karlarını yasal kılmayı sağlamalıdır (IOB Study, 2013:39-40). Bu amaçla ülkelerde özerk, politikadan bağımsız ve sadece meclise karşı sorumlu Mali Konseyler² oluşturulmalıdır.
- Uygulamalar yerel yönetimler yerine merkezden yapılmamalıdır. AB örnekleri yerel yönetimlerdeki PPP'lerde daha fazla yolsuzluk ve etkin olmayan yatırımların olduğunu göstermektedir.
- PPP yönetimi insan haklarını ve emek standartlarını korumalı, çevreye ve yolsuzluklara karşı mücadele etmelidir. Hükümet çevresel politikaları projenin hedefi haline getirmelidir. Sözleşmelere çevreye duyarlı, ozon tabakasına zarar vermeyen, az enerji harcayan, geri döndürülebilir ürünler konusunda şartlar konulmalıdır.

² Mali konseyler, Merkez Bankası, parlamento ve hükümetten ayrı olarak, bütçeyle ilgili makroekonomik tahminleri hazırlayan, mali performansı izleyen, hükümete mali konularla ilgili tavsiyelerde bulunan, partizan olmayan bir şekilde örgütlenmiş kamu kurumlarıdır. Bu kurumlar, kamusal fonlarla finanse edilen bağımsız mali otoritelerdir (Ayrıntılı bilgi için Bkz: Kovancılar ve Uğur, 2011:86-110).

KAYNAKÇA

- BETTIGNIES, Jean Etinne De, ROSS Thomas W. (2004), "The Economics of Public-Private Partnerships", *Canadian Public Policy/Analyse de Politiques*, Vol. 30, No. 2.
- BLOOMFIELD, Pamela, GROUP, Clarus, (2006), "The Challenging Business of Long-Term Public – Private Partnerships: Reflections on Local Experience", *Public Administration Review*, Volume 66, Issue 3, March-April.
- CAVELTY, Myriam Dunn and SUTER, Manuel, (2009), "Public–Private Partnerships Are No Silver Bullet: An Expanded Governance Model For Critical Infrastructure Protection", *International Journal of Critical Infrastructure Protection*, Volume: 2 Issue: 4.
- CLERCK, Dennis De, DEMEULEMEESTER, Erik, HERROELEN, Willy, (2012), "Public Private Partnerships: Look Before You Leap Into Marriage", *Review of Business and Economic Literature*, Vol 57, 3.
- CONDE, Ana Belen Alonso, BROWN, Christine, SUAREZ, Javier Rojo, (2007), "Public Private Partnerships: Incentives, Risk Transfer And Real Options", *Review of Financial Economics*, 16.
- DANIELS, Ron and TREBILCOCK Michael, (1996), "Private Provision of Public Infrastructure: An Organizational Analysis of the Next Privatization Frontier," *University of Toronto Law Journal*, 46.
- EPSTEIN, Wendy Netter, (2013), "Contract Theory and the Failures of Public-Private Contracting", *Cardozo Law Review*, Vol. 34, Issue 6.
- FARNAM, Peter, (2005), *Assessing Public–Private Partnerships in Africa*, The South African Institute Of International Affairs, Nepad Policy Focus Report No. 2, SAIIA National Office Bearers.
- FLINDERS, Matthew, (2005), "The Politics of Public–Private Partnerships", *The British Journal of Politics & International Relations*, Volume 7, Issue 2.
- FORRER, John, KEE James Edvin, NEWCOMER, Kathryn E., BOYER, Eric, (2010), "Public–Private Partnerships and the Public Accountability Question", *Public Administration Review*, Volume70, Issue 3.
- GREVE, Carsten, HODGE, Graeme, (2012), "Public-Private Partnerships: Observations on Changing Forms of Transparency", *Transatlantic Conference on Transparency Research*, Utrecht University, the Netherlands, 7-9 June.
- GRIMSEY, Darrin and LEWIS K. Mervyn, (2002), "Evaluating the Risks of Public Private Partnerships for Infrastructure Projects", *International Journal of Project Management*, 20.
- HALL, David, (2008), *Critique of PPPs*, Public Services International Research Unit (PSIRU), European Federation of Public Service Unions (EPSU), <<http://www.epsu.org/IMG/pdf/PPPs-crit-finalLAYOUT-2.pdf>>, (02.11.2013).
- HALL, David, (2010), *More Public Rescues For More Private Finance Failures - A Critique Of The EC Communication On PPPs*, A report commissioned by the European Federation of Public Service Unions (EPSU), Public Services International Research Unit (PSIRU), March.
- HM TREASURY, (2012), *A New Approach To Public Private Partnerships*, <https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/205112/pf_2_infrastructure_new_approach_to_public_private_partnerships_051212.pdf>, (02.04.2014).
- HODGE, Graeme A., (2004), "The Risky Business Of Public–Private Partnerships", *Australian Journal of Public Administration*, 63(4).
- HODGE, Graeme A., and GREVE, Carsten, (2007), "Public-Private Partnerships: An International Performance Review," *Public Administration Review*, 67.
- HOOD, John, FRASER, Ian, MCGARVEY, Neil, (2006), "Transparency of Risk and Reward in U.K. Public–Private Partnerships", *Public Budgeting & Finance* / Winter.
- IOB Study, (2013), *Public-Private Partnerships In Developing Countries A Systematic Literature Review*, Literature Review, No:78, Ministry of Foreign Affairs of The Netherlands.

- KOVANCILAR, Birol, MİYNAT, Mustafa, BURSALIOĞLU, Sibel, (2007), *Kamu Maliyesinde Küresel Değişimler*, Gazi Kitabevi, Ankara.
- KOVANCILAR, Birol, UĞUR, Alparslan, (2011), “Mali Konseyler ve Ülke Deneyimleri”, *Maliye Dergisi*, Sayı:160, Ocak-Haziran.
- LOOSEMORE, A. Ng. Martin, (2007), “Risk Allocation In The Private Provision Of Public Infrastructure”, *International Journal of Project Management*, 25.
- MASKIN, Eric and TIROLE, Jean, (2008), “Public-Private Partnerships And Government Spending Limits”, *International Journal of Industrial Organization*, 26.
- MCQUAID, Ronald, W., SCHERRER, Walter, (2008), “Public Private Partnership in the European Union: Experiences in the UK, Germany and Austria”, *65th International Atlantic Economic Conference*, 9th -13th April, Warsaw.
- ROSENEU, Pauline Waillancourt, (1999), “The Strengths and Weaknesses of Public Private Policy Partnerships”, *American Behavioral Scientist*, 43:10.
- SADKA, Efraim, (2006), *Public-Private Partnerships: A Public Economics Perspective*, IMF Working Paper, Fiscal Affairs Department, WP/06/77.
- SANGER, Toby, CRAWLEY, Corina, (2009), “The Problem with Public-Private Partnerships”, <http://www.policyalternatives.ca/publications/monitor/problem-public-private-partnerships>, (15.02.2014).
- SCRIBNER, Marc, (2011), *The Limitations of Public-Private Partnerships Recent Lessons from the Surface Transportation and Real Estate Sectors*, Issue Analysis, Competitive Enterprise Enstitute.
- SPACKMAN, Michael, (2002), “Public-Private Partnerships: Lessons From The British Approach”, *Economic Systems*, 26.
- UNITED NATIONS, (2008), *Guidebook On Promoting Good Governance In Public-Private Partnerships*, United Nations Economic Commission for Europe, New York and Geneva.
- VINING, Aidan, R., BOARDMAN, Anthony, E., (2008), “Public-Private Partnerships Eight Rules for Governments”, *Public Works Management Policy*, Volume 13, Number 2, October.

Türkiye’de Girişimcilik ve Türk Girişimci Profili Üzerine Bir Analiz

Yrd. Doç. Dr. Asuman SÖNMEZ*

T.C. İstanbul Kültür Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü, İSTANBUL

Araş. Gör. Andaç TOKSOY

T.C. İstanbul Kültür Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü, İSTANBUL

ÖZET

Girişimcilik ve yeni girişimciler tüm dünyada ekonomilerin gelişmesi ve işsizliğin önüne geçilmesi konularında çıkış yolu olarak görülmektedir. Türkiye ekonomisi açısından da yeni girişimlerle yaratılacak üretim ve istihdam artışı büyük önem arz etmektedir. Girişimciliğin yaygınlaşması ve bilinçli girişimcilerin sektörlerde yerlerini alabilmeleri için son yıllarda gerek devlet gerek özel sektör çalışmalarının hızla arttığı görülmektedir. Sektörler arası işbirliğinin gelişmesine de katkıda bulunan girişimcilik üzerine çalışmalar giderek ülke genelinde yaygınlaşmaktadır. Türkiye’de gerçekleşen girişimcilik konusundaki atılımların saptandığı ve Türk girişimci profiline analiz edildiği çalışmanın amacı; özellikle girişimcilerin demografik özellikleri, faaliyet göstermek istedikleri sektörler, finansmana yönelik ihtiyaçları gibi konuların analizidir. Söz konusu analiz KOSGEB’in “Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi”ni Mayıs-Ağustos 2013 ayları arasında tamamlayan 400 kişilik girişimci aday grubunun verdikleri bilgiler dahilinde yapılmış, yöntem olarak frekans dağılımı kullanılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Girişimcilik, girişimci

JEL Sınıflaması: L26, M13

Entrepreneurship in Turkey and An Analysis on Turkish Entrepreneur Profile

ABSTRACT

Entrepreneurship and entrepreneurs are described as an exit from economic turmoil for the economies in whole world in respect of development of economies and decreasing unemployment problems. Increase in production and employment thanks to new entrepreneurs has great importance in respect of Turkish economy as well. Therefore in order to develop entrepreneurship culture and activities and creating new entrepreneurs for different sectors, both state and private institutions in Turkey have been begun to increase their operations rapidly for the recent years. Works on entrepreneurship which also contribute inter-sectoral relations becomes popular country-wide in Turkey. This study which stated entrepreneurship activities in Turkey for recent years and explored Turkish entrepreneur profile aims to analyze to the subjects such as their demographic features, sectors, capital needs. The mentioned analysis performed with data of 400 people attended to “Applied Entrepreneurship Training” of Republic of Turkey Small and Medium Enterprises Development Organization’s (KOSGEB) between May and August 2013 by using frequency analysis technique.

Key Words: Entrepreneurship, entrepreneur

JEL Classification: L26, M13

* Bu çalışma yazarın TÜBİTAK 2219-Uluslararası Doktora Sonrası Araştırma Bursu kapsamında Wayne State Üniversitesi’ndeki post-doktora araştırmaları sırasında hazırlanmıştır. Aynı zamanda KOSGEB’in “Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri” tanımlı danışmanı olarak görev yapmaktadır.

I. GİRİŞ

Dünya ekonomisinin gelişmesi ve 2007 yılından beri yaşanan ve zaman zaman belirli bölgelerde etkisini hala sürdüren finansal krizden çıkış yolu olarak girişimcilik ve yeni girişimciler gösterilmektedir. Ticaretin gelişebilmesinde de girişimcilerin önemli bir yeri vardır. Tüm dünyada ülkelerinde olduğu gibi Türkiye’de de girişimcilik konusunun ekonomi üzerindeki etkisi kavranmış ve farklı açılardan yaklaşımlarla girişimcilerin önlerindeki engellerin kaldırılması ve girişim sayısının artması için çalışmalar yapılmış ve yapılmaktadır.

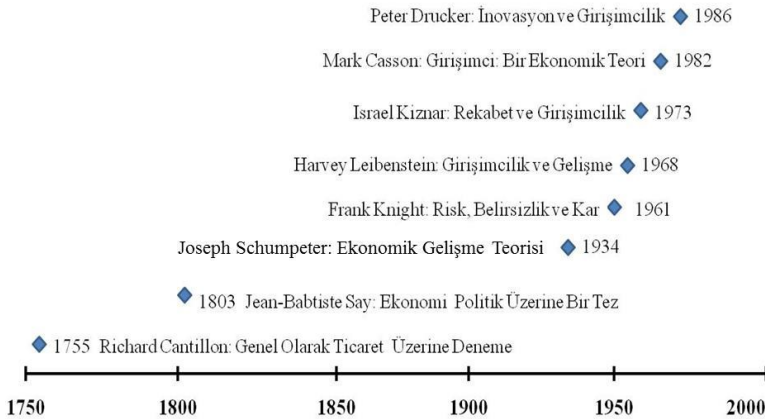
Bu çalışmada; Türkiye’de girişimciliğin gelişimi, son yıllarda kamu ve özel sector kuruluşları tarafından geliştirilen ve uygulanan programlar açıklanmış, 400 girişimci adayı üzerinden yapılan bir araştırma çalışması ile Türk girişimci profilinin analiz edilmesi amaçlanmıştır. Çalışmanın analiz aşamasında yöntem olarak frekans dağılımı yöntemi kullanılmıştır.

II. LİTERATÜR

Girişimcilik ve girişimciler katma değer yaratma, istihdam yaratma, sektörler arası ilişkileri kuvvetlendirme, sosyal fayda ve fakirlikle mücadele, dengeli gelir dağılımının sağlanmasına yardımcı olmaları gibi özelliklerinden dolayı her ülke ekonomisinin gelişiminde önemli bir role sahiptir.

Orta Çağ’da girişimci büyük ölçekli üretim projelerini yöneten bir aktör ya da yönetici olarak benimsenmiştir. O dönemde girişimci risk almamakta, sadece tahsis edilen kaynakları kullanarak projeyi yöneten kişidir. 17.yy’da ise girişimcilik kavramı ile risk arasında ilk kez ilişki kurulmaya başlanmış, girişimci kar ve zarar etme riskini üstlenerek, devletle anlaşma imzalamak suretiyle mal ve hizmet tedarikinde bulunan kişi olarak tanımlanmıştır. Girişimcilik kelimesi ilk olarak ekonomi literatüründe 1730’lu yıllarda Fransız Richard Cantillon tarafından kullanılmış, John Stuart ise 19. yy’da İngiliz literatürüne sokmuştur (Çetindamar, 2002: 33).

Şekil 1. Girişimcilik Kavramının Tarihsel Gelişimi

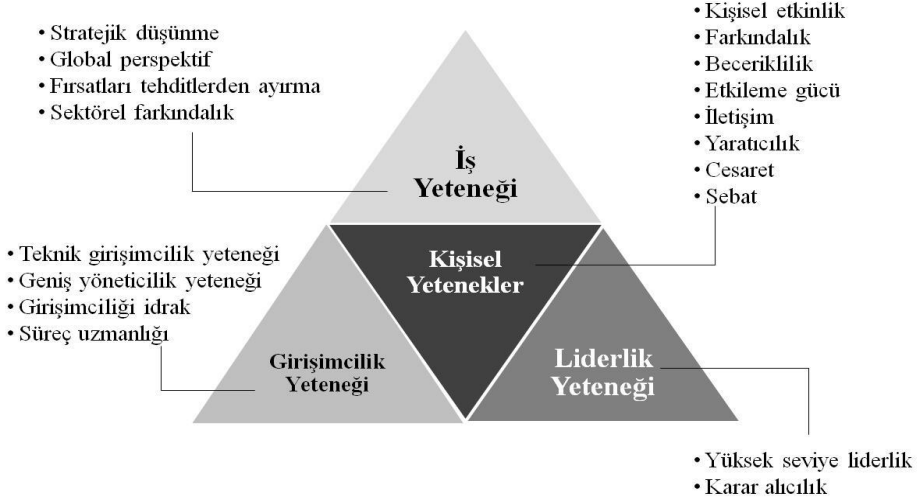


Kaynak: www.wikipedia.org

Fransız Merkantilizmi'nin öncülerinden Cantillon girişimciye sermaye bulma özelliğinin yanı sıra risk üstlenen kişi özelliğini de eklemiştir. Girişimcilik kavramında önemli çalışmaların gösterildiği “Genel Olarak Ticaret Üzerine Deneme” isimli eseri 1955 yılında Fransızca'ya çevrilmiştir. Beaudou girişimci, risk üstlenen, planlayan, idare eden, organize eden ve sahip olan kişi olarak açıklarken, Jean Baptiste Say sermayenin karı ile girişimcinin karını ayırt etmiştir. Francis Walker, girişimcilik konusuna yönetim becerisini de ekleyerek sözkonusu beceriden yarar sağlayan ve geçerli faiz ve para miktarı arasında seçim yapan olarak tanımlı genişletmiştir. Joseph Schumpeter girişimciyi yenilikçi ve denenmemiş teknolojiyi geliştiren yani inovatif yeniliklere öncülük eden kişi olarak tanımlamıştır. Girişimciler bu yapıları ile çalıştıkları firmalarına gelişme getirdikleri gibi ekonomik gelişmeye de katkıda bulunurlarken inovatif aktiviteler beş farklı yeni bileşim şeklinde açıklanabilir (Schumpeter, 1963 (1911) :66). Bunlar; henüz tüketicilerin bilmedikleri yeni ürünlerin tanıtımı, üreticilerin henüz kullanmadıkları yeni teknolojilerin tanıtımı, girilmemiş ya da bilinmeyen bir pazara açılma, ilk defa üretilecek ya da kullanılacak yeni hammadde ve/veya yarı mamullerin çıkışı, tekel durumunu yaratmak ya da kırmak için endüstrilerin yeniden organizasyon şeklinde özetlenebilir. Peter Drucker'a göre inovasyonun yanı sıra girişimci fırsatları maksimize eden kişidir. Albert Shapero girişimciyi teşebbüs eden, inisiyatif alan, bazı sosyal ve ekonomik mekanizmaları organize eden ve iflas riskini göze alan kişi olarak tanımlamıştır. Robert Hisrich ise girişimci ve girişim finansal, sosyal ve psikolojik risklerle birlikte parasal ve kişisel tatmin alan; bu amaçla gerekli zaman ve çabayı harcayarak farklı bir değere sahip bir şey yaratma sürecidir. Kirzner girişimciye yeni ekonomik sosyolojik perspektiften bakmış, girişimci ile pazar ve tüketici ilişkisi üzerine odaklanmıştır.

Başarılı girişimcilerin paylaştıkları ortak karakterleri azim, tutku, belirsizliklere karşı hoşgörülü olma, vizyon sahibi olma, kendine inanma ve güvenme, esneklik, yeni kurallar yaratma şeklinde yedi başlıkta toplamak mümkündür. “Beş Önemli Karakter Özelliği ve Girişim Durumu” başlıklı 23 yayınlanmış eser üzerinden yapılan araştırma girişimcilerin kurumsal yöneticilerden daha farklı kişiliklerde olduklarını, açıklık ve deneyim (merak ve inovasyon), dürüstlük ve vicdan (disiplin ve motivasyon) konularında daha yüksek değerlere sahip olduklarını saptamıştır (Robinson, 2014). Girişimcilerin sahip olmaları gereken dört önemli yetenek ise iş yetenekleri, kişisel yetenekler, liderlik yeteneği ve girişimcilik yeteneği olmak üzere sıralanabilir.

Şekil 2. Girişimcilikte Dört Önemli Yetenek



Kaynak: <http://turtleinvestor888.blogspot.com/2009/07/entrepreneurship-requires-four-areas-of.html>

Girişim konusuna bakılmaksızın bir girişimcinin sahip olması gereken üç özellik hedeflediği alanda başarılı olmaya yönelik motivasyona sahip olma, risk alma ve yenilikçi olma, girilen alanla ilgili olarak bilgi sahibi olma şeklinde ifade edilebilir. Bu nitelikleri teknik, yönetsel ve bireysel olarak tasnifleyen Hisrich’e göre bu özellikler aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

Tablo 1. Girişimcinin Özellikleri

Teknik Beceriler	Yönetsel Beceriler	Bireysel Beceriler
Sözlü iletişim	Amaçları belirleme	İçsel denetim
Çevresel gözlem	Karar verme	Risk alma
Teknik yönetim bilgisi	İnsan ilişkileri	Yenilik yapma
Teknoloji	Pazarlama	Değişimi yönetmek
Kişilerarası ilişki	Finans	Kararlı olma
Dinleyici olma	Muhasebe	Vizyon sahibi olma
Örgütlenme	Yönetim-Yönetim geliştirme	
Şebeke kurabilme	Denetim	
Yönetim türü	Sorun çözme	
Takım oyuncusu olma	Girişim	

Kaynak: Hisrich, 1998: 20

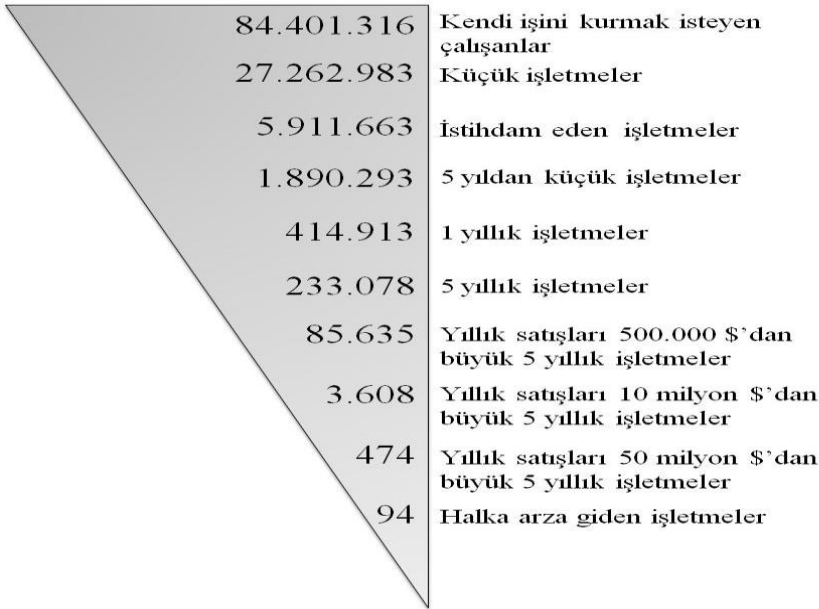
Özetle; genel olarak bir girişimcide bulunması istenen özellikler, risk alabilme yeteneği, başarılı olma isteği, başkalarıyla çalışabilme, onlara güvenebilme ve onları yönetebilme eksikliklerini kabul edebilme ve araştırmacı olma, zor ve ağır şartlar altında çalışabilme ve sabırlı olma şeklinde sıralanabilir.

III. TÜRKİYE'DE GİRİŞİMCİLİĞİN GELİŞİMİ

Türkiye’de finansal liberalizasyon hareketlerinin öncesindeki kapalı ekonomik model ve ekonomide geçerli olan ithal ikamesi uygulaması, iş dünyasını global rekabet ortamından uzak tutarak, iç piyasada hakim olmanın verdiği rahatlıkla karlarını korumaya çalışan ve siyasi ve ekonomik belirsizlikler içinde risk almaktan çekinen bir ortam yaratmıştır. Günümüzde ise her geçen gün küçülen dünya ve sınırların ortadan kalktığı ekonomik sistemde rekabetten uzak durabilmek neredeyse hiçbir işletme ya da sektör için imkan dahilinde değildir. Söz konusu gelişmeler Türkiye ekonomisi için de geçerli olup, son yıllarda girişimciliğin önemi kavranmış ve gerek devlet gerekse özel sektör kuruluşlarının katkılarıyla, girişimcilik konusunda yeni çalışmalar yapılmaya başlanmıştır.

Girişimlerin başarısı ve devamlılığı sürekli tartışılan bir konu olup, başarının önündeki engeller saptanmaya çalışılmakta ve ortadan kaldırılması için politikalar üretilmektedir. Açılan her işletmenin başarılı olacağı ve uzun yıllar faaliyetlerine devam edeceğini beklemek mümkün değildir. Dünyanın en gelişmiş ekonomileri arasında ilk sıralarda yer alan ve birçok farklı finansal araçla işletmeler için alternatif finansman modelleri üreten Amerika Birleşik Devletleri’nde (ABD) bile girişimler uzun ömürlü değildir.

Şekil 3. ABD’deki Girişimcilerin Gelişimi



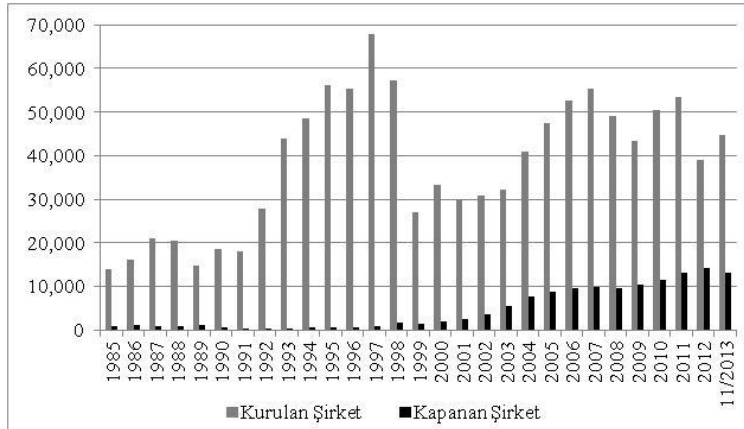
Kaynak: Shane (2011), U.S. Census Bureau, Gallup/Eurobarometer

Söz konusu duruma neden olarak öncelikle satışlardaki yetersizlikler, ardından rekabette zayıflık, beklenmedik harcamalar ve alacakların tahsilatında zorluklar gösterilmektedir (Berry, 2007<http://timberly.bplans.com/2007/06/market-fit-is-c.html>).

Benzer gelişim şekli ve aynı sorunlar Türkiye’deki girişimciler için de geçerlidir. Türkiye’de tam zamanlı bir işte çalışanlar içinde girişimcilik hakkında olumlu görüş belirtenlerin oranı yüzde 76’dır (GfK, 2011). 2010 yılında toplam istihdam içerisinde işveren olarak çalışanların payı yüzde 5.3 seviyesindedir (TÜİK, 2013). Finansal kaynaklara erişim konusu ise yine hem Türk hem de dünyanın bir çok ülkesinde gerek girişimciler gerekse mikro, küçük ve orta ölçekli işletmeler açısından önemli sorun olarak tanımlanmaktadır.

Diğer taraftan kurulan şirket kapanan şirket istatistiklerinde Grafik 1’de de gösterildiği üzere son yıllarda kapanan şirket sayısında artış kaydedilmiştir. Bu durum şirketlerin son dönemde ekonomik ve siyasi krizlerin de etkisiyle ayakta kalmakta zorlandıklarının bir göstergesidir. Söz konusu istikrarsızlıkların olduğu dönemlerde girişimcilerin şirket kurmakta da istekli olmadıkları görülmektedir.

Grafik 1. Kurulan Şirket Kapanan Şirket İstatistikleri



Kaynak: TÜİK, TOBB

2001 yılı Global Entrepreneurship Monitor – Küresel Girişimcilik Raporu (GEM)’na göre uluslar arası girişimcilik endeksinde kullanılan 100 yetişkin içinde şirket kuran insanların sayısında Türkiye 29 ülkeden daha az sayıda girişimciye sahip olup, şirket kuran sayısı Meksika’da 18,7, İrlanda’da 12 ve ABD’nde 11,7 iken Türkiye’de bu sayı 4,6 kişi olarak belirlenmiştir (TÜSİAD, 2003; 8). 2012 yılında 69 ülkeden 198.000 kişi ile yapılan anket sonucunda oluşturulan aynı raporda ise Türkiye’nin 2006 yılında yüzde 6.11 olan girişimcilik notu yüzde 12.22’ye yükselmiş, erken girişimcilik indeksi açısından araştırmaya katılan 30 etkinlik güdümlü ekonomi arasında Türkiye 17. sırada yer almıştır. Benzer şekilde kurumsallaşmış girişimcilerin 18-64 yaş arasındaki yetişkin nüfusa olan oranı, 2006 yılında yüzde 2.2, 2008 yılında yüzde 4.6 iken 2010 yılında yüzde 10.7’ye yükselmiştir (“Türkiye’de Yükselen Değer Girişimcilik”, 2011). Şirketlerini kurma aşamasında olan girişimcilerin oranı ise 2006 yılında

yüzde 2.2, 2008 yılında yüzde 3.2, 2011 yılında 3.7 iken 2012 yılında yüzde 7.25'e çıkmıştır. Söz konusu istatistikler Türkiye'nin girişimcilik konusunda yaptığı çalışmaların başarılı bir şekilde ilerlediğinin göstergesidir.

Kadın girişimcilik oranlarında ise rakamlar yükselmekle birlikte, istenen seviyelere henüz gelinememiş olup, 2010 yılı verilerine göre toplam işveren olarak çalışanlar içinde kadının payı yüzde 6.9 iken erkeğin payı ise yüzde 93.1'dir (TÜİK, 2013). 2011 yılında her 100 erkeğe karşılık 28 kadın girişimcilik faaliyetinde bulunmuştur ("Türkiye'de Yükselen Değer Girişimcilik", 2011). Yapılan bir araştırmada ise kadınların yüzde 39'unun girişimciliğe olumlu baktığı, girişimcilik konusunda yüzde 42 ile en cesur kadınların bulunduğu İsviçre'den sonra Türkiye'nin yüzde 41 ile ikinci sırada yerini aldığı belirtilmiştir (GfK, 2011). Kadınların iş hayatına girmesinin önünün açılması hedefiyle KOSGEB'in "Girişimcilik Desteği"nde pozitif ayrımcılık yapılmıştır. Benzer şekilde kadınların gelişimine yönelik sivil toplum kuruluşlarının da ülke çapında çeşitli faaliyetleri bulunmaktadır.

Özetle; ülke çapında girişimciliğin gelişmesi için çalışmalar, 1980'li yıllardan itibaren uygulanmaya başlanmakla birlikte, 1990'lı yıllarda hız kazanmış, 2000'li yıllarda ise desteklerin ve destek sağlayan kurum/kuruluşların sayısında önemli artışlar yaşanmıştır olup, özellikle son yıllarda;

- Dokuzuncu Kalkınma Planı (2007-2013)'de girişimcilerin KOBİ'lerin ve girişimcilerin rekabet güçlerini artırmak ve yeni pazarlara açılmalarını sağlamak için, iş kurma ve iş geliştirme aşamalarında eğitim ve danışmanlık hizmeti sağlanması konusunun gündeme alınması, teknoloji geliştirme amaçlı girişimlerinin önünün açılması için risk sermayesi ve benzer araçların yaygınlaştırılması (Kalkınma Bakanlığı, 2006; 40, 76, 82)
- Onuncu Kalkınma Planı (2014-2018)'de girişimciliğin eğitim sisteminde işlenen konular içine alınması ve küçük yaşta girişimcilik kültürünün aşılması, üniversite-sanayi işbirliğinin girişimciliği geliştirici yönde de kullanılması, akademisyen ve öğrencilerin ar-ge ve girişimcilik faaliyetlerinin desteklenmesi, sadece sanayi, hizmetler, ticaret sektörlerinde değil tarım sektöründe de girişimciliğin yaygınlaşması (Kalkınma Bakanlığı, 2013a: 35, 98-100),
- Sivil Toplum Kuruluşları ile birlikte eğitimlerin düzenlenmesinin ön görülmesi,
- Orta Vadeli Program 2013-2015'de yenilik tabanlı girişimcilik destek mekanizmalarının geliştirilmesi ve girişimciliği geliştiren kümelenme oluşumlarının desteklenmesi (Kalkınma Bakanlığı, 2012: 38), Orta Vadeli Program 2014-2016'da girişimcilerin finansman kaynaklarına erişimlerinin kolaylaştırılması (Kalkınma Bakanlığı, 2013b: 46),
- Türkiye Sanayi Stratejisi Belgesi 2011-2014 (Avrupa Üyeliğine Doğru) Eylem Planı'nda sanayi sektöründe girişimciliğin yaygınlaştırılmasına yönelik eğitim ve desteklerin verileceğinin belirtilmesi (Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı 2010:22, 42),

- KOSGEB 2011 - 2013 KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı’nda girişimciliğin tüm topluma yayılmasının sağlanması için çalışmaların yapılacağı ifade edilmesi (KOSGEB, 2011b; 58), girişimcilik kültürünü geliştirmek ve başarılı yeni işletmelerin kurulmasını teşvik etmeyi amaç edinmesi (KOSGEB, 2013a: 13) girişimcilik politikalarına rehberlik yapmak ve kültürü yaygınlaştırmak için uygulamalarda bulunması (KOSGEB, 2011a; 9) gibi yapılan çalışmalarla, Türkiye’de girişimcilik ve girişimciler desteklenmiş ve desteklenmeye devam edeceklerdir.

Söz konusu çalışmalar sonucunda Türkiye’nin son 2 yıl içinde girişimcilikte ciddi yollar kat etmiş olup, 2011 yılında girişimciliğe olumlu bakma ve kendi işini kurma konusunda Türkiye, İsviçre ile birlikte yüzde 50’lik oranla Avrupa’nın en cesur ülkesi konumuna gelmiştir. (GfK, 2011). Ulusal Franchising Derneği’nin verileri de söz konusu durumu desteklemekte, Amerika’da 12, Finlandiya’da 60, Almanya’da 45 kişiden biri kendi işini kurmak isterken, Türkiye’de her iki kişiden birinin kendi işini kurmak istediğini ifade etmektedir. (<https://www.kobilersizininicin.com/turkiyede-girisimcilik.aspx>)

IV. TÜRKİYE’NİN GİRİŞİMCİ PROFİLİ ANALİZİ

Çalışmanın bu bölümünde çoğunluğu İstanbul’da yaşayan 400 girişimci adayının Mayıs – Ağustos 2013 ayları içerisinde KOSGEB, İstanbul Kültür Üniversitesi ve İŞKUR ortaklığında düzenlenen KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri’ni tamamlayan ve eğitimlere katılabilmek için doldurmuş oldukları başvuru formları üzerinden değerlendirmeler yapılmış Türk profilinin analiz edilmesi amaçlanmıştır. Yöntem olarak frekans analizi yöntemi tercih edilmiş ve benzer alanda akademik ve iş dünyası tarafından gerçekleştirilmiş çalışmalarla karşılaştırmalar yapılmıştır. Başvuru formlarından seçilen ve çalışmanın temelini oluşturan sorular aşağıdaki gibidir;

- 1- Cinsiyetiniz?
- 2- Doğum tarihiniz?
- 3- En son bitirdiğiniz okul hangisidir?
- 4- E-posta adresiniz nedir?
- 5- Ev adresiniz nedir?
- 6- Telefon numaranız nedir?
- 7- Kurmak istediğiniz iş fikri nedir?
- 8- İş nerede kuracaksınız?
- 9- Kuracağınız iş ile ilgili deneyiminiz var mı?
- 10- İşin kurulumu için gereken sermaye ne kadardır?
- 11- Ortağınız olacak mı?
- 12- Daha önce kendi işinizi kurdunuz mu?
- 13- Çalıştıracağınız eleman olacak mı kaç kişi?
- 14- İş kurarken faydalanacağınız finansal kaynaklar nelerdir?

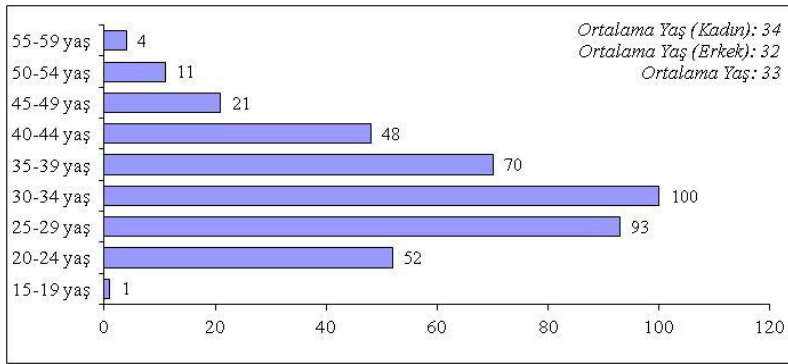
IV.A Demografik Özellikler

400 kişilik grupta 187 kadın 213 erkek üzerinden değerlendirme yapılmıştır. Kadın erkek oranının yüzde 46.8 ve yüzde 53.2 olması Türkiye’de kadın girişimci sayısının erkek girişimci sayısına eşit olmasından ziyade eğitime

seçilen girişimci adaylarına eşit katılım hakkının verilmek istenmesinden kaynaklanmaktadır. Bununla birlikte, KOSGEB'in "Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri"ne katılan kadın girişimci adayının sayısı her yıl artış göstermektedir. Benzer grup üzerinde 110 kişi ile yapılan bir analizde de eğitimlere katılan girişimci adaylarının yüzde 55'i erkek, yüzde 45'i kadındır (Toksoy ve Sönmez, 2013; 333-351). Yapılan bir araştırmaya göre ise Türkiye'de kendi işini kurmayı isteyenlerin oranı erkeklerde yüzde 63, kadınlarda ise yüzde 43'tür (GfK, 2010).

Katılımcıların yaş aralığı ise genel olarak 20 – 59 yaş arasında olup, 30 – 44 yaş arasındaki girişimci sayısı toplam girişimci sayısının yüzde 25'ini oluşturmaktadır, ortalama yaş ise kadınlarda 34, erkeklerde 32'dir. Yapılan bir diğer araştırmada da kadınların yaş ortalaması 35, erkeklerin yaş ortalaması 30 ve girişimcilerin yaş ortalaması ise 31'dir. (BIC Angel Investment, 2013).

Grafik 2. Girişimcilerin Yaş Aralığı

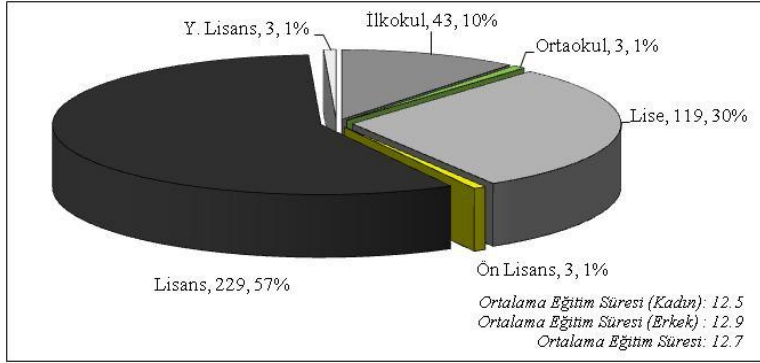


Türkiye'nin en hızlı büyüyen ilk 100 şirketini kuran kişilerin, şirketlerini kurduklarındaki ortalama yaşları 31, kurucuların şu anki yaş ortalamasının 41'dir ("Türkiye'nin En Hızlı Büyüyen 100 Şirketi açıklandı", 2013). Söz konusu veriler çerçevesinde ülkemizin genel olarak girişimcilik yaşının kadın erkek ayırmızsız 30 – 44 yaş arasında olduğunu söyleyebiliriz.

Girişimci adaylarının yüzde 77.5'i İstanbul Avrupa, yüzde 18.5'i İstanbul Anadolu ve yüzde 4'ü İstanbul dışından gelen kişilerden oluşmaktadır. Eğitimlerin İstanbul Avrupa yakasında düzenleniyor olmasının söz konusu dağılım üzerinde etkisinin olduğunu söylemek mümkündür. Girişimci adayları daha çok kendilerine yakın bölgelerde eğitime katılmayı ve iş kurmayı tercih etmektedirler. Benzer şekilde 400 girişimci adayından yüzde 91.8'inin İstanbul'da işini kurmak istemesi de yine girişimcilerin kendi şehirlerinde iş yapmak istediklerinin bir göstergesidir. Bununla birlikte, Marmara Bölgesi girişimcilik konusunda Türkiye'nin birinci bölgesi olup, bölge halkının yüzde 62'si (Türkiye ortalaması yüzde 53) kendi işini kurabileceğini düşünmektedir (GfK, 2010).

Girişimci adaylarının eğitim seviyeleri genel olarak Türkiye ortalaması olan 6 yıl eğitim süresinin yaklaşık iki katına denk gelmektedir. Grafik 3'ün de gösterdiği gibi 400 kişinin yüzde 57.3'ünü üniversite mezunu katılımcılar oluşturmaktadır.

Grafik 3. Girişimcilerin Eğitim Seviyesi



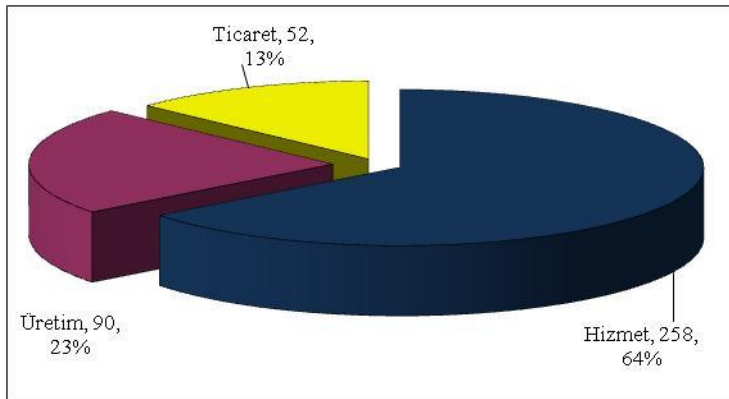
Eğitim seviyesindeki yükseklik çalışmayı oluşturan soruların daha bilinçli bir grup tarafından cevaplandırıldığını göstermesi açısından önemlidir.

IV.B. İş Fikri ve Girişimlerin Sektörel Dağılımı

KOSGEB’in 2009 yılı verilerine göre Türkiye’deki yaklaşık toplam 3.2 milyon KOBİ’nin sektörel dağılımı; yüzde 82’i ticaret ve hizmetler, yüzde 13’ü ise üretim sektörü şeklindedir. 2010 yılı verilerine göre ise girişimcilerin en fazla faaliyet gösterdiği ilk üç sırada yüzde 40.5 ile toptan ve perakende ticaret; motorlu kara taşıtlarının ve motosikletlerin onarımı, yüzde 17.7 ile ulaştırma ve depolama, yüzde 12.9 ile imalat sanayi yer almıştır (TÜİK, 2013). KOSGEB’e kayıtlı işletmelerde ise söz konusu oranlar sırasıyla yüzde 42.4, yüzde 7.6 ve yüzde 21.7’dir (KOSGEB, 2011a: 41)

400 girişimci adayının işlerini kurmayı hedefledikleri ana sektörlerde de yine ağırlık hizmet ve ticaret sektörlerindedir. Grafik 4’ün de gösterdiği gibi sonuçlar Türkiye dağılımına uygun olarak şekillenmiş olup, girişimci adaylarının daha çok hizmet ve ticaret sektörlerinde (toplam yüzde 77) faaliyet göstermek istedikleri görülmektedir. İstihdam ve özellikle katma değer yaratımı açısından önemli sektör olan üretim sektörünün payı ise yüzde 23’tür.

Grafik 4. Girişimcilerin İş Kurmayı Planladıkları Sektörler



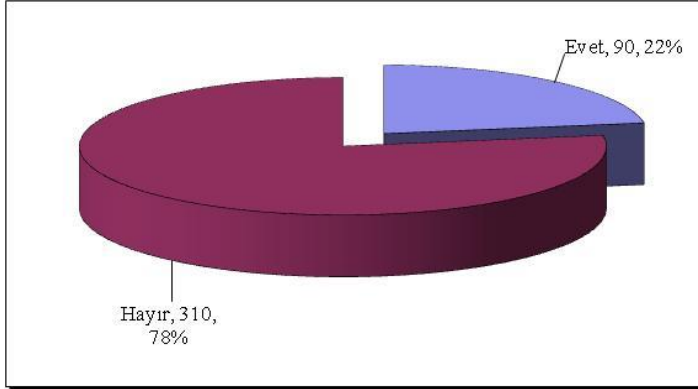
Analiz sonucunda kadınların hizmet sektöründe erkeklerle eşit oranda dağıldığı, üretim ve ticaretle ise daha düşük sayıda oldukları görülmektedir.

IV.C. Girişimcilerin İş Hayatına ve İş Kurmaya Yönelik Tecrübeleri

Girişimcilikte başarıyı yakalamanın en önemli şartlarından birisinin iş tecrübesi ve özellikle kurulacak iş ile ilgili deneyimin olmasıdır. Söz konusu durum şirketlerin devamlılığı ve ekonomiye katkılarının artmasında da etkilidir. 400 kişilik grup içinde 331 girişimci adayının iş tecrübesi olup, iş tecrübesi olan kadınlar iş tecrübesi olan erkeklere oranla daha az sayıdadır. Temmuz 2013’de 156 girişimci adayı üzerinde yapılan bir başka araştırmaya göre ise katılımcılar ortalama 3.4 yıllık tecrübeye sahip iken, yüzde 57’si 1 veya 2 yıllık, yüzde 8’si ise 10 yılın üzerinde bir tecrübeye sahiptir. (BIC Angel Investment, 2013).

Grafik 5’in de gösterdiği gibi girişimci adaylarının çok önemli bir bölümü ilk defa iş kuracaktır. Bu durum, içinde yönetim ve sürdürülebilirlik konusunda başarısızlık yaşanması tehlikesini de barındırmaktadır.

Grafik 5. Girişimcilerin İş Kurma Tecrübeleri

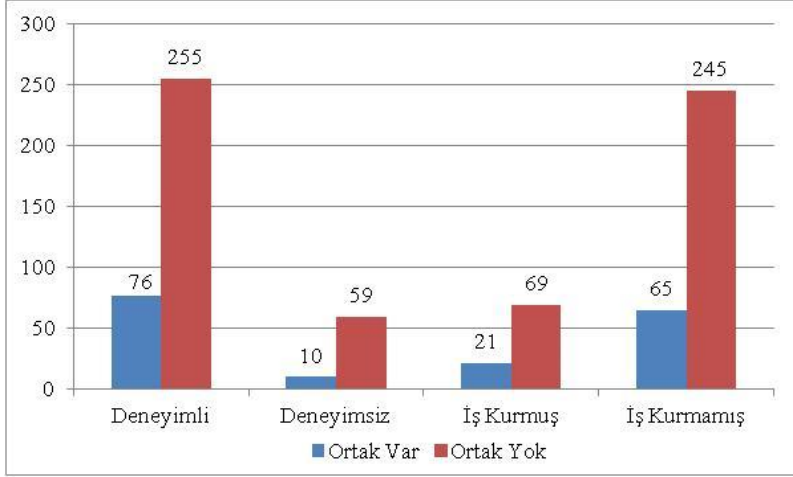


Diğer taraftan iş kurma açısından da erkeklerin kadınlara göre daha deneyimli oldukları gözlenmiştir. Daha önce iş kurmuş olan 90 girişimci adayının içinde kadınların payı yüzde 30 iken erkeklerin payı yüzde 70 seviyesindedir. İş kurmayan 310 kişinin dağılımında ise kadın erkek oranı hemen hemen birbirine eşittir.

IV.D. Ortaklık Kültürü

Ülkemizde işletmelerin yapıları incelendiğinde; ortaklık kültürünün çok fazla geliştiğini söyleyebilmek mümkün değildir. Türkiye’deki işletmelerin büyük bir çoğunluğunu gerek ekonomik nedenler gerekse ortaklık kültürünün gelişmemesi nedeniyle şahıs şirketleri oluşturmaktadır. 2010 yılında ferdi mülkiyet olan girişimlerin payı yüzde 49.3, limited şirket olan girişimlerin payı ise yüzde 28.9 olarak hesaplanmıştır (TÜİK, 2013). Ortaklık konusunda söz konusu düşünce ve geleneğin girişimci adaylarında da devam ettiği 400 kişiden 314’ünün ortak istemediğini beyan etmesiyle görülmektedir. Söz konusu düşünce doğrultusunda kadın erkek oranları da çok yakın seviyelerdedir.

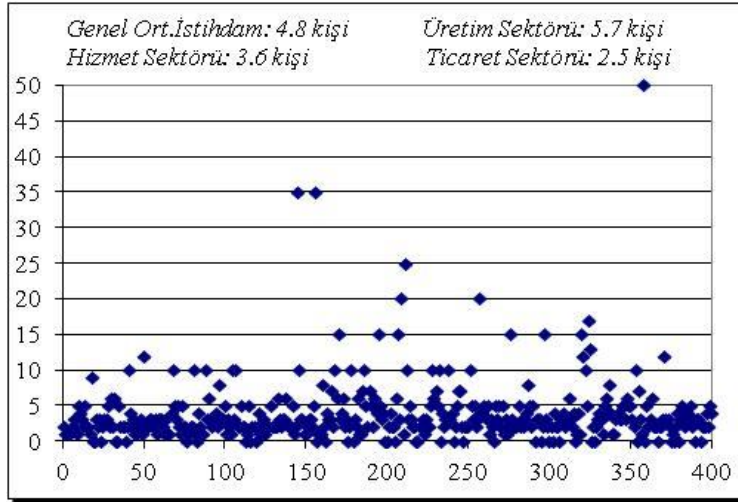
Grafik 6. Girişimcilerde Deneyim, İş Kurma ve Ortaklık İlişkisi



Diğer taraftan Grafik 6’da da görüldüğü üzere deneyimli/deneyimsiz ya da daha önce iş kurmuş/iş kurmamış ayrımı olmaksızın girişimci adayları kuracakları şirketlerin yüzde 100 oranında kendilerine ait olmasını tercih etmektedirler. Türkiye’deki ortaklık konusuna bu şekilde mesafeli duruş özellikle devlet ve özel kuruluşların bölgelerde gerçekleştirmeye çalıştıkları kümelenme çalışmalarının da başarısı ve devamlılığının önünde bir bariyer oluşturmaktadır.

IV.E. İstihdam Yaratma Potansiyeli

Girişimcilik istihdam yaratma özelliği nedeniyle ekonomiler açısından büyük değer taşımaktadır. İş kayıtlarında 2008 yılında yeni doğan işveren girişimlerin istihdam yaratma oranı yüzde 10.7 iken söz konusu oran 2009 yılında yüzde 6.7, 2010 yılında yüzde 2.5 olarak açıklanmıştır (TÜİK, 2013). 400 kişilik grubun iş kurmaları halinde yaratacakları istihdam toplamı 1,509 kişi olarak hesaplanmıştır. Kendilerinin de iş sahibi olacakları düşünüldüğünde toplam rakam yaklaşık 1,900 kişiye ulaşmaktadır. Genel ortalamaya bakıldığında her şirketin 5 kişilik istihdam yaratma potansiyeli taşıdığı görülmektedir. KOSGEB 2011 – 2013 yılları arasında yaklaşık 10,500 girişimciye destek vermiştir. Söz konusu ortalama ile bu sayı birleştirildiğinde en az 10,500 en fazla 50,000 kişinin iş sahibi olduğu saptanmaktadır. Grafik 7’de gösterildiği gibi girişim başına ortalama istihdam yaklaşık 5 kişi olup, yoğunlaşma söz konusu değerlerin altında oluşmaktadır. Türkiye Girişimcilik Araştırması’nda saptanan rakam ise yaklaşık 4 kişidir (GfK, 2011).

Grafik 7. Girişimcilerin İstihdam Rakamları

2008 yılında Türkiye’de KOBİ’lerde ortalama çalışan sayısı 3 olup, söz konusu ortalama ticaret ve hizmetler sektörlerinde 2, üretim sektöründe 6 kişidir (KOSGEB, 2011b: s.31). 400 kişilik grubun verdiği cevaplardan 2013 yılına ait sonuç ile 2008 yılında Türkiye’ye ait rakamlar arasında bir paralellik gözlenmektedir.

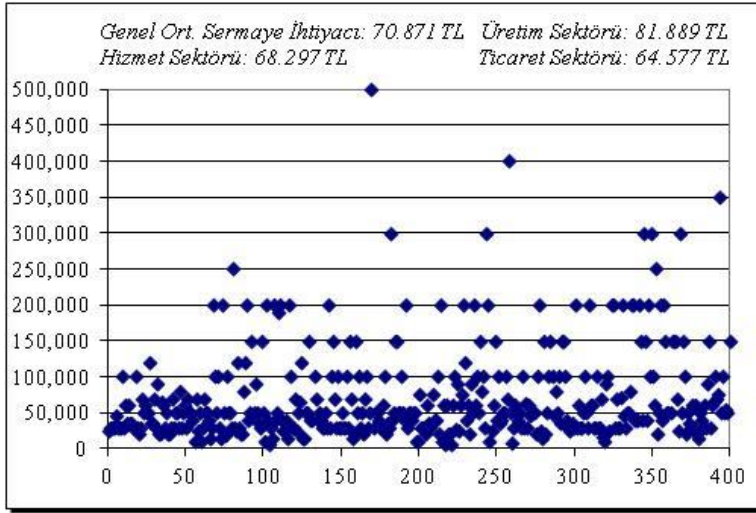
IV.F. Sermaye Birikimi, Sermaye İhtiyacı ve Finansal Kaynaklar

Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de de hem girişimcilerin hem de KOBİ’lerin temel sorunlarının başında finansal kaynaklara ulaşmada zorluk ve yetersizlik gelmektedir. Dünyanın en gelişmiş ekonomilerinden ABD’nde bile çok fazla finansman modeli bulunmasına rağmen girişimciler ve KOBİ’ler finansal yetersizlik ile mücadele etmektedirler. Söz konusu durum her ne kadar finans sektöründe yeni ürünler ve uygulamalar başlamış olsa da Türkiye için de geçerliliğini korumaktadır. Türkiye’de bankacılık sektörünün tüm gelişmelere rağmen özellikle teminat konusundan kaynaklanan sorunlara alternatif çözümler bulamayışı, iş melekleri kavramının yakın dönemlerde uygulamaya geçmesi, girişim sermayesi şirketlerinin ise riskin görece olarak düşüklüğü ve karlılığın yüksekliği nedeniyle daha çok orta ve büyük ölçekli şirketlerle çalışma isteği söz konusu girişimcilerin başlangıç sermayesi bulmaları sırasında zorluklar yaşamasına neden olmaktadır. “Kendi işinizi kurmanın önündeki en büyük engel nedir?” sorusuna girişimcilerin yüzde 70’i “başlangıç sermayelerinin olmaması”, “devlet desteği bulunmaması” ve “bilgi eksikliği” yanıtını vermekte (GfK, 2010), her üç kişiden biri kişisel bilgi ve becerilerinin girişimcilik için yeterli olmadığını düşünmektedir (GfK, 2011).

400 kişilik grubun verdiği cevaplar çerçevesinde girişimci adaylarının iş kurlmaları ile ilgili ihtiyaçları olan sermaye miktarı ortalama olarak 70,801 TL’dir.

400 kişilik grupta 200,000 TL’nin üzerinde sermaye ihtiyacı olan 10 girişimci adayının dışında kalan grubun ortalaması ise 64,355 TL’dir. Grafik 8’de de gösterildiği gibi hizmetler ve ticaret sektörlerinde yaklaşık değerler mevcut iken üretim sektöründe sermaye ihtiyacı diğer sektörlere oranla daha yüksektir. Diğer taraftan sermaye ihtiyacı miktarındaki yoğunlaşma 50,000 TL seviyesindedir.

Grafik 8. Girişimcilerin Sermaye İhtiyacı



Sermaye ihtiyacının kadın erkek bazlı ayrımlarında ise ortalama sermaye ihtiyacı kadın girişimcilerde 66,126 TL iken erkek girişimcilerde 75,038 TL olarak hesaplanmıştır.

Türkiye’de KOSGEB’in girişimciler için uyguladığı “Girişimcilik Desteği”nin miktarıyla girişimcilerin ihtiyacı olduğu tespit edilen miktarlar arasında da bu bağlamda paralellik bulunmaktadır. KOSGEB’in Girişimcilik Desteği, 30,000 TL’lik kısmı hibe, 70,000 TL’lik kısmı ise 24 ayı geri ödemesiz olmak üzere 48 ay vadeli 0 faiz oranlı banka kredisinden oluşmakta ve KOSGEB banka faizleri konusunda yine girişimcilere destek sağlamaktadır. Bununla birlikte, her ne kadar kadın girişimcilerin ihtiyacı olan miktar erkeklere oranla daha düşük olsa da kadınların iş hayatına dahil edilmesi ve kadın girişimciliğin gelişmesi amacıyla söz konusu desteğin miktarında olmamakla birlikte oranlarında pozitif ayrımcılık yapılmıştır. Yine benzer şekilde özürli kişiler için de destek oranları kadınlarla eşit tutulmuştur. Diğer taraftan kalkınmada geri kalmış bölgelerin destek oranları ile kalkınmış bölgelerin oranları arasında da 1,000 baz puanlık fark bulunmaktadır.

400 kişilik gruptan edinilen bilgiler çerçevesinde toplamda 100,000 TL’ye ulaşan Girişimcilik Desteği yeni iş kuracak girişimci adayları için birçok problemi çözebilecek niteliktedir. Girişimcilik Desteği’nin miktarları, bölgelere ve kadın erkek ayrımına göre düzenlemeleri ve girişimcilerin harcamaları gereken miktarlar Tablo 2’de gösterilmiştir.

Tablo 2. KOSGEB Girişimcilik Desteği, Girişimcinin Harcaması Gereken Tutarlar

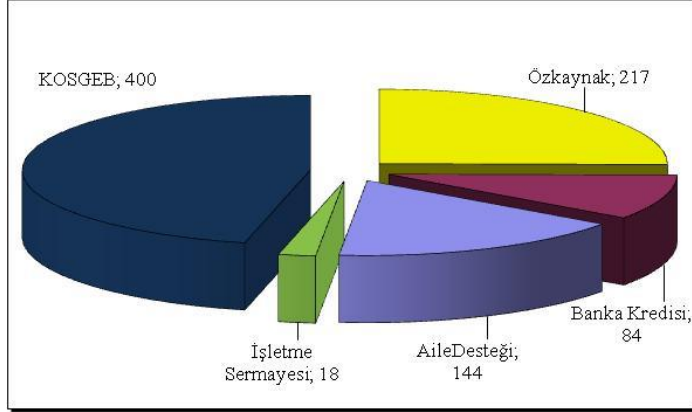
KOSGEB Desteği'nin Kullanabilmek İçin Harcaması Gerekl Tutarlar (KDV Hariç)					
Destekler	Üst Sınır	I. & II. Bölgeler		III. IV. V. & VI. Bölgeler	
		Erkek (%60)	Kadın & Özürlü (%70)	Erkek (%70)	Kadın & Özürlü (%80)
İşletme Kuruluş Desteği	3.000	5.000	4.286	4.286	3.750
Kuruluş Dönemi Makine, Teçhizat, Ofis Donanım ve Yazılım Desteği	15.000	25.000	21.429	21.429	18.750
İşletme Giderleri Desteği (12-24 ay içinde aylık 1.000 TL)	12.000	20.000	17.143	17.143	15.000
Sabit Yatırım Desteği (24 ay geri ödemesiz 48 ay faizsiz)	70.000	116.667	100.000	100.000	87.500
Toplam	100.000	166.667	142.857	142.857	125.000
Girişimcinin Harcaması Gerekl Tutarlar (KDV Hariç)					
Destekler	Üst Sınır	I. & II. Bölgeler		III. IV. V. & VI. Bölgeler	
		Erkek (%60)	Kadın & Özürlü (%70)	Erkek (%70)	Kadın & Özürlü (%80)
İşletme Kuruluş Desteği	3.000	2.000	1.286	1.286	750
Kuruluş Dönemi Makine, Teçhizat, Ofis Donanım ve Yazılım Desteği	15.000	10.000	6.429	6.429	3.750
İşletme Giderleri Desteği (12-24 ay içinde aylık 1.000 TL)	12.000	8.000	5.143	5.143	3.000
Sabit Yatırım Desteği (24 ay geri ödemesiz 48 ay faizsiz)	70.000	46.667	30.000	30.000	17.500
Toplam	100.000	66.667	42.857	42.857	25.000
KOSGEB Desteği'nin Kullanabilmek İçin Harcaması Gerekl Tutarlar (%18 KDV Dahil)					
Destekler	Üst Sınır	I. & II. Bölgeler		III. IV. V. & VI. Bölgeler	
		Erkek (%60)	Kadın & Özürlü (%70)	Erkek (%70)	Kadın & Özürlü (%80)
İşletme Kuruluş Desteği	3.000	5.000	4.286	4.286	3.750
Kuruluş Dönemi Makine, Teçhizat, Ofis Donanım ve Yazılım Desteği	15.000	29.500	25.286	25.286	22.125
İşletme Giderleri Desteği (12-24 ay içinde aylık 1.000 TL)	12.000	23.600	20.229	20.229	17.700
Sabit Yatırım Desteği (24 ay geri ödemesiz 48 ay faizsiz)	70.000	137.667	118.000	118.000	103.250
Toplam	100.000	195.767	167.800	167.800	146.825
Girişimcinin Harcaması Gerekl Tutarlar (%18 KDV Dahil)					
Destekler	Üst Sınır	I. & II. Bölgeler		III. IV. V. & VI. Bölgeler	
		Erkek (%60)	Kadın & Özürlü (%70)	Erkek (%70)	Kadın & Özürlü (%80)
İşletme Kuruluş Desteği	3.000	2.000	1.286	1.286	750
Kuruluş Dönemi Makine, Teçhizat, Ofis Donanım ve Yazılım Desteği	15.000	14.500	10.286	10.286	7.125
İşletme Giderleri Desteği (12-24 ay içinde aylık 1.000 TL)	12.000	11.600	8.229	8.229	5.700
Sabit Yatırım Desteği (24 ay geri ödemesiz 48 ay faizsiz)	70.000	67.667	48.000	48.000	33.250
Toplam	100.000	95.767	67.800	67.800	46.825

Kaynak: KOSGEB, Toksoy ve Sönmez, (2013)

Girişimci adaylarının söz konusu desteklerden faydalanabilmeleri için öncelikle Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi'ni tamamlamış olmaları zorunluluğu bulunmaktadır. Eğitimi tamamladıktan sonra, en az yüzde 30 ortaklık oranında pay sahibi oldukları yeni bir şirket kurmaları ve yapacakları tüm harcamaları da beyan ettikleri İş Planları'nı KOSGEB yöneticilerinden oluşan Kurul'a onaylatmalıdırlar. Ancak iş planında gösterilmiş ve KOSGEB tarafından onaylanmış harcamalarına ait hibe ve desteklerden yararlanabilmeleri mümkündür. 2011 yılında yaklaşık 2,409 yeni işletme 2012 yılında 4,500 ve 2013 yılının ilk yarısında 3,580 işletme (KOSGEB, 2013b: 2) yeni girişimcilik desteğinden faydalanmış olup, söz konusu rakamlar içinde kadın girişimcilerin kurduğu işletme sayısı sırasıyla 1,621 ve 1,750'dir (KOSGEB, 2013a: 18). 2013 yılının ilk 6 ayında işletmelere verilen destek tutarı ise 27,805,642 TL (KOSGEB, 2013b: 2) olup, işletme başına ortalama 7,767 TL'lik destek sağlanmıştır. Özetle üç yıla yakın bir süre içinde KOSGEB'in girişimcilik eğitimlerini Türkiye çapında yaklaşık 120,000'in üzerinde girişimci adayı tamamlamış ve adayların yaklaşık 10,500'ü işletmesini kurarak KOSGEB'in desteklerinden faydalanmıştır.

400 kişilik grubun tamamı KOSGEB Girişimcilik Desteği’nden faydalanacağını beyan etmekle birlikte, KOSGEB’in karşılamadığı harcamaları için başvuracakları kaynakları farklı şekillerde göstermişlerdir.

Grafik 8. Girişimcilerin Başlangıç Sermayesi Kaynakları



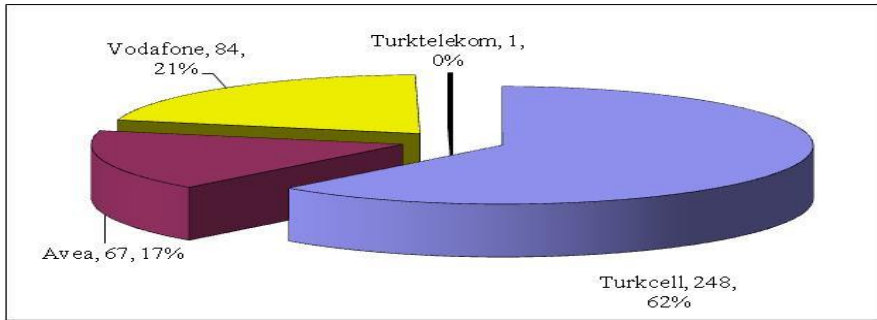
Grafik 8’de gösterilen kaynaklardan sadece birini ya da aynı anda birkaçını kullanma durumlarından dolayı toplam içindeki oranlar verilmemiştir. Özellikle teminat sorunu nedeniyle banka kredisi kendi kaynakları ve aile desteğinin ardından gelmektedir.

IV.G. İnternet Kullanımı ve İletişim

400 kişilik girişimci adayı üzerinden yapılan çalışmada tüm girişimcilerin cep telefonuna 356 girişimcinin de e-posta adresine sahip oldukları gözlemlenmiştir. Bu durum, genel anlamda internet üzerinden haberleşme konusunda girişimcilerle herhangi bir sorun yaşanmayacağını göstermektedir. Diğer taraftan hotmail ve gmail uzantılı adreslerin toplam içindeki oranları sırasıyla yüzde 48.5 ve yüzde 30 olup, toplamda yüzde 78.5 gibi ciddi bir ağırlığa sahiptir.

Cep telefonu şirketi olarak büyük oranın yaklaşık yüzde 62 ile Turkcell’e ait olduğu saptanmıştır. Bununla birlikte, söz konusu durum tüm şirketler için geçerli olsa da aynı telefon numarası ile farklı bir şirketin müşterisi olma ihtimali de göz önünde bulundurulmalıdır.

Grafik 9. Girişimcilerin GSM Hattı Tercihi



Cep telefonu kullanımının yaygınlığı özellikle haberleşmede kısa mesaj kullanımını açısından da önemli bir ayrıntıdır.

V. SONUÇ

Girişimcilik günümüzde dünya ekonomileri için olduğu kadar Türkiye ekonomisi için de gelişmenin ve yeni değerler yaratmanın, sektörler arası işbirliğinin artışının anahtarı olarak gösterilmektedir. Bu nedenle girişimcilerin önündeki engelleri kaldırmak ve fikirlerinin ekonomiye katılmasını ve ticarileşebilmesi sağlamak amacıyla farklı çalışmalar yapılmaktadır. Türkiye’de 1990’larda başlayan ve 2000’li yıllarda hız kazanan girişimcilik çalışmaları da son yıllarda hedeflerine ulaşmaya başlamış ve yeni girişimler piyasalarda yerlerini almıştır. Mayıs – Ağustos 2013 aylarında KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi’ni tamamlayan 400 girişimci adayı ile yapılan çalışma sonucunda;

- girişimcilerin eğitim seviyelerinin yükselmeye başladığı,
- girişimcilik yaş aralığında yoğunluğun 30-44 yaş arasında olduğu,
- kadınların girişimciliğe olan ilgilerinin giderek arttığı,
- çoğunluğun iş tecrübesinin ve iş tecrübesine sahip kadınların iş tecrübesine sahip erkeklere oranla daha az sayıda olduğu,
- girişimci adaylarının yüzde 90’ının ilk defa iş kuracağı ve daha önce iş kurmuş olan girişimci adayları içinde kadınların payının erkeklerin payının yarısından az olduğu,
- ortaklık konusunda Türk düşünce ve geleneğinin girişimci adaylarında da devam ettiği ve büyük bir çoğunluğun ortak istemediği,
- genel ortalamada her şirketin 5 kişilik istihdam yaratma potansiyeli taşıdığı,
- başlangıç sermayesi ihtiyacındaki yoğunlaşmanın 50,000 TL ve altında kaldığı ve kadınlarda sermaye ihtiyacının erkeklere göre daha az olduğu,
- sermaye ihtiyaçlarını KOSGEB desteklerinin yanı sıra öncelikle özkaynakları ve aile yardımı sonrasında da banka kredileri ile çözmeyi planladıkları,
- hemen hepsinin e-posta adresine ve cep telefonu numarasına sahip olduğu şeklinde bulgular elde edilmiştir.

KAYNAKÇA

- BERRY, Tim, (Haziran 2007) “Market Fit is Critical”, <http://timberry.bplans.com/2007/06/market-fit-is-c.html> (15/01/2014)
- BIC ANGEL INVESTMENT, (Temmuz 2013), “Türkiye Girişimcilik Araştırması, 2013”, <http://www.webrazzi.com/2013/07/17/bic-angel-investment-girisimcilik-arastirmasi-infografik/> (08/07/2013)
- BİLİM SANAYİ VE TEKNOLOJİ BAKANLIĞI, (2010), “Türkiye Sanayi Stratejisi Belgesi 2011 – 2014 (AB Üyeliğine Doğru)”, 22-42.
- ÇETİNDAMAR, Dilek, (2002), “Türkiye’de Girişimcilik”, TÜSİAD Yayınları, 33.
- GfK, (2011), “Girişimcilik Araştırması”, <https://www.kobilersizincin.com/turkiyede-girisimcilik.aspx> (12/01/2014)
- GfK, (2010), “Girişimcilik Araştırması”, <http://www.dogrudansatisdunyasi.com/?p=24> (12/01/2014)
- HISRIC, R. ve PETERS M. (2001), “Entrepreneurship”, 5th Edition, McGraw Hill Higher.
- KALKINMA BAKANLIĞI, (2013a), “Onuncu Kalkınma Planı (2014 – 2018)”, 35-100.
- KALKINMA BAKANLIĞI, (2013b), “Orta Vadeli Program 2014 – 2016”, 46.
- KALKINMA BAKANLIĞI, (2012), “Orta Vadeli Program 2013 – 2015”, 38.

- KALKINMA BAKANLIĞI, (2006), “Dokuzuncu Kalkınma Planı (2007 – 2013)”, 40-82.
- KOSGEB, (2013a), “2013 Yılı Performans Programı”, 13-18.
- KOSGEB, (2013b), “2013 Yılı İlk Altı Aylık Kurumsal Mali Durum ve Beklentiler Raporu”, 2.
- KOSGEB, (2011a), “2011-2015 KOSGEB Stratejik Planı”, 9-41.
- KOSGEB, (2011b), “KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı 2011-2013”, 58.
- ROBINSON Joy, (Ocak 2014), “The 7 Traits of Successful Entrepreneurs”,
<http://www.entrepreneur.com/article/230350>, (12/01/2014)
- SCHUMPETER, Joseph A. (1911), “The Theory of Economic Development. An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle.” Translated by R. Opie, and Published by Oxford University Press (1963), 66.
- SHANE, Scott, (Kasım 2011), “Who Counts As an Entrepreneur? (Opinion)”,
<http://www.entrepreneur.com/article/230350> (15/01/2014)
- <http://www.girisimhaber.com/post/2011/12/24/Turkiyede-Yukselen-Deger-Girisimcilik.aspx>
(12/12/2013)
- TOKSOY, Andaç, SÖNMEZ Asuman, (2013), “KOSGEB Girişimcilik Programı ve Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri Alan Kişiler Üzerinde Bir Araştırma”, Uluslar arası Girişimcilik ve Kariyer Sempozyumu, Sempozyum Kitabı, 333-351
- TÜİK, (2013), “Girişimcilik, 2010 Girişimcilik istatistikleri yayımlandı”, Haber Bülteni, Sayı: 13664.
- TÜSİAD, (2003), “”Türkiye’de Girişimcilik” Özet Bulgular”, Basın Bülteni, TS/BAS/03-018, s.8.
- “Türkiye’de Yükselen Değer Girişimcilik”, (Aralık 2011),
<http://www.girisimhaber.com/post/2011/12/24/Turkiyede-Yukselen-Deger-Girisimcilik.aspx> (12/12/2013).
- “Türkiye’nin En Hızlı Büyüyen 100 Şirketi açıklandı” (Aralık 2013),
<http://www.tobb.org.tr/Sayfalar/Detay.php?rid=19045&lst=MansetListesi> (12/12/2013).
- <http://turtleinvestor888.blogspot.com/2009/07/entrepreneurship-requires-four-areas-of.html>
(15/01/2014)
- <https://www.kobilersizinin.com/turkiyede-girisimcilik.aspx> (15/01/2014)

Kurumsal Sosyal Sorumluluk Raporlaması ve Finansal Performans Arasındaki İlişki: Borsa İstanbul'da İşlem Gören Kimya-Petrol-Plastik Sektörü Şirketleri Üzerine Bir Araştırma

Doç. Dr. A. Banu BAŞAR

Anadolu Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü, ESKİŞEHİR

ÖZET

Günümüzde sosyal sorumluluğa uygun olarak hareket eden işletmeler başarılarını uzun vadede ekonomiye çevreye ve topluma olan etkileri ile ölçmektedirler. Dolayısıyla işletmeler çevreye ve topluma karşı sorumlu bir şekilde faaliyetlerini yürütmeleri halinde uzun vadede kazançlı çıkacaklarını düşünmektedirler. Bu bakımdan günümüzde dünyada artan oranda sosyal sorumluluk faaliyetlerinin açıklandığı periyodik raporlar hazırlandığı görülmektedir. Bu çalışmada işletmelerin sosyal sorumluluğu ve finansal performans ilişkisinin incelenmesi amaçlanmaktadır.

Bu nedenle çalışmada 2010-2012 yılları arasında BİST Kimya, Petrol, Plastik Endeksinde yer alan işletmelerin GRI (Global Reporting Initiative - Küresel Raporlama Girişimi) tarafından belirlenmiş sosyal sorumluluk kriterlerine göre raporlama düzeyi araştırılacak ve ardından elde edilen sonuçların finansal performans ölçütleri ile olan ilişkisi analiz edilecektir.

Anahtar Kelimeler: Kurumsal Sosyal Sorumluluk, Finansal Performans, Raporlama
JEL Sınıflaması: M14, M41

The Relationship Between Corporate Social Responsibility and Financial Performance: A Study on BIST Chemical, Petroleum and Plastic Index

ABSTRACT

In today's World the companies which act according to social responsibility, evaluate their success according to economic, environmental and social effects in the long run. For this reason if they operate in the social responsible manner, they think that they will be successful. So the information which define the social responsibility activities of companies apart from the financial information tend to increase in the business World. In this study it is aimed to analyse corporate social responsibility and financial performance relationship.

Thereby the companies which are BIST Chemical - Petroleum and Plastic sector will be studied between the years 2010-2012 according to the criteria which are determined by GRI (Global Reporting Initiative). In this analysis firstly the reporting level of the companies according to criteria and then the relationship between the the results and financial performance will be examined.

Key Words: Corporate Social Responsibility, Financial Performance, , Reporting
JEL Classification: M14, M41

GİRİŞ

Kurumsal sosyal sorumluluk, bir işletmenin hem iç hem de dış çevresindeki tüm paydaşlarına karşı etik ve sorumlu davranması, bu yönde kararlar alması ve uygulaması şeklinde tanımlanabilir. Özellikle 1980 li yılların

başından itibaren işletmelerin sadece ekonomik faaliyetleriyle değil, aynı zamanda sosyal sorumluluk faaliyetleriyle de değerlendirilmeleri gereği vurgulanmaktadır. Günümüzde sosyal sorumluluğa uygun olarak hareket eden işletmeler başarılarını uzun vadede ekonomiye çevreye ve topluma olan etkileri ile ölçmektedirler. Dolayısıyla işletmeler çevreye ve topluma karşı sorumlu bir şekilde faaliyetlerini yürütmeleri halinde uzun vadede kazançlı çıkacaklarını düşünmektedirler. Ancak kurumsal sosyal sorumluluk kavramının günümüzde geldiği konum, işletmelerin sadece paydaşlarına karşı sorumluluk üstlenmesiyle sınırlı kalmamakta bunun da ötesinde üstlendiği sorumlulukları işletme içindeki tüm süreçlere yaymak, bu şekilde yarattığı etkileri ölçmek denetlemek ve raporlamak boyutlarını da içermektedir. (Aktan, Börü, 2007).

Günümüzde birçok şirket kendi sosyal sorumluluk faaliyetlerini açıkladıkları periyodik raporlar hazırlamaktadırlar. Finansal raporlamanın doğal bir uzantısı olarak sosyal sorumluluk raporları işletmenin çevresel, ekonomik ve sosyal performansını açıklamada işletme raporlamasının kapsamını genişletmektedir. Sosyal sorumluluk raporlaması geleneksel finansal raporlamanın kapsamını toplumsal fayda yönünde genişletmekte ve aynı zamanda menfaat sahiplerine finansal konularda hesap verme şeklinde ifade edilebilecek geleneksel rolün ötesinde işletme sorumluluklarının genişletilmesi anlamını taşımaktadır. Son zamanlarda sosyal sorumluluk performansı ile ilgili bilgiler işletmelerin yıllık faaliyet raporlarında yer almaya başlamıştır. Birçok işletme sosyal sorumluluk raporları ile finansal raporlarını tek bir faaliyet raporunda birleştirmektedir. (Başar, Başar 2006)

İşletmelerde sosyal sorumluluk bilincinin artmasıyla birlikte bu faaliyetlerin işletmenin finansal performansına olan etkisi de gündeme gelmiştir. Dünyada bu kapsamda yapılmış bir çok araştırma bulunmaktadır. Ülkemizde ise yapılan çalışma sayısı ise çok sınırlıdır. Bu çalışmanın amacı da Türkiye'de faaliyet gösteren işletmelerin sosyal sorumluluk raporlamaları ile finansal performans arasındaki ilişkiyi ortaya koymaktır.

I. SOSYAL SORUMLULUK RAPORLAMASI VE FİNANSAL PERFORMANS İLİŞKİSİ

İşletmelerin sosyal sorumluluğu çok uzun yıllardan beri var olmasına karşılık esasında sosyal sorumluluğun analizi, kurumsal çerçevesi, ölçümü, amprik yöntemleri henüz tam anlamıyla açıklığa kavuşmadığı için çok yeni olarak kabul edilmektedir. Dolayısıyla sosyal sorumluluk raporları da işletmeler arasında farklılık göstermektedir. Aynı zamanda paydaşlar da işletmelerin sosyal ve çevresel faktörlerle uyum içinde faaliyetlerini yürütmelerini talep etmektedir. (Oeyono, Samy, Bampton, 2011) , Kurumsal sosyal sorumluluk ile ilgili çalışmalar incelendiğinde bu faaliyetlerin raporlanması ve yönetilmesi ile ilgili standartların geliştirilmesinde problemler yaşanabildiği görülmektedir. Dolayısıyla yaklaşık olarak hangi faaliyetlerin kurumsal sosyal sorumluluğu oluşturduğu üzerinde uzlaşmaya varılmış bir tanım ve bu faaliyetlerin ve işletme performansının ölçülmesine yönelik bir temel bulunmadığı vurgulanmaktadır. (Aras ve diğerleri 2010)

A. Sosyal Performans ve Finansal Performans Etkileşimi İle İlgili Hipotezler

İşletmelerin finansal ve sosyal performans ilişkisi göz önünde bulundurulduğunda iki farklı konu ortaya çıkmaktadır. Bunlardan birincisi ilişkinin yönüdür yani, sosyal ve finansal performansın pozitif ya da negatif olarak ilişkili olup olmadığı veya hiç ilişkili olmadığı ile ilgilidir. Diğer konu ise nedensel ilişki ile ilgilidir. Yani sosyal performansın finansal performansı mı yoksa finansal performansın sosyal performansı mı etkilediği ile ilgilidir. Bu iki konu altı adet olası nedensel ve yönsel hipotezi ortaya koymaktadır. (Preston, O'Bannon, 1997) Buna göre Tablo 1'de sosyal performansı ve finansal performansın birbirlerini etkileme ya da sinerjik etkiye sahip olma durumu açıklanmaktadır.

Tablo 1: Sosyal Performans ve Finansal Performans Etkileşimi

ETKİ	POZİTİF	NEGATİF
Sosyal Performans Finansal Performansı Etkiler	Sosyal Etki Hipotezi	Dengeleme Hipotezi
Finansal Performans Sosyal Performansı Etkiler	Uygun Fonlar Hipotezi	Yönetimsel Fırsatçılık Hipotezi
Sosyal Performans ve Finansal Performans Eş Etkinliktedir	Pozitif Sinerji Hipotezi	Negatif Sinerji Hipotezi

Sosyal Etki Hipotezi: Bu hipoteze göre çeşitli işletme paydaşlarının ihtiyaçlarının karşılanması işletmeyi arzulanan finansal performansa ulaştıracaktır. Ortaklar dışındaki çeşitli tarafların beklentilerini karşılayamama, işletmenin risk priminin artması ve yüksek maliyete ve/veya karda kayıplara yol açacaktır. Dolayısıyla paydaşların taleplerini karşılama işletmenin finansal performansına olumlu etkide bulunmasını sağlayacaktır. Tam tersine bu grupların taleplerini karşılamama da negatif finansal etki edecektir.

Dengeleme Hipotezi: Buna göre sosyal performans bağımlı değişkendir ve sosyal başarı finansal maliyetleri de içerir. Buna göre sosyal sorumluluk faaliyetleri (çevre koruma, bağış, ..) işletmeden sermaye ve diğer kaynakların çekilmesine neden olur. Bu durum da daha az sosyal sorumluluk uygulamasına sahip işletmelere göre dezavantajlı bir durum yaratacaktır. Sonuçta rakiplerle karşılaştırıldığında yüksek seviyede sosyal performans işletmenin finansal performansını düşürecektir.

Uygun Fonlar Hipotezi: Bu hipoteze göre sosyal ve finansal performans gerçekten de pozitif olarak ilişkilidir. Fakat finansal performanstan sosyal performansa doğru geçici ilişki bulunmaktadır. İşletmeler iyi bir kurumsal vatandaş olabilmeye ilişkin kuralları uygulamak isteseler bile mevcut faaliyetleri elindeki kaynaklara bağlı olarak değişebilir. Bu durumda belirli bir zaman diliminde işletme karlılığı işletmenin sosyal performans projelerini artıracaktır.

Yönetmel Fırsatçılık Hipotezi: İşletme yöneticilerinin paydaşların ve ortakların aleyhine olabilecek şekilde kendi özel amaçlarının peşinde koşabildikleri görülmektedir. Dolayısıyla yönetimin işletme ile ilgili olarak alacakları kararlarda kendi özel amaçlarına öncelik vermeleri söz konusu olabilir. Finansal performansın güçlü olduğu zamanlarda yönetim kendi özel kısa vadeli amaçlarını arttırmak için sosyal harcamaları azaltarak kazanç sağlama yoluna gitmektedirler. Buna karşın finansal performansın zayıf olduğu zamanlarda ise yönetim bu durumu telafi etmek için dikkat çekilen sosyal programlara girişmektedir.

Pozitif ya da Negatif Sinerjiler Hipotezi: Buna göre sosyal ve finansal performans sinerjiktir ya da en azından ya da kendi aralarındaki etkileşim zamana bağlı olarak istatistiksel verilerden belirlenemez.

Yukarıdaki açıklamalardan da anlaşılacağı gibi sosyal sorumluluk faaliyetlerinin işletmenin finansal performansı üzerine etkisi farklı şekillerde ortaya çıkabilmektedir. Dolayısıyla söz konusu ilişki pozitiften negatife doğru geniş bir spektruma dayanabilmektedir.

B. Paydaşlar Açısından Kurumsal Sosyal Sorumluluk ve İşletme Performansı İlişkisi

Kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetlerinin işletme karlılığını artırma mekanizması esasında sosyal sorumluluk faaliyetlerinin çeşitli paydaşlar üzerindeki etkisini inceleme yoluyla anlaşılabilir. Bu durumda kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetleri ve karlılık arasındaki ilişkinin incelenmesine yönelik beş adet paydaş grubu incelenmektedir. (Lech, 2013)

Çalışanlar: İşçi sendikalarına yönelik politika ve uygulamalar, karar almada çalışanların katılımı, ücret politikası ve çalışma koşulları bir işletmenin çalışanlarına karşı sosyal sorumluluk uygulamaları hakkında bir imaj oluşturur. Bu bakımdan yüksek standartların uygulanmasıyla işletmeler çalışanlarının gereksinimlerine cevap verebilir, iş performanslarının artmasını sağlayabilir ve işletmenin finansal performansını arttırabilir. Tatmin edilmiş olan çalışanlar daha yüksek motivasyona sahip oldukları ve daha yüksek verimlilik gösterdikleri açıktır. Güçlü sosyal sorumluluk uygulamalarına sahip işletmeler genellikle daha nitelikli iş başvurularını çekmektedir ve çalışanlarını elinde tutabilmektedir. Bu da çalışan devir hızının düşmesine ve işe alma ve eğitim maliyetlerinin düşmesine neden olmaktadır. Sosyal sorumluluk uygulamalarına bağlı olarak insan sermayesi birikimi de daha iyi hale gelmiş finansal performansın ve rekabet avantajı yaratmanın kaynağı olarak kabul edilmektedir.

Tüketiciler: İşletmelerin üretmiş oldukları ürünlerin kullanımı ile ilgili olarak tüketici sağlık ve güvenliği, etik reklam standartları gibi konularda dikkatli olmaları gerekmektedir. Bu bakımdan işletmenin tüketicilere karşı sorumlu olduğu gibi konularda işletme şeffaf politikaları olumlu işaretler verir. Bu olumlu işaretler marka imajını, işletme itibarını ve müşteri sadakatını artırır. Marka imajı ve işletme itibarı ise işletmeye rekabet avantajı sağlayan değerli bir maddi olmayan duran varlıktır. Ürünün kalitesi ve güvenliği ile ilgili Pozitif tüketici algısı satışların artmasını ve işletme performansının artmasını sağlar. Ürün

kalitesi ve güvenliği ile ilgili olumlu tüketici algısı satışların artmasına ve performansın yükselmesine neden olmaktadır.

Yatırımcılar: Yatırımcılar yönünden kurumsal sosyal sorumluluk uygulamaları karar almada ortakların katılımı, ortakların haklarına saygı, denetçinin bağımsızlığı, içeriden öğrenenlerin ticaretine yönelik politikalar finansal ve finansal olmayan açıklamalarda şeffaflık, kilit yöneticilere yönelik şeffaf ücretlendirme politikalarını inceler. Daha iyi kurumsal yönetim standartlarının uygulanması işletme performansını arttırmaktadır. Yatırımcılara yönelik kurumsal sosyal sorumluluk ilkelerini benimseyen işletmelerin daha şeffaf oldukları ve daha az rüşvet ve yolsuzluk riskine maruz kaldıkları vurgulanmaktadır.

Toplum: Toplum açısından kurumsal sosyal sorumluluk uygulamaları genellikle bağışlar, kamu-özel sektör işbirlikleri, toplumla ilişkiler ve sosyal ve ekonomik gelişim sorunlarına katılma olarak ele alınmaktadır. Bu faaliyetler genellikle marka imajı ve itibar oluşturma araçları olarak görülmektedir. Bu bakımdan kurumsal hayırseverlik faaliyetlerinin hayırseverlik anlamında yapılacak katkıların stratejik olarak işletmenin imajını ve itibarını yükselttiğinden işletmenin finansal performansı üzerinde olumlu etkisi bulunmaktadır. Kurumsal hayırseverlik işletmenin ana paydaşlarıyla daha iyi ilişkiler kurmasını sağlayan bir araçtır.

Ayrıca toplumun kalkınmasına yönelik olarak yapılan yatırımlar işletmeye vergi tasarrufu ve azaltılmış yasal yükler aracılığıyla rekabet avantajı elde etmelerini sağlayacaktır.

Ayrıca yerel çevreyle ilgili olarak çevrenin korunması faaliyetleri de kurumsal sosyal sorumluluk anlamında temel faktör olarak ortaya çıkmaktadır. Çevreyle uyumlu ürün, süreç ve yönetim sistemleri de maliyet tasarrufları ya da elde edilen gelirler aracılığıyla karlılığı artırır. Tüketicilerin çevreyle uyumlu ürünleri tercih etmeleriyle işletmenin gelirleri artacaktır. Diğer taraftan çevresel yönetim sistemlerine yapılan yatırımlar da çevresel krizler, hammadde atıkları, verimsiz üretim süreçleri nedeniyle oluşan maliyetleri düşürecektir.

Tedarikçiler: Tedarikçilere yönelik sosyal sorumluluk uygulamaları tedarikçi ürünlerinin sağlık ve güvenlik konularını, tedarikçilerin çevresel etkilerini, ham maddelerin etik yollardan temin edilmesi tedarikçilerin işyerinde çocuk işçi çalıştırma ya da insan hakları ihlali önlemeye yönelik uygulamaları içermektedir. Tedarikçilerin yüksek oranda kurumsal sosyal sorumluluk standartlarına bağlı kalması bir işletmenin global pazarda imajını kuvvetlendirecek ve finansal performansını arttıracaktır. Diğer taraftan tedarikçilerin kurumsal sosyal sorumluluk standartlarının ihlali de işletmenin imajına zarar verecektir ve performansını olumsuz yönde etkileyecektir.

II. LİTERATÜR TARAMASI

Sosyal sorumluluk raporlaması ve finansal performans arasındaki ilişkiyi açıklamak için esasında bir çok çalışma yapılmıştır. Bu çalışmalardan çıkan bir görüş işletmelerin sosyal sorumluluk ve finansal performans arasında bir mübadele ile karşılaştıkları yönündedir. Bu görüşe göre sosyal sorumluluk

faaliyetlerinden dolayı işletmeler maliyetlere katlanmaktadır bu da diğerlerine göre ekonomik açıdan dezavantajlı konuma getirmektedir. Bu nedenle de finansal performans ile sosyal sorumluluk faaliyetleri arasında ters ilişki bulunduğu bulunmaktadır. (Andersen, Olsen, 2011; Ullmann ,1985; Auperle, Carroll, Hatfield, 1985) Buna karşın diğer görüş ise işletmelerin sosyal sorumluluk faaliyetlerine yönelik belirli maliyetlerin minimal seviyede olduğu ve bundan dolayı sosyal sorumluluk faaliyetleri nedeniyle çalışan morali ve verimlilik açısından işletmelerin yarar sağladığı yönündedir. Dolayısıyla sosyal performans açısından etkin olan yöneticilerin daha fazla yönetim becerisine sahip olmalarından dolayı ve daha fazla kar yarattıkları ileri sürmektedir. Bu durumda daha fazla sosyal sorumluluk faaliyetleri potansiyel ekonomik faaliyetlerle sonuçlanacak şekilde işletmenin itibarını ve paydaşlarla (bankalar, yatırımcılar, devlet kuruluşları gibi) olan ilişkilerini artıracaktır. İş dünyası ile ilgili klasik literatür kurumsal sosyal sorumluluğun kısa vadeli maliyetleri ortaya çıkarmasına rağmen bunun karşılığının işletmeye uzun vadede döneceğini ortaya koymaktadır. Buna göre işletmelerin daha az yasal düzenleme ile daha fazla sosyal meşruiyet elde ettiği ve bunun da uzun vadeli karlılığı açısından olumlu olduğu vurgulanmaktadır. Bu kapsamda yer alan üçüncü görüş ise sosyal sorumluluk faaliyetlerinin maliyetinin önemli olduğu ancak bunun da diğer işletme maliyetleri ile dengelendiği yönündedir. (Arsoy, Arabacı, Çiftçioğlu, 2012)

Esasında şaşırılacak kadar fazla sayıdaki çalışmada sosyal sorumluluk faaliyetleri ile finansal performans arasında negatif ilişki bulunduğu görülse de Roman ve diğerlerinin (1999) yeniden düzenlemiş olduğu çalışma başka bir sonucu ortaya çıkarmaktadır. Bu kapsamda yapılmış olan yeni sınıflandırma negatif korelasyon gösteren çalışmaların sayısında önemli bir azalma yaratmıştır. Bu durumda incelenen çalışmaların büyük çoğunluğunun pozitif ilişki gösterdiği saptanmıştır. Diğer taraftan Orlitzky ve diğerleri 2003 yılında 52 adet çalışmayı incelemiştir. Buna göre sosyal sorumluluk ve finansal performans arasında pozitif ilişki olduğunu saptamışlardır. Allouche ve Laroche (2005) sosyal sorumluluk ve finansal performans ilişkisini incelemiştir. Çalışmanın sonuçlarına göre sosyal performansın finansal performans üzerinde pozitif etkide bulunduğu saptanmıştır. Wu da 2006 yılında sosyal sorumluluk finansal performans ilişkisini araştırmıştır. İşletme büyüklüğünün sosyal performanstaki rolünü incelemiştir. Sosyal performans ve finansal performans arasında pozitif ilişki bulunduğunu saptamıştır. Bu da sosyal sorumluluk faaliyetleri nedeniyle ortaya çıkan maliyetlerin düşük olabileceği ve bu nedenle sosyal sorumluluğa ilişkin faaliyetler nedeniyle işletmenin fayda elde edebileceği yönündedir. Buna göre işletme büyüklüğünün sosyal sorumluluk faaliyetleri ve finansal performans üzerinde görülür bir etkisi yoktur. (Beurden, Gössling, 2008)

Bu bakımdan University of Iowa'da literatür taramasına yönelik olarak yapılan araştırmada sosyal sorumluluk raporlaması ve finansal performans ilişkisini inceleyen 52 çalışmada ağırlıklı olarak daha sosyal sorumluluk bilincine sahip işletmelerin daha sağlam finansal sonuçlara sahip olduğu belirlenmiştir. Ancak 2004'de ACCA tarafından yürütülen bir anket ise karlılık ve sosyal

sorumluluk raporlaması arasında marka geliştirme ve daha iyi çalışan morali gibi maddi olmayan faydalar sağlanmasına rağmen sağlam bir ilişki bulunmadığı ortaya çıkmıştır. Aupperle ve diğerleri (1985) bu alandaki araştırmacıların işletmelerin sosyal sorumluluk faaliyetlerini kendi ölçümlerine dayalı olarak ölçme eğiliminde olduklarından dolayı sosyal sorumluluğun belirlenmesinin finansal performansın belirlenmesi kadar açık olmadığını vurgulamıştır. Dolayısıyla bu durum bir işletmenin diğer işletmeye göre sosyal sorumluluk faaliyetlerini karşılaştırmayı zorlaştırdığını ifade etmiştir. KSS ve kârlılık arasındaki ilişkiyi bir yıldan beş yıla kadar olan süreyle araştırmışlar ve yönetimin eğilimi ve sosyal sorumluluk arasında herhangi bir ilişkiye rastlamamışlar ve ekonomik ve etik bileşenler arasında ters ilişki bulunduğunu saptamışlardır. (Peters ve Mullen, 2009). Diğer taraftan D’Arcimoles ve Trebucq 2002 de Fransız firmaları üzerinde araştırma yapmışlar ve kurumsal sosyal sorumluluk ve finansal performans arasında nötr ilişki saptamışlardır. Ancak, Cochran ve Wood kurumsal sosyal sorumluluk ve finansal performans arasında zayıf pozitif ilişki saptamışlardır. Vershoor 1995 de ABD’de 500 büyük işletmede araştırma yapmış ve satışlar ya da kârlılık açısından sosyal sorumluluk faaliyetleri ile güçlü pozitif ilişki saptamışlardır.

Balabanis ve diğerleri 1998 de İngiltere’de 56 büyük işletmeyi incelemiş ve sosyal sorumluluk ve ekonomik performans (öz kaynak kârlılığı, brüt kar marjı, sermaye piyasası performansı) arasında zayıf ilişki bulunduğunu saptamıştır. Ruf ve diğerleri işletmenin sosyal performansındaki değişim ve kısa vadeli çıkarları (örneğin satışlardaki büyüme) ve uzun vadeli çıkarları (örneğin satış karı) arasında pozitif ilişki bulunduğunu saptamışlardır. Moneva ve diğerleri de sosyal sorumluluk ve finansal performans arasında pozitif ilişki bulunduğunu saptamışlardır.

Türkiye’de ise Arsoy ve diğerleri kurumsal sosyal sorumluluk ve finansal performans ilişkisini Kurumsal yönetim endeksine tabi 28 adet işletme üzerinde araştırmış ve sonuçta kurumsal sosyal sorumluluğun daha iyi performansa yol açtığını saptamışlardır. Aynı şekilde Aras ve diğerleri de Borsa İstanbul’a kote işletmelerde sosyal sorumluluk politikaları ve finansal göstergeler arasındaki ilişkiyi analiz etmişler ve işletme büyüklüğü ve sosyal sorumluluk arasında ilişki bulunduğunu saptamışlardır. Ancak işletmenin sosyal sorumluluğu ve finansal performans arasında anlamlı bir ilişki saptayamamışlardır.

III. ARAŞTIRMA

A. Amaç Ve Yöntem

Bu çalışmada 2010-2012 yılları arasında BİST Kimya, Petrol, Plastik Endeksinde yer alan işletmelerin GRI (Global Reporting Initiative - Küresel Raporlama Girişimi) tarafından belirlenmiş sosyal sorumluluk kriterlerine göre raporlama düzeyinin belirlenmesi ve elde edilen sonuçların finansal performans ölçütleri ile olan ilişkisinin analiz edilmesi amaçlanmaktadır. İşletmelere ait veriler faaliyet raporlarından elde edilmiştir. Bu çalışmada işletmelerin sosyal sorumluluk düzeyini ölçebilmek için GRI kriterleri esas alınmıştır. Küresel Raporlama Girişimi (GRI), sürdürülebilirlik raporlamasının tüm kurumlar tarafından yapılmasını teşvik eden bir kuruluştur ve dünyada yaygın bir şekilde

kullanılan kapsamlı bir sürdürülebilirlik raporlaması çerçevesi geliştirmektedir. Bu raporlama çerçevesi, Raporlama İlkeleri de dahil olmak üzere, kurumların ekonomik, çevresel ve sosyal performanslarını ölçmeleri ve raporlamaları için kullanmaları gereken Prensipler ve Göstergeleri belirler. GRI, herkesin kullanımına açık olan bu İlkelerin kullanımının yaygınlaşması ve sürekli iyileşmesine büyük önem vermektedir.

(<https://www.globalreporting.org/languages/Turkish/Pages/default.aspx>) GRI ilkeleri ekonomik, çevresel ve sosyal boyutta toplanmaktadır. Ayrıca bu boyutlar daha sonra

- Ekonomik
- Çevre
- İş gücü uygulamaları
- İnsan hakları
- Toplum
- Ürün sorumluluğu

olarak sıralanabilecek göstergelerden oluşmaktadır. Bu altı gösterge her işletmenin sosyal sorumluluk düzeylerinin ölçülmesinde esas olarak alınmıştır.

Ekonomik: Ekonomik göstergeler sürdürülebilirliğin ekonomik boyutu bir kurumun kendi paydaşlarının ekonomik koşulları ile yöresel, ulusal ve küresel seviyelerde ekonomik sistemler üzerinde yarattığı etkiler ile ilgilidir. Ekonomik Göstergeler ekonomik performans, işletmenin piyasa konumu, dolaylı ekonomik etkiler başlıkları altında incelenmektedir. Bu kapsamda yapılacak açıklamalar aşağıdaki kapsamda toplanmaktadır.

- Gelirler, işletme maliyetleri, çalışan ücretleri, bağışlar ve diğer toplumsal yatırımlar, birikmiş kârlar ve sermaye sağlayıcıları ile devletlere yapılan ödemeler de dâhil, üretilen ve dağıtılan doğrudan ekonomik değer.
- İklim değişikliğinin kurumun mali sonuçlarına etkisi ve faaliyetlerinde yarattığı diğer riskler ve fırsatlar.
- Kurumun tanımlanmış fayda planı yükümlülüklerinin kapsamı.
- Devletten alınan önemli mali destek.
- Önemli operasyon yerlerinde yerel tedarikçilere yapılan ödemelerle ilgili politikalar, uygulamalar ve harcama oranları.
- Önemli operasyon yerlerinde yerel işe alma usulleri ve yerel halktan işe alınmış üst yöneticilerin oranı.
- Ticari, aynı veya hayır amaçlı girişimlerle, öncelikli olarak kamu yararına yapılan altyapı yatırımlarının ve sağlanan hizmetlerin geliştirilmesi ve etkisi

Çevre: Sürdürülebilirliğin çevresel boyutu, bir kurumun ekosistemler, toprak, hava ve su da dâhil olmak üzere, canlı ve cansız doğal sistemler üzerinde yarattığı etkileri ile ilgilidir. Çevresel Göstergeler girdilerle (ör. malzeme, enerji, su) ve çıktılarla (ör. emisyon, katı ve sıvı atıklar) ilgili performansı kapsar.

Ayrıca, biyoçeşitlilik ve çevresel uyumun yanı sıra, çevresel harcama ve kurumun sunduğu ürün ve hizmetlerin yarattığı etkiler gibi diğer ilgili bilgileri de kapsar. Söz konusu göstergeler aşağıdaki unsurlardan oluşmaktadır.

- Malzemeler
- Enerji
- Su
 - Biyoçeşitlilik
 - Emisyonlar, Sıvı ve Katı Atıklar
 - Ürün ve Hizmetler
 - Uyum
 - Ulaştırma
 - Genel

İşgücü Uygulamaları ve İnsana Yakışır İş: İşgücü uygulamaları ve insana yakışır iş göstergeleri kapsamında ILO Çokuluslu İşletmeler ve Sosyal Politika ile ilgili İlkeleri Üçlü Deklarasyonu ve Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) Çokuluslu İşletmeler Genel İlkeleri öncelikli referans noktaları olarak alınmaktadır. Söz konusu kriterler aşağıdaki unsurlardan oluşmaktadır.

- İstihdam
- İşgücü/Yönetim İlişkileri
- İş Sağlığı ve Güvenliği
- Eğitim ve Öğretim
- Çeşitlilik ve Fırsat Eşitliği

İnsan Hakları: Sürdürülebilirliğe ilişkin insan hakları göstergeleri kurumların insan haklarının yatırım ve tedarikçi ya da yüklenici seçimi uygulamalarında ne ölçüde göz önünde tutuldukları konusunda rapor hazırlamalarını gerektirir. Buna ek olarak, göstergeler çalışanların ve güvenlik personelinin insan hakları ve aynı zamanda ayrımcılık yapmama, örgütlenme özgürlüğü, çocuk işçiliği, yerli hakları ve zorla ve zorunlu tutarak çalıştırma konularında da eğitilmesini kapsar. Söz konusu kriterler aşağıdaki unsurlardan oluşmaktadır:

- Yatırım ve Satın Alma Uygulamaları
- Ayrımcılık Yapmama
- Örgütlenme Özgürlüğü ve Toplu Sözleşme
- Çocuk İşçiliğinin Kaldırılması
- Zorla ve Zorunlu Tutarak Çalıştırmanın Önlenmesi
- Şikayetler ve Mağduriyetlerle ilgili Uygulamalar
- Güvenlik Uygulamaları
- Yerli Hakları

Toplum: Toplum performans göstergeleri, kurumların içinde faaliyet gösterdikleri yerel toplumlar üzerindeki etkilerine odaklanır ve diğer sosyal kurumlarla girdikleri etkileşimlerden kaynaklanabilen risklerin nasıl yönetildiğini

ve arabuluculuk yapıldığını açıklar. Özellikle de, rüşvet ve yolsuzluk, kamu politikası oluşturulmasına haksız müdahale ve tekelcilik uygulamaları ile ilgili riskler hakkındaki bilgilerden oluşur. Söz konusu göstergeler aşağıdaki unsurlardan oluşmaktadır:

- Yerel halk
- Yolsuzluk
- Kamu Politikası
- Rekabeti Kısıtlayan Davranış
- Uyum

Ürün Sorumluluğu: Ürün Sorumluluğuna yönelik göstergeler, rapor hazırlayan kurumun ürün ve hizmetlerinin müşteriler doğrudan etkileyen unsurlarını ele alır. Söz konusu kriterler aşağıdaki unsurlardan oluşmaktadır:

- Müşteri Sağlığı ve Güvenliği
- Ürün ve Hizmet Etiketlemesi
- Pazarlama İletişimi
- Müşterinin Kişisel Gizliliği
- Uyum

B. Bulgular ve Sonuç

Seçilmiş olan altı adet sosyal sorumluluk kriteri açısından faaliyet raporları incelendiğinde söz konusu açıklamaların hem kurumsal yönetim ilkelerine uyum Beyanının da hem de faaliyet raporlarında da ayrıca açıklandığı görülmektedir. Söz konusu dağılım aşağıda yer alan Tablo 2 'de gösterilmiştir. Buna göre 2010 yılında söz konusu kriterlerin hepsine faaliyet raporlarında yer veren şirket sayısı 5'tir. Bu rakam 2011 de 6 ve 2012 de 9 şirket olarak karşımıza çıkmaktadır.

Tablo 2: Yıllara Göre Açıklanan Sosyal Sorumluluk Göstergesi Sayısı

Açıklanan Kriter Sayısı	2010		2011		2012	
	Sıklık	Yüzde	Sıklık	Yüzde	Sıklık	Yüzde
1,00	1	5,0	1	5,0	-	-
3,00	2	10,0	5	25,0	4	20,0
4,00	5	25,0	3	15,0	3	15,0
5,00	7	35,0	5	25,0	4	20,0
6,00	5	25,0	6	30,0	9	45,0
Total	20	100,0	20	100,0	20	100,0

Söz konusu açıklamaların gösterge başlıklarına göre dağılımı ise aşağıda yer alan Tablo 3’de gösterilmektedir. Buna göre 2010 yılında en fazla işgücü ve toplum kriterine, 2011, ve 2012 yıllarında da en fazla yine işgücü kriterine göre raporlama yapıldığı, görülmektedir.

Tablo 3: Sosyal sorumluluk açıklamalarının kriterlere göre dağılımı

	Ekonomik	Cevre	Isgucu	Insan Hakları	Toplum	Urun
2010	16,00	17,00	19,00	10,00	19,00	12,00
2011	16,00	17,00	19,00	12,00	18,00	11,00
2012	16,00	16,00	20,00	17,00	18,00	12,00

Çalışmada sosyal sorumluluk raporlaması ile finansal performans arasındaki ilişkinin belirlenmesinde işletmenin finansal başarı ölçütü olarak hisse başına kazanç seçilmiştir. Esasında yatırımcılar açısından hisse başına kazanç hesaplaması önem taşımaktadır. Yani yatırımcılar açısından yapmış oldukları yatırıma göre işletmenin ne kadar karlı olduğunun göstergesi olarak kullanılmaktadır. Dolayısıyla işletme yöneticileri ve işletme yatırımcıları için hisse başına kazanç önemli bir göstergedir. Yatırımcılar bu verileri kullanarak karlı yatırım portföyünü oluşturmada temel olarak kullanabilirler. Diğer taraftan yöneticiler de sermaye yatırımları, faaliyet bütçeleri ve diğer kaynak dağılımı gibi önemli kararları bu verileri kullanarak alabilmektedirler. Bu nedenle finansal analistler bir işletmenin tüm performansını ölçmede kullanımı basit ve kolay olduğu için hisse başına kazanç üzerinde odaklanmışlardır. Bu açıdan bakıldığında net kar ve çıkarılmış olan hisseler arasındaki ilişkiyi açıkladığı vurgulanmaktadır. (Samy, Odemilin, Bampton, 2009)

İşletmelerin kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetleri ile finansal performansı arasında ilişkinin yönünü ve gücünü belirleyebilmek için korelasyon analizi yapılmıştır. İyi finansal performansa sahip işletmelerin sosyal raporlamadan önceki yıllara ait finansal performansının bu raporlar üzerinde güçlü etkisi bulunduğu varsayılmaktadır. (Samy, Odemilin, Bampton, 2010) Bu durumda güçlü finansal yapıya sahip işletmelerin sosyal sorumluluk performansının da güçlü olacağı görüşünden hareket ederek öncelikle işletmenin önceki yıllara ait finansal performansı ile sosyal sorumluluk uygulamaları arasındaki ilişki incelenmiştir. Bu nedenle hisse başına kar ortalamaları ile 2012 sosyal sorumluluk verileri karşılaştırılmıştır. Söz konusu korelasyon Tablo 4’de gösterilmektedir.

Tablo 4’den de görülebileceği gibi geçmiş finansal performans ile sosyal sorumluluk açıklamaları arasında ters yönlü ve zayıf denebilecek güçte bir ilişki bulunmaktadır. Yani geçmiş yıllara ilişkin finansal performans ile sosyal sorumluluk raporlaması ters yönde hareket etmektedir.

Tablo 4: Sosyal Sorumluluk Açıklamaları ile Önceki Yıllara Ait Hisse Başına Kar Ortalamaları İlişkisi

		Acıklama2012	OrtalamaHbk
Acıklama2012	Pearson Correlation	1	-,214
	Sig. (2-tailed)		,364
	N	20	20
OrtalamaHbk	Pearson Correlation	-,214	1
	Sig. (2-tailed)	,364	
	N	20	20

Diğer taraftan, kurumsal sosyal sorumluluk ile ilgili uygulamaların savunucuları bu yolla işletmelerin toplumda sosyal sorumluluk sahibi varlık olarak olumlu algı yaratması aracılığıyla karlarını arttırabileceği yönünde görüş öne sürülmektedirler. Bu durumda yapılmış olan sosyal sorumluluk açıklamalarının ertesi yılların finansal performansı arasındaki ilişkiyi ortaya koymak amacıyla da 2010 yılı sosyal sorumluluk verileri ile ertesi yıllara ait hisse başı ortalamaları arasındaki ilişki de araştırılmıştır. Söz konusu ilişki Tablo 5’de gösterilmektedir.

Tablo 5: Sosyal Sorumluluk Açıklamaları İle Ertesi Yıllara İlişkin Hisse Başına Kar Ortalamaları İlişkisi

		Acıklama2010	OrtalamaHbk
Acıklama2010	Pearson Correlation	1	-,257
	Sig. (2-tailed)		,273
	N	20	20
OrtalamaHbk	Pearson Correlation	-,257	1
	Sig. (2-tailed)	,273	
	N	20	20

Yukarıdaki tablodan da görülebileceği gibi raporlanmış olan sosyal sorumluluk faaliyetleri ile ortalama hisse başı kazanç tutarları arasında da ters yönlü ilişki bulunmakla birlikte bu ilişkinin gücü de zayıf denebilecek seviyededir.

Sonuç olarak BIS petrol kimya ve plastik sektöründe faaliyet gösteren işletmeler açısından işletmelerin sosyal sorumluluk açıklamaları ile hisse başına kazanç tutarları arasında ters yönlü bir ilişki bulunduğu söylenebilir. Bu ilişki hem bu yönde yapılan açıklamaların onu takip eden yıllara ilişkin hisse başına kar ortalaması açısından hem de önceki yıllar hisse başına kazanç ortalaması ile takip eden yıla ilişkin sosyal sorumluluk açıklaması açısından da geçerlidir. Buna göre sosyal sorumluluk faaliyetlerinden dolayı işletmeler maliyetlere katlanmaktadır bu da diğerlerine göre ekonomik açıdan dezavantajlı konuma getirmektedir. Bu nedenle de ele alınan sektörler açısından finansal performans ile sosyal sorumluluk faaliyetleri arasında zayıf güçte de olsa ters yönde ilişki bulunduğu söylenebilir.

Kaynakça

- Aktan, C. , Börü, D. (2007) “Kurumsal Sosyal Sorumluluk” Ed. Coşkun Can Aktan **Kurumsal Sosyal Sorumluluk: İşletmeler ve Sorumluluk**, İGİAD Yayınları , İstanbul.
- Allouche, J Laroche, P. (2005) “A Meta-Analytical Investigation Of The Relationship Between Corporate Social And Financial Performance ” *Revue de Gestion des Ressources Humaines* pp. 18-41.
- Andersen, M. Olsen, L. “Corporate Social and Financial Performance: A Cononical Correlation Analysis” *Academy of Accounting and Financial Studies Jornal*, V.15. N.2. pp. 17-37
- Aras ve G., Aybars, A., Kutlu, O. , (2010) *Managing Corporate Performance: Investigating the Relationship Between Corporate Social Responsibility and Financial Performance in Emerging Markets*” *International Journal of Productivity and Performance Management*, Vol. 59, No.3. pp. 229-254
- Arsoy, A. Arabacı, Ö., Çiftçioğlu, A. (2012)” *Corporate Social Responsibility and Financial Performance Relationship: The Case Of Turkey*” *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Ocak. Pp. 159-176.
- Aupperle, K., Carroll, A. and Hartfield, J. (1985), "An empirical examination of the relationship between corporate social responsibility and profitability", *Academy of Management Journal*, Vol. 28 No. 2, pp. 446-63.
- Balabanis, G., H. C. Philips and J. Lyall (1998) “Corporate Social Responsibility and Economic Performance in the Top British Companies: Are They Linked?”, *European Business Review* V. 98, N. 1, pp. 25–42.
- Başar, Başar (2006) “Sosyal Sorumluluk Raporlaması ve Türkiye’deki Durumu” *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Vol. 6. N. 2, pp. 213-230.
- Beurden, p. Gössling, T. (2008) *The Worth of Values: A literature Review on the Relation Between Corporate Social and Financial Performance*” *Journal of Business Ethics*, V. 82, pp. 407-424.
- Chand, M. (2006) “The Relationship Between Corporate Social Performance and Corporate Financial Performance: Industry Type as a Boundry Type”, *The Business Review*, Vol5. N. 1. Pp. 240- 245.
- Cohran ve Wood, *Corporate Social responsibility and Financial Performance*, *Academy of Management Journal*, 1984, Vol 27, No.1
- D’Arcimoles, C.H. and Trebucq, S. (2002), “The corporate social performance-financial performance link: evidence from France”, paper prepared and accepted for the 2002 AFFI International Conference, Paris.
- Graves, S. and Waddock, S.A. (1994), "Institutional owners and corporate social performance", *Academy of Management Journal*, Vol. 18, pp. 303-17.
- Lech. A.(2012) “ Corporate Social responsibility and Financial Performance: Theoretical and Emprical Aspects”
- Martin, S. , Odemilin G. Bampton, R. ((2010. (2010): 203-217.”*Corporate Social Responsibility: A Strategy For Sustainable Business Success. An Analysis Of 20 Selected British Companies* “ *Corporate Governance*, Vol 10, No.2. 10.2
- McGuire, J. B., A. Sundgren and T. Schneeweis: (1988), “Corporate Social Responsibility and Firm Financial”*Sustainable Development and Corporate Performance*”*Performance*, *Academy of Management Journal* , Vol. 31 N. 4, pp. 854–872.
- Moneva, j, Rivera, J. M., Munˆoz-Torres, M. (2007) “The Corporate Stakeholder Commitment And Social And Financial Performance” *Industrial Management & Data Systems* , Vol. 107. No. 1. pp. 84-102
- Moore, G. (2001)“Corporate Social and Financial Performance: An Investigation in the U.K. Supermarket Industry” *Journal of Business Ethics*, 34. pp. 299-315.
- Oeyono, J. Samy, M., Bampton, R. (2011), “ An Examination of Corporate Social Responsibility and Financial Performance: A Study of top 50 Indonesian Listed Companies”*Jornal of Global Responsibility*, Vol. 2, No: 1 , 100-112 pp. s. 101

A. B. Başar / Kurumsal Sosyal Sorumluluk Raporlaması ve Finansal Performans Arasındaki İlişki: Borsa İstanbul'da İşlem Gören Kimya-Petrol-Plastik Sektörü Şirketleri Üzerine Bir Araştırma

- Pava, M. L. and J. Krausz, (1996), 'The Association Between Corporate Social-Responsibility and Financial Performance: The Paradox of Social Cost', *Journal of Business Ethics* V. 15 N. 3, pp. 321–357.
- Preston, L., O'Bannon, D. (1997) "The corporate social-financial performance relationship" *Business and Society*; V.36, N. 4; pp. 419- 429
- Velde. E. Vermeir, W., Corten. (2005) "Corporate Soacila Responsibility and Financial Performance" *Corporate Governance*, Vol. 5. No. 3. Pp. 129-138.
- <https://www.globalreporting.org/languages/Turkish/Pages/default.aspx>

Bulanık Kalite Fonksiyon Göçerimi ile Hata Türü ve Etkileri Analizinin Bir Ambalaj Firmasında Uygulanması

Dr. Beran GÜLÇİÇEK

Doç. Dr. Çiğdem SOFYALIOĞLU

Celal Bayar Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü, MANİSA

ÖZET

KFG, müşteri memnuniyetini artırmak için mevcut ürünlerin ya da yeni bir ürünün geliştirilmesinde kullanılan müşteri odaklı bir yaklaşımdır. HTEA, bir ürün ya da süreçteki potansiyel hataları tanımlayan ve bu hataların müşteriler üzerindeki potansiyel etkilerini ortaya koyan bir risk analiz tekniğidir. Her iki metodun da bir takım eksiklikleri vardır. Bu çalışmada KFG sürecindeki belirsizlik problemini çözebilmek için bulanık mantık yaklaşımı uygulanmış, HTEA'nin risk faktörlerinin ağırlıklarını göz ardı etmesi sorununu çözebilmek için de Bulanık Analitik Hiyerarşi Prosesi HTEA sürecine dahil edilmiş Liou-Wang Sıralama Yöntemi ile bütünleştirilmiş Chang'in Bulanık AHP metodu kullanılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Bulanık Kalite Fonksiyon Göçerimi, Hata Türü ve Etkileri Analizi, Bulanık Analitik Hiyerarşi Prosesi

JEL Sınıflaması: CO2, D81, L15, M11

The Application of Fuzzy Quality Function Deployment with Failure Mode and Effect Analysis in a Packaging Company

ABSTRACT

QFD (Quality function deployment) is a customer driven approach used in new product development and for existing products in order to maximize customer satisfaction and FMEA is a risk analysis technique that identify the potential errors of a product of process and consider the possible effects of these errors on customers.. Both methods have some drawbacks. In this study to solve the uncertainty or imprecision problems in QFD and to eliminate the disadvantages of the analysis, a fuzzy set theory will be applied to QFD and to eliminate the disadvantages of the FMEA about risk factor's weights, fuzzy AHP has applied to FMEA and Chang's method entegrated with Lio-Wang's ranking mothod has been used as a Fuzzy AHP method

Key Words: Fuzzy Quality Function Deployment, Failure Mode and Effects Analysis, Fuzzy Analitic Hierarchy Process

JEL Classification: CO2, D81, L15, M11

I.GİRİŞ

Kalite Fonksiyon Göçerimi (KFG), müşteri memnuniyetini maksimize etmek için geliştirilmiş, müşteri odaklı bir yaklaşımdır. KFG, “kalite evi” adı verilen matrisler sistemi aracılığı ile ürün geliştirme ve iyileştirme işlemini gerçekleştiren bir süreçtir ve müşteri ihtiyaçlarının teknik karakteristiklere dönüştürülmesini sağlayan fonksiyonlar arası bir takım tarafından yürütülür.

Ancak, Kalite Fonksiyon Göçerimi'nin önereceği teknik değişiklikler, bir takım riskleri ve hataları da beraberinde getirebilir ya da düşük önem derecesine

sahip bir teknik karakteristiğin karşılanamaması durumunda ortaya çıkabilecek hatalar, yüksek önem derecesine sahip bir teknik karakteristiğin karşılanamaması durumunda ortaya çıkabilecek hatalardan daha tehlikeli olabilir.

Üretim sürecinde meydana gelebilecek hatalar, müşterilerin olumsuz fikirlere sahip olmasına yol açabilir. Bu hataların sonradan telafi edilmesi oldukça zor ve maliyetlidir. Bu nedenle potansiyel hataların önceden tespit edilmesi ve gerekli önlemlerin alınması müşteri memnuniyetini sağlamada önemli bir anahtar olarak görülmektedir. Artık, hataların müşteriye ulaşmadan önlenmesi ve kalitenin mükemmelleştirilmesi hedeflenmektedir. Buna yardımcı en önemli araçlardan biri de Hata Türü ve Etkileri Analizi (HTEA)'dir.

HTEA, KFG'ne yardımcı olarak daha mükemmel bir kalite elde edilmesini de sağlayabilmektedir. Müşterinin sesini dikkate alarak yapılacak teknik değişikliklerin ne gibi riskleri beraberinde getireceğini ortaya koyarak firmaya düzeltici faaliyetler önermek ve bu çerçevede dizayn ya da proses değişikliklerine gitmek büyük rekabet avantajı sağlayacaktır. Ancak her iki analiz de bünyesinde taşıdığı bir takım dezavantajlar vardır.

Hata Türü ve Etkileri Analizi'nde, risk öncelik puanları hesaplanırken, risk faktörlerinin eşit öneme sahip olduğu kabul edilmektedir. Oysa her kuruluş için risk faktörlerine verilen önem farklılık gösterebilmektedir. Bu nedenle risk faktörleri için ağırlık puanları hesaplamak, daha gerçekçi sonuçlar çıkmasını sağlayacaktır.

Ayrıca, kalitenin doğasında bulunan belirsizliği ortadan kaldıracak amacıyla literatürde KFG'ni diğer yöntemlerle birleştiren çalışmalar yapılmıştır. Bu çalışmalarda kullanılan yöntemlerin başında bulanık küme teorisi gelmektedir.

Bu çalışmada kalite fonksiyon göçeriminde kullanılan sözel veriler üçgensel bulanık sayılara çevrilerek analiz edilmiş, kalite fonksiyon göçerimi analizi sonucunda ortaya çıkan ve önem derecelerine göre sıralanan teknik karakteristiklerin karşılanamaması halinde ortaya çıkacak riskleri analiz etmek için hata türü ve etkileri analizi çalışmaya dahil edilmiştir. Hata Türü ve Etkileri Analizinde girdi olarak kullanılan risk faktörlerinin ağırlıklarını hesaplamak amacı ile de HTEA ile Bulanık Analitik Hiyerarşı Prosesi(BAHP) bütünleştirilmiştir.

II. BULANIK KALİTE FONKSİYON GÖÇERİMİ

KFG uygulamada bazı dezavantajlara sahiptir. KFG takımı müşteri ihtiyaçları, müşteri ihtiyaçları ve teknik karakteristikler arasındaki ilişki ile ilgili genellikle subjektif olarak karar verir.

Teknik karakteristikler ile ilgili de kesin bilgi eksikliğinden ötürü, genellikle geçmiş deneyimlerden yararlanırlar. Bunların da ötesinde ürün dizaynı ile ilgili bilgiler genellikle belirsizdir(Chen ve Weng,2003:559).

Karar verme sürecinde karar verici genellikle problemler ve belirsizlikler ile karşılaşır. Bu belirsizliklerle baş edebilmek için de olasılık teorisine dayanan araçlara başvurmaları gereklidir. Karar verici kesin kararlar vermede zorlanabilir. Gerçek hayatta evet ve hayır dışında da cevaplar (Bulanık veriler) mevcuttur. Kişilerin sahip olduğu fikirler sözel veriler halindedir (Bavilacqua vd,2006:18).

KFG'ndeki müşteri ihtiyaçları ve teknik karakteristikler arasındaki ilişki de genellikle belirsiz ve karmaşık değerlendirmeler ile subjektif olarak belirlenmektedir. Bununla birlikte, bu ilişki kesin değerlerle ve sözel ölçeklerle gösterilmektedir. Kalitenin doğasında da bulunan bu belirsizliği ortadan kaldırmak amacıyla literatürde KFG'yi diğer yöntemlerle birleştiren çalışmalar yapılmıştır. Bu çalışmalarda kullanılan yöntemlerin başında bulanık küme teorisi gelmektedir.

Kalite evinde yer alan bilgilerin birçoğu algılardan ve sözel verilerden oluşmaktadır. Bunlar belirsiz ve subjektif verilerdir. Hem müşteri sesleri (voice of customers), hem de teknik elemanların sesleri belirsizlikler içermektedir. Bu gibi belirsizliklerin beraberinde getireceği dezavantajları gidermek için, birçok çalışmada bulanık Mantık(fuzzy logic) uygulaması karşımıza çıkmaktadır. Bazı çalışmalar sadece müşteri sesi kısmına bulanık mantığı dahil ederken, bazı çalışmalarda kalite evinin teknik karakteristikler bölümünde de bulanık mantık karşımıza çıkmaktadır (Wu ve Chan, 2005:120).

KFG yönteminde bulanık mantık prensiplerinden yararlanmaya yönelik ilk çalışmalardan biri Khoo ve Ho(1996) tarafından yapılmıştır. Bu çalışmada KFG ile ilgili olarak mevcut çalışmaların, KFG sürecindeki belgelendirme işlemlerinin basitleştirilmesi ve bilgisayarlılaştırma üzerine odaklandığı, sözel değişkenlerin anlamlarını anlamaya yönelik çabaların ihmal edildiği belirtilmiştir ve belirsizliğe yönelik olarak olasılık teorisi ve bulanık aritmetik tabanlı KFG uygulaması geliştirilmiştir.

KFG uygulamasında bulanık mantığa yer veren diğer bir çalışma da Temponi vd.(1999) tarafından yapılmıştır, teknik özellikler arasındaki etkileşimin tanımlanması ve müşteri ihtiyaçları ile teknik karakteristikler arasındaki dolaylı ilişkilerin belirlenmesinde bulanık mantıktan yararlanılmıştır.

Zaim ve Şevkli(2002), yaptıkları çalışmalarında, KFG sürecinde topladıkları verilerin belirsizliğini ortadan kaldırmak için, KFG'ni bulanık mantık ile birlikte kullanmışlardır ve klasik KFG ile bulanık KFG sonuçlarını karşılaştırdıklarında, teknik karakteristiklerin önem sırasındaki farklılıklar ortaya koymuşlardır.

Lin vd. (2004), yaptıkları çalışmada dijital kameranın dizaynı ile ilgili müşteri ihtiyaçlarını ve teknik karakteristikleri belirledikten sonra, klasik KFG sonuçları ile bulanık sonuçları karşılaştırdıklarında teknik karakteristiklerin toplam skorlarının bulanık sonuçlarda farklılık gösterdiğini ortaya koymuşlardır.

Lee ve Lin (2006), uluslararası lojistik sistemleri ile ilgili yaptığı çalışmalarında KFG ve bulanık mantığı birlikte kullanarak hava yolları lojistik sistemindeki rekabet göstergeleri ile ilgili farklı sonuçlar ortaya koymuşlardır.

Liu(2009) çalışmasında; ürün planlamadan parça yerleştirimine kadar uzanan genişletilmiş bir Kalite Fonksiyon Göçerimi uygulamayı amaçlamış ve her parçanın bulanık önem düzeylerine Bulanık Mantık yaklaşımını uygulamış, Çalışmada firmanın mevcut ürünlerinin performansını ölçmek amacıyla toplanan sözel veriler bulanık sayılar haline getirilmiştir. Üyelik fonksiyonlarını belirlemede üçgensel bulanık sayılar kullanılmıştır.

KFG müşteri ihtiyaçlarından yola çıkarak teknik karakteristiklerin belirlenmesinde yardımcı olmaktadır. Kalite Fonksiyon Göçeriminin kısıtlarını gidermede kullanılan yaklaşımlardan birinin bulanık mantık yaklaşımı olduğundan söz edilmişti. Bu kısıtları gidermede diğer bir yaklaşım da, KFG'nin HTEA(Hata Türü ve Etkileri Analizi) ile bütünleştirilmesidir.

Hiç önemsenmeyen ya da düşük önem derecesine sahip olan teknik karakteristikler, ciddi hataların ortaya çıkmasına sebep olabilir. Ayrıca maliyeti en yüksek olan teknik karakteristikler de riskleri minimuma indirecek karakteristikler olmayabilirler. Bu nedenle teknik karakteristiklerin beraberinde getireceği ya da karşılanmadığı zaman ortaya çıkabilecek risklerin önceden tespit edilebilmesi için bir analize daha ihtiyaç vardır. Ortaya çıkması muhtemel hataların önceden belirlenmesi ve bu hataların risk öncelik puanlarının hesaplanabilmesi için HTEA de çalışmaya dahil edilecektir.

III. HATA TÜRÜ VE ETKİLERİ ANALİZİ

Hata Türü ve Etkileri Analizi (HTEA), potansiyel ürün ve süreç hatalarını ortaya çıkararak ürün dizaynının ve süreç planlamasının geliştirilmesini sağlayan etkin bir araçtır. Böylelikle koruyucu önlemler erken aşamalarda alınabilir (Ching ve Chang, 2001: 212).

A. HTEA'nin Girdileri

Hata Türü: Bir sistemin fonksiyonlarını yerine getirememesi durumu veya anormal işleyişidir, fiziksel özellikler ile tanımlanır. Hata türü, genellikle hatanın ortaya çıkma türü ve sistemin çalışmasındaki etkisinin tanımını içerir.

Hataların Etkisi: Gerçekleşmesi olası hatalar üzerinde çalışarak, hata veya hataların üretim prosesi, servis veya diğer parçalara yansımaları ve tümünün performansı üzerindeki etkisi belirlenir(Akın, 1998:15).

Hataların Kritikliği: Hatanın ortaya çıkma ve müşteriye ulaşmadan bu hatanın saptanabilmesi ihtimallerinin çarpımıdır. Ek kalite planlaması gerektiren hataların önceliklerini belirlemede kullanılır.

Tespit Edilebilirlik: Tasarım kontrolleri kullanılarak, bileşen/alt sistem veya sistemin olası hata türlerinin ortaya çıkarılabilmesi yeteneğidir. Hata olmuş gibi varsayılarak, geçerli tasarım kontrollerinin hatayı müşteriye gitmeden önce keşfedebilme ölçütleri değerlendirilir(Taşan, 2006:69).

B. HTEA'nin Aşamaları:

Hazırlık Çalışmaları: HTEA'ne başlamadan önce gereksiz maliyetlerin ve karmaşanın ortaya çıkmasına engel olmak amacı ile bir hazırlık çalışmasının yapılması gerekmektedir. Analize başlamadan önce, analizden kimlerin ne şekilde sorumlu olacağını belirlemek, analize başlamadan ekibin kurulması ve görevlerinin belirlenmesi, beyin fırtınası ile bir hazırlık planının hazırlanması önem taşımaktadır.

Hata Türlerinin Belirlenmesi: Bu aşamada, kapsam içerisine giren tüm fonksiyonlar tanımlanır ve bu fonksiyonlarda ortaya çıkabilecek hata türleri öngörülme çalışılır. Eğer hatalar sürecin ilk aşamalarında tanımlanabilirse; değişiklik için gereken maliyet minimum düzeyde tutulurken, güvenilirlik üzerine etkisi de çok tatmin edici olabilir.

Hata Türlerinin Etkilerinin Belirlenmesi: Fonksiyonlar ve hata türleri belirlendikten sonra HTEA sürecindeki aşama hata türü oluştuğunda gerçekleşebilecek potansiyel sonuçları tanımlamaktır. Bu, takımın yapacağı bir beyin fırtınası faaliyetidir.

Tespit Edilebilirlik (Saptama) Değerinin Belirlenmesi: Hatanın keşfedilebilirliği, hatanın son kullanıcıya ulaşmaması olasılığı veya işletmenin uyguladığı kontrol işlemlerine bağlı olarak hatayı yakalayabilme yeteneğidir.

Olasılık Değerinin Belirlenmesi: Olasılık, hata nedenleri içinden hataların oluşma olasılığının puanlandığı, olasılık (O) değeri belirlenmelidir. Bu puanlama da yine 1 ile 10 arası değişen bir skaladan hatanın oluşma olasılığına göre seçilir.

Ağırlık (Şiddet) Değerlerinin Belirlenmesi: Şiddet ile ürünü kullanan müşteriye yansıyan olası hata sonuçlarının düzeyi değerlendirilir. Şiddet de 1 ile 10 arasında değer alır. Olasılık değerinde olduğu gibi şiddet değerinin de düşük değerler alması iyidir. Eğer hata meydana geldiğinde kullanıcı için herhangi bir risk söz konusu değilse (kaza riski ya da ürüne etki riskinin olmaması) şiddet kolonundaki değere 1 verilir.

Risk Öncelik Puanının(RÖP)Hesaplanması: Bulunan Risk Öncelik Puanları diğer parçaların Risk Öncelik puanları ile karşılaştırılır ve hangi parçanın daha kritik durumda olduğuna ve önceliğe sahip olduğuna karar verilir. Risk Öncelik Puanı; hatanın gerçekleşme olasılığının, şiddetinin ve tespit edilebilirlik değerinin çarpılması ile bulunur.

Düzeltilici Faaliyetler (İyileştirme):Risk öncelik sayısına göre önceliklendirilmiş hata sebeplerini ortadan kaldırmak için iyileştirme çalışmaları yapılmalıdır.

IV. KFG Sürecinde HTEA

Kalite Fonksiyon Göçerimi, müşteri girdilerinin tasarım, imalat ve servise kadar iletilmesinin, biçimi eve benzeyen bir dizi matris kullanarak fonksiyonlar arası bir takım tarafından yapıldığı bir ürün (hizmet) geliştirme sürecidir. KFG ve HTEA'nin pek çok ortak tarafı vardır. HTEA genellikle, KFG içinde hata önleme aracı olarak kullanılmaktadır.

Kalite Fonksiyon Göçerimi tüketici memnuniyetini maksimize etmeyi amaçlayan müşteri odaklı bir yaklaşımdır. Müşteri ihtiyaçları ile teknik gereksinimleri analiz eden bu yaklaşım yeni ürün dizaynına ve mevcut üründe değişiklikler yapılmasına önemli katkılarda bulunmaktadır. Yeni ürün geliştirmenin dizayn aşamasında sürece bir risk analizinin de dahil edilmesi önemli farklılıklar yaratacak ve stratejilerin belirlenmesine yardımcı olacaktır.

Her firma müşteri memnuniyetini artırarak kazanç elde etmek ister. KFG yöntemi müşteri seslerinin toplanmasında kullanılan, öncelik skorlarına sahip olmayan bir yöntemdir, müşteri ihtiyaçlarını dizayn sürecinde göz önünde bulundurur. Bu süreç çok sayıda potansiyel hatayı içinde bulundurmaktadır. Bu hatalar süreci olumsuz etkileyecek ve müşteriler üzerinde de olumsuz etkiler yaratacaktır. Bu nedenle potansiyel hataların müşteriye ulaşmadan keşfedilmesi ve gerekli önlemlerin zamanında alınması büyük önem taşımaktadır. İşte bu noktada HTEA devreye girecek ve müşteriye ulaşabilecek potansiyel hataların önlenmesini sağlayacaktır (Tanık, 2010:409).



Şekil 1. KFG Sürecine HTEA'nın dahil edilmesi

V. HTEA YÖNTEMİNİN KISITLARI

HTEA'nın mantığıyla ilgili araştırmacılar tarafından dikkat çekilen, bazı sakıncaları bulunmaktadır (Daya ve Raouf,1996:45). Örneğin risk faktörlerine ilişkin farklı puanların çarpımıyla aynı RÖP değeri elde edilebilmektedir. Ayrıca RÖP hesaplamasında bu üç faktörün nisbi önem düzeyleri ihmal edilmektedir. Bu üç faktörün eşit önemde olduğu kabul edilmiştir, fakat bu durum uygulamada geçerli olmayabilir. Araştırmalar bu üç faktörün nisbi önem düzeylerinin süreç veya ürünün yapısına dayanarak çeşitlendiğini göstermektedir (Sharma, vd. 2005:989).

HTEA'nın bu eksikliğini giderebilmek için Bulanık Analitik Hiyerarşi prosesini kullanmak risk faktörlerinin birbiri ile karşılaştırılarak değerlendirilmesini ve her bir risk faktörü için ağırlık değerinin belirlenmesini, böylelikle daha gerçekçi sonuçlar elde edebilmeyi sağlayacaktır.

VI. PLASTİK AMBALAJ FİRMASINDA BİR UYGULAMA

Uygulamanın yapıldığı plastik ambalaj firmasının müşteri ihtiyaçları nelerdir ve bu ihtiyaçları karşılayabilmek için hangi teknik karakteristiklerin geliştirilmesine ya da iyileştirilmesine ihtiyaç vardır sorularını cevaplamak amacı ile başlatılan çalışmada Bulanık KFG ile bütünleştirilmiş HTEA kullanılmıştır.

Yapılan çalışma, iki kalite aracı arasındaki etkileşimi sağlayan bir metodoloji önermek ve bu metodların eksikliklerinin nasıl giderilebileceğini ortaya koymayı, söz konusu firmaya müşteri ihtiyaçlarını karşılayacak teknik gereksinimler konusunda önerilerde bulunmayı amaçlamaktadır.

Plastik ambalaj, bidon ve pet şişe üretip satan firmanın; gıda, kimya, tarım, Petro kimya, kozmetik, temizlik gibi farklı sektörlerde faaliyet gösteren müşterileri bulunmaktadır. ambalaj özellikleri, üretimi ve hammaddesi bakımından birbirine en yakın özelliklere sahip olan tarım ve kimya sektöründe faaliyet gösteren müşteri firmalardan toplanan bilgiler göz önünde bulundurularak çalışmanın gerçekleştirilmesine karar verilmiştir.

Çalışmaya ilk olarak KFG ile başlanmıştır. Üç yönetici, bir üretim müdürü, bir müşteri firma yöneticisinden oluşan KFG takımı oluşturulmuş ve KFG matrislerinin hazırlanmasında aşağıdaki adımlar izlenmiştir.

A. Müşteri İhtiyaçlarının Belirlenmesi

Bir KFG çalışmasına başlarken müşteri ihtiyaç ve gereksinimleri temel veridir. Plastik Ambalaj sektöründe faaliyet gösteren firmanın tarım ve kimya sektöründe faaliyet gösteren müşterileri ile yapılan derinlemesine görüşmeler ile 26 adet müşteri ihtiyacı belirlenmiş ve bu ihtiyaçlar, satış, kullanım kolaylığı, dayanıklılık, çeşitlilik ve standardizasyon olmak üzere 5 grupta toplanmıştır. Tablo 1’de müşteri ihtiyaçları ait oldukları gruplar da belirtilerek görülmektedir.

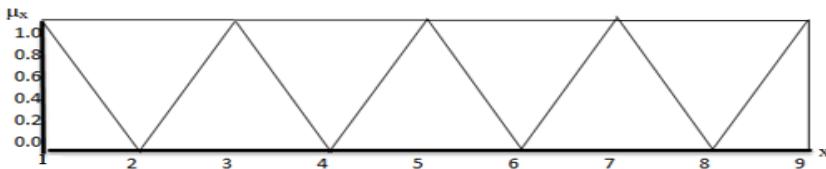
Tablo 1. Müşteri İhtiyaçlarının Gruplar Halinde Gösterimi

Satış	Vadeli Satış İmkânı	Çeşitlilik	Ürüne uygun ambalaj çeşitliliği olması
	Sipariş miktarının doğru olması		Yeni dizayn isteyince az sayıda basabilmesi
	Sorunların hızlı çözümü (aktif müşteri hizmetleri)		Müşterinin ürünü ilk açanın kendisi olduğunu bilmesi
	Fiyatın daha düşük olması		Ambalaj ve kapak renk uyumu
	Ürünün istenilen zamanda teslim edilmesi		Firmanın logosu basılmış olarak ambalajın teslim edilmesi
Kullanım Kolaylığı	Kullanımı kolaylaştırıcı tasarım (kapağın ölçü gibi kullanılması vb)	Standardizasyon	Folyosu iyi yapışmış kapak (folyosuz kapak çıkmaması)
	İstiflemeye uygun ambalaj		Şişe ağzı genişliğinin/kalınlığının standart olması
	Otomatik doluma uygunluk		Ambalajın sertliğinde standardın tutması
	Otomatik etiketlemeye uygunluk (etiket basıldığında yüzeyin potluk yapmaması vb.)		Ambalaj renginde standartlık
	Kapağın şişeye iyi oturması		Ambalajın ağırlığında standartlık
Dayanıklılık	Ambalajın ek yerlerinden patlama ve sızdırma olmaması		
	Kapağın sızdırma yapmaması		
	İklim şartlarına dayanıklılık		
	Şişme ve bükülmeye karşı dayanıklılık		
	Yola dayanıklılık		
	Darbelerle dayanıklılık		

B. Müşteri İhtiyaçlarının Önem Derecelerinin Belirlenmesi

Müşteri İhtiyaçlarının belirlenmesinin ardından, anket formu hazırlanmış ve s öz konusu firmanın tarım ve kimya sektöründe faaliyet gösteren 150 müşterisine anket formu mail atılmıştır. Firma ile işbirliği içinde, müşterilere giderek, fatura kesimi için firmaya gelen müşteriler ile görüşerek ve telefonla maillerinde yer alan anketi cevaplamaları istenerek 70 adet firmaya anket uygulanabilmiştir

Toplamda 70 firmadan gelen anketlerde yer alan müşteri ihtiyaçlarına verilen önem dereceleri sözel veriler halinde elde edilmiş ve değerlendirilmiştir. Subjektifliğin ve belirsizliğin yer aldığı sözel verilerin kesin değerler yerine bulanık değerler ile ifade edilmesi daha doğrudur. Bu nedenle elde edilen sözel veriler üçgensel bulanık sayılara dönüştürülmüş Müşteri ihtiyaçları önem derecelerine anketlerde verilen değerler bulanık sayıya çevrilirken Kuo ve diğerlerinin(2009) çalışmasında yer alan üçgensel bulanık sayılar kullanılmıştır. Müşteri ihtiyaçlarının önem derecelerini ifade etmede kullanılan üçgensel bulanık sayılar Şekil 2’de görülmektedir.



Şekil 2. Müşteri İhtiyaçları Önem Dereceleri için Kullanılan Bulanık Sayılar

C. Müşteri İhtiyaçlarının Önem Derecelerine Göre Sıralanması

Müşteri İhtiyaçları Önem Dereceleri ortalamaları da üçgensel bulanık sayılar halinde elde edilmiştir. Elde edilen bu bulanık sayılar durulaştırıp sıralanabildiği gibi, bulanık sayılarda sıralama yöntemleri kullanılarak da sıralanabilmektedir. Bu çalışmada müşteri ihtiyaçları önem dereceleri bulanık ortalamaları Liou-Wang Sıralama Yöntemi kullanılarak sıralanmıştır.

(m,n,u), üçgensel bulanık sayının elemanlarını temsil etmesi ve [0,1] aralığında yer alacak olan iyimserlik indeksi (α)'nın 0,5 olarak alınması ile, denklem 1 kullanılarak müşteri ihtiyaçları önem derecelerine göre sıralanmıştır.

$$\begin{aligned} I_r^\alpha(\tilde{A}) &= \frac{1}{2} \cdot \alpha(n+u) + \frac{1}{2} \cdot (1-\alpha) \cdot (m+n) \\ &= \frac{1}{2} \cdot [\alpha u + n + (1-\alpha) \cdot m] \end{aligned} \quad \dots\dots(1)$$

Önem derecelerine göre sıralanmış müşteri ihtiyaçları Tablo 3'de görülmektedir. Gruplar bazında incelendiği zaman ise, en yüksek önem derecesine sahip müşteri ihtiyacı grubunun “dayanıklılık olduğu tespit edilmiştir. Tablo 2’de gruplar bazında müşteri ihtiyaçları önem dereceleri ortalamaları görülmektedir. Bu da firmaya müşterilerin en çok hangi konuda sıkıntı yaşadığına dair yöneticilere fikir vermektedir. Bu bilgi firmanın hangi konu üzerine daha çok odaklanması gerektiği konusunda yardımcı olacaktır.

Tablo 2. Gruplar Bazında Müşteri İhtiyacı Önem Dereceleri Ortalamaları

Müşteri İhtiyaçları Grup başlıkları	Ortalama Önem Dereceleri
Dayanıklılık	8,10
Satış	7,27
Kullanım Kolaylığı	7,065
Standartizasyon	6,955
Çeşitlilik	5,41

Tablo 3. Önem Derecelerine Göre Sıralanmış Müşteri İhtiyaçları

Müşteri İhtiyaçları Önem Derecelerine Göre Sıralı	Bulanık Önem Dereceleri ortalamaları	Sıralanmış Önem Dereceleri Değerleri
11. Ambalajın ek yerlerinden patlama ve sızdıma olmaması	(7,8,8,7,8,9)	8,525
12. Kapağın sızdıma yapmaması	(7,7,8,6,8,8)	8,425
10. Kapağın şişeye iyi oturması	(7,5,8,5,8,7)	8,3
14. Şişme ve bükülmeye karşı dayanıklılık	(7,3,8,3,8,6)	8,125
5. Ürünün istenilen zamanda teslim edilmesi	(7,2,8,2,8,5)	8,025
16. Darbelere dayanıklılık	(7,2,8,0,8,6)	7,95
3. Sorunların hızlı çözümü(aktif müşteri hizmetleri)	(7,1,8,0,8,4)	7,875
15. Yola dayanıklılık	(7,0,8,0,8,4)	7,85
19. Müşterinin ürünü ilk açanın kendisi olduğunu bilmesi	(7,0,7,9,8,4)	7,8
13. İklim şartlarına dayanıklılık	(6,9,7,9,8,3)	7,75
22. Folyosu iyi yapışmış kapak(folyosuz kapak çıkmaması)	(6,7,7,7,8,2)	7,575
24. Ambalajın sertliğinde standardın tutması	(6,7,7,7,8,2)	7,575
4. Fiyatın daha düşük olması	(6,5,7,5,8,1)	7,4
26. Ambalajın ağırlığında standartlık	(6,5,7,5,8,1)	7,4
23. Şişe ağzı genişliğinin/kalınlığının standart olması	(6,3,7,4,7,9)	7,25
7. İstiflemeğe uygun ambalaj	(6,1,7,0,7,7)	6,95
8. Otomatik doluma uygunluk	(5,9,6,9,7,5)	6,8
17. Ürüne uygun ambalaj çeşitliliği olması	(5,9,6,9,7,1)	6,7
2. Sipariş miktarının doğru olması	(3,6,7,5,8,1)	6,675
9. Otomatik etiketlemeğe uygunluk	(5,9,6,6,7,5)	6,65
6. Kullanımı kolaylaştıran tasarım	(5,7,6,7,7,4)	6,625
20. Ambalaj ve kapak renk uyumu	(5,6,6,4,7,3)	6,425
1. Vadeli Satış İmkânı	(3,4,7,2,7,8)	6,4
21. Firmanın logosu basılmış olarak ambalajın teslim edilmesi	(5,1,6,1,6,9)	6,05
18. Yeni dizayn isteyince az sayıda basabilmesi	(3,9,5,6,7,0)	5,525
25. Ambalaj renginde Standartlık	(3,8,4,7,6,7)	4,975

D. Müşteri ihtiyaçlarına Göre Rekabet Analizinin Yapılması ve Planlama Matrisinin Oluşturulması

KFG takımı ile konuşularak firmaya rakip olabilecek 2 firma seçilmiştir. Hazırlanan anket ile firma yöneticilerinin kendi firmalarını ve rakip firmaları, belirlenen müşteri ihtiyaçları açısından (çok kötü, kötü, normal, iyi, çok iyi) olacak şekilde sözel değişkenler ile değerlendirmeleri istenmiştir.

Kalite evinin müşteri ihtiyaçları önem derecesi sütununda rekabet analizine göre hazırlanmış planlama matrisinde elde edilen mutlak önem dereceleri kullanılmıştır. Mutlak Önem dereceleri, müşteri ihtiyaçları bulanık önem ortalamaları, iyileştirme oranı ve satış noktası puanlarının çarpımı ile elde edilmektedir:

İyileştirme Oranı = Kalite Hedef Düzeyi / Firmanın Mevcut Durumu(2)

Mutlak Önem Düzeyi = Ortalama Önem Derecesi \otimes İyileştirme Oranı \otimes Satış Noktası Puanı... (3)

Önem derecesi ortalamaları ve iyileştirme oranları üçgensel bulanık sayılar olarak elde edilmiş olup, bulanık sayılarda çarpma işlemi uygulanırken, satış noktası puanı bulanık sayıya çevrilmeden skalar çarpım yardımı ile çarpma işlemine dahil edilmiştir.

Tablo 4. Satış Noktası Puanları

Satış Potansiyeli	Satış Noktası Puanı
Satış Potansiyelini öncmli derecede artırır	1.5
Satış Potansiyelini artırır	1.2
Satış potansiyelini etkilemez (statüko)	1.0

Satış Noktası Puanları için Tablo4’de yer alan ölçek kullanılmış, rekabet analizinde ve hedef değer verilmesinde elde edilen sözel değışkenler müşteri ihtiyaçları önem dereceleri için de kullanılan tablo 5’de yer alan üçgensel bulanık sayılar ile ifade edilmiştir. Tablo 6’da hesaplamalar sonucu elde edilen müşteri ihtiyaçları mutlak önem dereceleri görölmektedir.

Tablo 5. Rekabet Analizinde Kullanılan Bulanık Sayılar

Sözel Değerler	Üçgensel Bulanık Sayılar
Çok iyi	(8,9, 9)
İyi	(6,7, 8)
Orta	(4,5, 6)
Kötü	(2,3, 4)
Çok kötü	(1,1, 2)

Tablo 6. Planlama Matrisi Sonrasında Elde Edilen Müşteri İhtiyaçları Mutlak Önem Dereceleri

Müşteri İhtiyaçları	Ortalama Önem	Satış Noktası Puanı	İyileştirme Oranı	Mutlak Önem
Mİ.1	(3,4,7,2,7,8)	1,2	(0,9,1,0,1,1)	(3,6,8,7,10,6)
Mİ.2	(3,6,7,5,8,1)	1,2	(1,0,1,3,1,5)	(4,4,11,6,14,6)
Mİ.3	(7,1,8,0,8,4)	1,2	(0,5,0,7,1,0)	(4,2,6,9,10,1)
Mİ.4	(6,5,7,5,8,1)	1,5	(1,0,1,3,1,5)	(9,8,14,5,18,2)
Mİ.5	(7,2,8,2,8,5)	1,2	(1,3,1,8,2,3)	(11,5,17,7,23,1)
Mİ.6	(5,7,6,7,7,4)	1,5	(0,9,1,0,1,1)	(7,7,10,1,12,5)
Mİ.7	(6,1,7,0,7,7)	1,5	(0,4,0,6,0,8)	(4,0,5,9,8,7)
Mİ.8	(5,9,6,9,7,5)	1	(0,5,0,7,1,0)	(3,0,4,9,7,5)
Mİ.9	(5,9,6,6,7,5)	1	(1,0,1,3,1,5)	(5,9,8,5,11,2)
Mİ.10	(7,5,8,5,8,7)	1,2	(1,0,1,3,1,5)	(9,0,13,1,15,6)
Mİ.11	(7,8,8,7,8,9)	1,5	(1,0,1,3,1,5)	(11,7,16,9,20,0)
Mİ.12	(7,7,8,6,8,8)	1,5	(0,8,1,0,1,3)	(8,6,12,9,17,6)
Mİ.13	(6,9,7,9,8,3)	1,2	(1,0,1,3,1,5)	(8,3,12,2,15,0)
Mİ.14	(7,3,8,3,8,6)	1,2	(0,8,1,0,1,3)	(6,5,9,9,13,7)
Mİ.15	(7,0,8,0,8,4)	1,2	(0,9,1,0,1,1)	(7,5,9,6,11,4)
Mİ.16	(7,2,8,0,8,6)	1,2	(0,9,1,0,1,1)	(7,7,9,6,11,6)
Mİ.17	(5,9,6,9,7,1)	1,2	(0,7,0,8,1,0)	(4,8,6,5,8,6)
Mİ.18	(3,9,5,6,7,0)	1	(0,3,0,6,1,0)	(1,3,3,4,7,0)
Mİ.19	(7,0,7,9,8,4)	1,2	(0,9,1,0,1,1)	(7,4,9,5,11,4)
Mİ.20	(5,6,6,4,7,3)	1,2	(0,5,0,7,1,0)	(3,3,5,5,8,8)
Mİ.21	(5,1,6,1,6,9)	1,2	(1,0,1,7,3,0)	(6,2,12,2,24,9)
Mİ.22	(6,7,7,7,8,2)	1,2	(0,9,1,0,1,1)	(7,2,9,3,11,1)
Mİ.23	(6,3,7,4,7,9)	1	(1,0,1,4,2,0)	(6,3,10,3,15,9)
Mİ.24	(6,7,7,7,8,2)	1,2	(1,0,1,3,1,5)	(8,0,11,9,14,7)
Mİ.25	(3,8,4,7,6,7)	1,2	(1,3,1,8,2,3)	(6,1,10,2,18,2)
Mİ.26	(6,5,7,5,8,1)	1,2	(1,3,1,8,2,3)	(10,4,16,2,21,8)

E. Teknik Karakteristiklerin Belirlenmesi

Müşteri ihtiyaçlarının üretim aşamasına taşınabilmesi için her bir müşteri ihtiyacının teknik karakteristikler olarak ifade edilebilmeleri gerekmektedir. Yapılan çalışmada teknik karakteristikler KFG takımının görüşü alınarak belirlenmiştir. KFG takımı ile tartışarak 26 adet teknik karakteristik belirlenmiştir.

F. Teknik Karakteristikler Arasındaki Korelasyonların Belirlenmesi

Kalite evinin çatısında teknik tanımlayıcıların birbirlerini nasıl etkiledikleri gösterilir. Çatıdaki ilişkiler sonucu bazı “nasıllar”ın birbiriyle örtüşmesiyle ölçüt sayısının düşmesi söz konusu olabilir. Önem derecelerini inceleyerek bazı ölçütlerin dışarıda bırakılması daha uygun olabilir. Şekil 3’de de görüldüğü üzere teknik karakteristiklerin birbirini nasıl etkilediğini analiz edebilmek için çatı matrisi hazırlanmış. Aralarında çok yüksek korelasyon bulunan teknik karakteristikler tespit edilmediği için teknik karakteristiklerden elimine edilen olmamıştır.

G. Müşteri İhtiyaçları İle Teknik Karakteristikler Arasındaki İlişkilerin Belirlenmesi

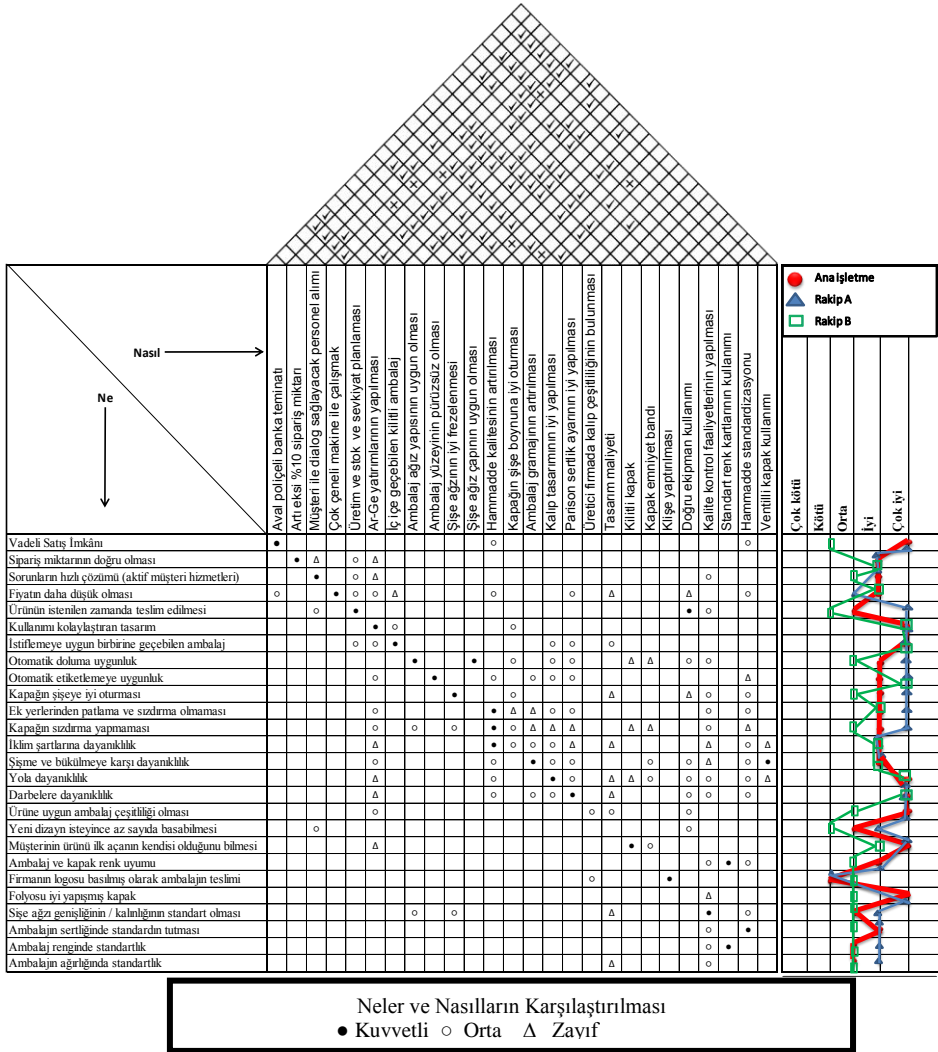
Müşteri ihtiyaçları ve Teknik Karakteristikleri belirlendikten sonra kalite evi oluşturulmaya başlanmıştır. İlişki düzeyleri (güçlü, orta, zayıf) şeklinde sözel olarak belirlendikten sonra, üçgensel bulanık sayılarla ifade edilmiştir. Üçgensel bulanık sayılar olarak, Ramasamy ve Selladurai (2004)’nin çalışmalarında kullandıkları Tablo 7’de gösterilen bulanık sayılar kullanılmıştır. Şekil 3’de semboller ile gösterilmiş kalite evinin son hali görülmektedir.

Belirlenen Müşteri ihtiyaçları mutlak önem dereceleri, müşteri ihtiyaçları ile teknik karakteristikler arasındaki ilişkileri gösteren bulanık değerler kullanılarak kalite evinin gövdesini oluşturan ilişki diyagram matrisi Tablo 8’de gösterildiği gibi elde edilmiştir.

Tablo 7. İlişki Diyagram Matrisinde Kullanılan Üçgensel Bulanık Sayılar

Sözel Değerler	Üçgensel Bulanık Sayılar
Zayıf	(1,1,4)
Orta	(2,5,8)
Güçlü	(6,9,9)

Şekil 3. Kalite Evinin Semboller ile Gösterimi



Tablo 8. İlişki Diyagramı Matrisi

	M.İ. Mutlak Önem Derecesi	T.K.1	T.K.2	T.K.3	T.K.4	T.K.5	T.K.6	T.K.7	T.K.8	T.K.9	T.K.10	T.K.11	T.K.12	T.K.13	T.K.14	T.K.15	T.K.16	T.K.17	T.K.18	T.K.19	T.K.20	T.K.21	T.K.22	T.K.23	T.K.24	T.K.25	T.K.26	
M.İ.1	(3,6,8,7,10,4)	(6,9,9)											(2,5,8)														(2,5,8)	
M.İ.2	(4,4,11,6,14,6)	(6,9,9)				(2,5,8)	(1,1,4)																					
M.İ.3	(4,2,6,9,10,1)		(6,9,9)		(2,5,8)	(1,1,4)																		(2,5,8)				
M.İ.4	(9,8,14,5,18,2)	(2,5,8)		(6,9,9)	(2,5,8)	(2,5,8)	(1,1,4)					(2,5,8)				(2,5,8)	(1,1,4)					(1,1,4)			(2,5,8)			
M.İ.5	(11,5,17,7,23,1)		(2,5,8)	(6,9,9)																		(6,9,9)	(2,5,8)					
M.İ.6	(7,7,10,1,12,5)					(6,9,9)	(2,5,8)						(2,5,8)															
M.İ.7	(4,0,5,9,8,7)				(2,5,8)	(2,5,8)	(6,9,9)								(2,5,8)	(2,5,8)	(2,5,8)											
M.İ.8	(3,0,4,9,7,5)							(6,9,9)		(6,9,9)		(2,5,8)	(2,5,8)	(2,5,8)				(1,1,4)	(1,1,4)			(2,5,8)	(2,5,8)					
M.İ.9	(5,9,8,5,11,2)					(2,5,8)		(6,9,9)		(2,5,8)		(2,5,8)	(2,5,8)	(2,5,8)					(1,1,4)	(1,1,4)						(1,1,2)		
M.İ.10	(9,0,13,1,15,6)									(6,9,9)		(2,5,8)						(1,1,4)				(1,1,4)	(2,5,8)		(2,5,8)		(2,5,8)	
M.İ.11	(11,7,6,9,20,0)					(2,5,8)					(6,9,9)	(6,9,9)	(1,1,4)	(2,5,8)	(2,5,8)	(2,5,8)								(2,5,8)		(2,5,8)		
M.İ.12	(8,6,12,9,17,6)					(2,5,8)		(2,5,8)		(2,5,8)	(6,9,9)	(6,9,9)	(2,5,8)	(1,1,4)	(1,1,4)	(1,1,4)			(1,1,4)	(1,1,4)			(2,5,8)		(1,1,4)		(1,1,4)	
M.İ.13	(3,3,12,2,15,0)					(1,1,4)						(6,9,9)	(2,5,8)	(2,5,8)	(2,5,8)	(1,1,4)		(1,1,4)						(1,1,4)		(2,5,8)	(1,1,4)	
M.İ.14	(6,5,9,9,13,7)					(2,5,8)						(2,5,8)		(6,9,9)	(2,5,8)	(2,5,8)				(2,5,8)		(2,5,8)	(1,1,4)		(2,5,8)	(6,9,9)	(2,5,8)	
M.İ.15	(7,5,9,6,11,4)					(1,1,4)						(2,5,8)		(6,9,9)	(2,5,8)		(1,1,4)	(1,1,4)	(2,5,8)			(2,5,8)	(2,5,8)		(2,5,8)	(1,1,4)	(1,1,4)	
M.İ.16	(7,5,9,6,11,4)					(1,1,4)						(2,5,8)		(2,5,8)	(2,5,8)	(6,9,9)	(1,1,4)					(2,5,8)	(2,5,8)		(2,5,8)		(2,5,8)	
M.İ.17	(4,8,6,5,8,6)					(2,5,8)											(2,5,8)	(2,5,8)					(2,5,8)					
M.İ.18	(1,3,3,4,7,0)		(2,5,8)																					(2,5,8)				
M.İ.19	(7,4,9,5,11,4)					(1,1,4)														(6,9,9)	(2,5,8)							
M.İ.20	(3,3,5,5,8,8)																						(2,5,8)	(2,5,8)	(6,9,9)	(2,5,8)		
M.İ.21	(6,2,12,2,24,9)																(2,5,8)					(6,9,9)						
M.İ.22	(7,2,9,3,11,1)																								(1,1,4)			
M.İ.23	(6,3,10,3,15,9)							(2,5,8)		(2,5,8)									(1,1,4)				(2,5,8)	(6,9,9)		(2,5,8)		
M.İ.24	(8,0,11,9,14,7)																						(6,9,9)	(2,5,8)		(6,9,9)		
M.İ.25	(6,1,10,2,18,2)																							(2,5,8)	(6,9,9)			
M.İ.26	(10,4,10,2,21,8)																		(1,1,4)				(6,9,9)	(2,5,8)				
a1	41,25	26,13	55,28	58,76	113,70	188,00	49,39	47,56	35,23	83,67	139,67	253,40	84,66	114,83	147,62	159,74	21,82	76,52	63,59	54,45	36,99	279,14	241,62	56,35	210,02	54,93		
T.K. Önem Derecesi a2	150,53	104,54	178,91	130,43	353,64	525,52	117,78	160,48	76,54	234,04	312,50	681,63	283,03	337,61	438,56	462,08	93,12	147,00	84,68	163,23	73,03	737,58	800,95	125,04	679,01	81,25		
a3	240,58	131,22	389,91	163,45	620,13	1191,63	250,60	335,54	100,86	408,13	406,51	1086,25	625,96	656,03	874,48	959,89	267,57	575,38	248,24	391,85	224,02	1345,51	1744,58	242,85	1350,05	228,73		

H. Teknik Karakteristiklerin Önem Derecelerinin Belirlenmesi

Teknik karakteristiklerin önem derecesi, her teknik karakteristik için, planlama matrisinde hesaplanan üçgensel bulanık sayılarla ifade edilmiş mutlak önem değerleri ile yine üçgensel bulanık sayılarla ifade edilmiş ilişki puanlarının çarpımlarının toplamı bulunarak hesaplanmıştır.

Teknik Karakteristik bulanık önem derecesi= Σ (Müşteri İhtiyaçları Bulanık Mutlak Önem Derecesi) \otimes (Bulanık İlişki Puanı).....(4)

Üçgensel bulanık sayılar haline elde edilen müşteri ihtiyaçları ile ilişki diyagram matrisindeki bulanık değerlerin çarpılıp toplanması ile elde edilen teknik karakteristiklerin önem dereceleri yine üçgensel bulanık sayılar haline elde edilmiştir. Tablo 9’de her bir teknik karakteristik için hesaplanmış bulanık önem dereceleri görülmektedir.

Tablo 9. Teknik Karakteristikler Önem dereceleri (Bulanık Değerler)

Teknik Karakteristikler	a1	a2	a3
Aval poliçeli banka teminatı	41,2	150,5	240,5
± %10 sipariş miktarı	26,1	104,5	131,2
Müşteri ile diyalog sağlayacak personel alımı	55,2	178,9	389,9
Çok çeneli makine ile çalışmak	58,7	130,3	163,8
Üretim, sevkiyat ve stok planlaması	113,7	353,6	620,1
Ar-Ge yatırımlarının yapılması	188,0	525,5	1191,6
İç içe geçebilen kilitli ambalaj	49,3	117,7	250,6
Ambalaj ağız yapısının uygun olması	47,5	160,4	335,5
Ambalaj yüzeyinin pürüzsüz olması	35,2	76,5	100,8
Şişe ağzının iyi frezelemesi	83,6	234,0	408,1
Şişe ağız çapının uygun olması	139,6	312,5	406,5
Hammadde kalitesinin artırılması	253,4	681,6	1086,2
Kapağın şişe boynuna iyi oturması	84,6	283,0	625,9
Ambalaj gramajının artırılması	114,8	337,6	656,0
Kalıp tasarımının iyi yapılması	147,6	438,5	874,4
Parison sertlik ayarının iyi yapılması	159,7	462,0	959,8
Üretici firmada kalıp çeşitliliğinin bulunması	21,8	93,1	267,5
Tasarım maliyeti	76,5	147,0	575,3
Kilitli Kapak	63,5	84,6	248,2
Kapak emniyet bandı	54,4	163,2	391,8
Klişe yaptırılması	36,9	73,0	224,0
Doğru ekipman kullanımı	279,1	737,5	1345,5
Kalite Kontrol Faaliyetlerinin yapılması	241,6	800,9	1744,5
Standart renk kartlarının kullanımı	56,3	125,0	242,8
Hammadde standardizasyonu	210,0	679,0	1350,0
Ventilli kapak kullanımı	54,9	81,2	228,7

I. Teknik Karakteristiklerin Önem Derecelerine Göre Sıralanması

Teknik karakteristiklerin önem derecelerinin üçgensel bulanık sayılar halinde edilmesinden sonra aşağıda formülleri verilen farklı yöntemler kullanılarak teknik karakteristikler önem derecelerine göre sıralanmıştır.

Maksimize ve Minimize Setler ile Sıralama Yöntemi (Chou vd., 2011:1345)

$$u_T^\alpha(i) = \frac{1}{2} \left(\alpha \left[\frac{d_i - x_{\min}}{d_i - b_i + x_{\max} - x_{\min}} + \frac{b_i - x_{\min}}{(b_i - d_i) + (x_{\max} - x_{\min})} \right] + (1 - \alpha) \left[\frac{a_i - x_{\min}}{(a_i - b_i) + (x_{\max} - x_{\min})} + \frac{b_i - x_{\min}}{b_i - a_i + x_{\max} - x_{\min}} \right] \right), \quad i = 1, 2, \dots, (5)$$

Liou-Wang Sıralama Yöntemi (Öztürk ve Başkaya, 2012:144)

$$\begin{aligned} I_r^\alpha(\tilde{A}) &= \frac{1}{2} \cdot \alpha \cdot (n + u) + \frac{1}{2} \cdot (1 - \alpha) \cdot (m + n) \\ &= \frac{1}{2} \cdot [\alpha \cdot u + n + (1 - \alpha) \cdot m] \end{aligned} \quad \dots, (6)$$

Ağırlıklı Ortalama Yöntemi;

$$X^* = \frac{a1 + 4a2 + a3}{6} \quad \dots, (7)$$

Kareli Ortalama Yöntemi;

$$x^* = \sqrt{\frac{(a_1)^2 + (a_2)^2 + (a_3)^2}{3}} \dots\dots\dots(8)$$

Farklı yöntemlerle durulaştırılmış/sıralanmış önem derecelerinin birbirinden farklılık gösterip göstermeyeceğini ortaya koyabilmek için birden fazla yöntem kullanılarak teknik karakteristiklerin önem dereceleri sıralanmıştır. Sıralamaya bakıldığı zaman sıralama sonuçlarının birbirinden çok büyük farklılık göstermediği görülmüştür.

Dört farklı yöntemle göre de sıralanan teknik karakteristiklerin nisbi önem dereceleri sonuçları Tablo 10'da görülmektedir. Hangi teknik karakteristiklerin Hata Türü ve Etkileri Analizine dahil edileceğine karar verebilmek amacı ile Pareto Analizi yapılmış ve %80'lik dilime giren ilk 20 teknik karakteristik risk analizine dahil edilmiştir. Tablo 11'de HTEA'nde kullanılacak teknik karakteristikler görülmektedir.

Tablo 10. Nisbi Değerlere Göre Sıralanmış Teknik Karakteristik Önem Dereceleri

T.K. no	Min-Max setler Nisbi Değerler	T.K. no	Liou-Wang Nisbi Değer	T.K. No	Ağırlıklı Ortalama Nisbi Değer	T.K. No	Kareli Ortalama Nisbi Değerler
T.K.23	0,125	T.K.23	0,109328	T.K.23	0,108	T.K.23	0,016749
T.K.22	0,1	T.K.22	0,09445	T.K.22	0,096	T.K.22	0,009917
T.K.25	0,093	T.K.25	0,088913	T.K.25	0,089	T.K. 25	0,025263
T.K.12	0,085	T.K.12	0,082356	T.K.12	0,085	T.K.6	0,012686
T.K.6	0,076	T.K.6	0,074061	T.K.6	0,073	T.K.12	0,042219
T.K.16	0,063	T.K.16	0,062273	T.K.16	0,062	T.K.16	0,076853
T.K.15	0,058	T.K.15	0,057868	T.K.15	0,058	T.K.5	0,016428
T.K.14	0,043	T.K.14	0,044061	T.K.5	0,045	T.K.14	0,0219
T.K.5	0,043	T.K.5	0,04391	T.K.14	0,044	T.K.5	0,007676
T.K.13	0,038	T.K.13	0,0389	T.K.13	0,038	T.K.13	0,027909
T.K.11	0,035	T.K.11	0,035686	T.K.11	0,038	T.K.18	0,031038
T.K.10	0,028	T.K.10	0,029247	T.K.10	0,03	T.K.11	0,076347
T.K.18	0,026	T.K.18	0,028822	T.K.18	0,026	T.K.10	0,040426
T.K.3	0,023	T.K.3	0,024468	T.K.3	0,024	T.K.3	0,04361
T.K.20	0,022	T.K.20	0,023546	T.K.20	0,023	T.K.20	0,057784
T.K.8	0,02	T.K.8	0,021452	T.K.8	0,021	T.K.8	0,062915
T.K.1	0,016	T.K.1	0,01776	T.K.1	0,018	T.K.1	0,016596
T.K.24	0,015	T.K.24	0,016736	T.K.24	0,017	T.K.17	0,034971
T.K.7	0,015	T.K.7	0,016318	T.K.7	0,016	T.K.7	0,015763
T.K.4	0,013	T.K.4	0,014718	T.K.4	0,016	T.K.24	0,024996
T.K.19	0,013	T.K.19	0,014662	T.K.17	0,014	T.K.19	0,01393
T.K.17	0,012	T.K.17	0,014492	T.K.19	0,014	T.K.26	0,091088
T.K.26	0,012	T.K.26	0,013595	T.K.26	0,013	T.K.21	0,113002
T.K.21	0,01	T.K.21	0,012401	T.K.2	0,012	T.K.4	0,016289
T.K.2	0,009	T.K.2	0,011165	T.K.21	0,012	T.K.2	0,089109
TK.9	0,007	TK.9	0,008811	TK.9	0,009	T.K.9	0,014535

Tablo11. Risk Analizine Dahil Edilecek Önem Derecesi Yüksek Olan İlk Yirmi Teknik Karakteristik

TK. No	Teknik Karakteristikler	Sıra No
T.K.23	Kalite Kontrol Faaliyetlerinin yapılması	1
T.K.22	Doğru ekipman kullanımı	2
T.K.25	Hammadde standardizasyonu	3
T.K.12	Hammadde kalitesinin artırılması	4
T.K.6	Ar-Ge yatırımlarının yapılması	5
T.K.16	Parison sertlik ayarının iyi yapılması	6
T.K.15	Kalıp tasarımının iyi yapılması	7
T.K.14	Ambalaj gramajının artırılması	8
TK.5	Üretim, sevkiyat ve stok planlaması	9
T.K.13	Kapağın şişe boynuna iyi oturması	10
T.K.11	Şişe ağız çapının uygun olması	11
T.K.10	Şişe ağzının iyi frezelenmesi	12
T.K.18	Tasarım maliyeti	13
T.K.3	Müşteri ile diyalog sağlayacak personel alımı	14
T.K.20	Kapak emniyet bandı	15
T.K.8	Ambalaj ağız yapısının uygun olması	16
T.K.1	Aval poliçeli banka teminatı	17
T.K.24	Standart renk kartlarının kullanımı	18
T.K.7	İç içe geçebilen kilitli ambalaj	19
T.K.4	Çok çeneli makine ile çalışmak	20

İ. KFG Sürecine HTEA'nın Dahil Edilmesi

KFG sayesinde, her bir müşteri ihtiyacını karşılayacak teknik karakteristikler ortaya çıkarılır ve teknik karakteristiklerin önem dereceleri de belirlenebilir. Önem puanı en yüksek teknik karakteristikten başlayarak da gerekli iyileştirmeler yapılır. Ancak bu noktada bir risk analizine ihtiyaç olacaktır.

Önem derecesi yüksek olduğu için seçilen teknik karakteristikler beraberinde bir takım riskler de getirebilecektir. Bir diğer bakış açısıyla; önem derecesi daha düşük olan bir teknik karakteristikin karşılanmaması durumunda, önem derecesi yüksek bir teknik karakteristikin karşılanamaması durumuna kıyasla daha tehlikeli riskler ortaya çıkabilecektir. Bu nedenlerle, iyileştirme faaliyetine hangi teknik karakteristikten başlanacağına karar vermeden önce bir risk analizi yapılmalıdır. Hata Türü ve Etkileri Analizi de bu aşamada kullanılacak tekniklerden biridir.

i. Hata Türlerinin Belirlenmesi

KFG takımı bir araya gelmiş ve Tablo 11'de yer alan teknik karakteristiklerin karşılanmaması durumunda ne tür hataların ortaya çıkabileceğini, geçmiş deneyimlerden de yola çıkarak kararlaştırmıştır. Çalışmanın bundan sonraki aşamalarında KFG takımı üyeleri HTEA takımı üyeleri adı altında katkıda bulunmaya devam etmişlerdir. Tablo 12'de teknik karakteristiklerin başarısızlığa uğraması ya da karşılanamaması durumunda ortaya çıkabilecek hata türleri gösterilmektedir.

Tablo 12. Teknik Karakteristiklerin Başarısızlığa Uğraması Sonucu Ortaya Çıkabilecek Hata Türleri

Hata Türleri
Delik Ambalaj
Şişe ağız yapısının bozuk olması
Renkte standartın tutmaması
Ambalajda bükülme ve çökme
Ambalajın çapaklı çıkması
Üretimde standartın sağlanamaması
Ambalajın patlaması
Daha yüksek gramajlı ürün yapmak zorunda olma
Ürünün zamanında teslim edilememesi
Kapaktan ürünün sızması
Ambalaj yüzeyinin pürüzlü olması

ii. Hataların Olası Etkilerinin Belirlenmesi

Daha önce de belirtildiği üzere olası hata etkisi, müşterinin yaşayabileceği hoşnutsuzluk ve tehlike oluşturabilecek durumlardır. Etkiler bir hatadan dolayı ortaya çıkan olaylar zinciridir. Hata türü ile hata etkisi ilişkilidir. Hatanın etkisi “bu hata gerçekleşir ise hangi olumsuzluklar gerçekleşir?” sorusuna cevap aranarak tespit edilir. Böylelikle her hatanın sonucu; bir sonraki işlem, son müşteri, standartlara ve yasalara uyumluluk üzerindeki etkisi açısından değerlendirilir. Hata türleri için HTEA takımı tarafından belirlenen hataların olası etkileri Tablo 13’de görülmektedir.

Tablo 13. Hata Türlerinin Olası Etkileri

Hata Türleri	Hataların Olası Etkileri
Delik Ambalaj	Dolum sırasında zayıt, Üretimi durdurmak zorunda kalma Müşteri memnuniyetsizliği İstiflemede diğer kolilere zarar
Şişe ağız yapısının bozuk olması	Kapağın iyi oturmaması Kapakta sızdırma olması Folyonun yapışmaması
Renkte standartın tutmaması	Müşteri memnuniyetsizliği
Ambalajda bükülme ve çökme	Ambalajda patlama olması Şekil bozukluğu, Ürünün sızması
Ambalajın çapaklı çıkması	Ambalajın görseelliğinin bozulması Müşteri memnuniyetsizliği
Üretimde standartın sağlanamaması	Daha çok hatalı ürün çıkması Üretilen ürün miktarında düşüş yaşanması
Ambalajın patlaması	Ürün zayıtı Diğer ürünlere zarar verme Müşteri kaybı
Daha yüksek gramajlı ürün yapmak zorunda olma	Maliyetlerde artış Ürünün fiyatında artış
Ürünün zamanında teslim edilememesi	Müşteri kaybı Müşteri memnuniyetsizliği
Kapaktan ürünün sızması	İstifteki diğer ürünlere zarar, Etiketin deformasyonu
Ambalaj yüzeyinin pürüzlü olması	Etiket yapışmaması Görseelliğin bozulması

iii. Risk Faktörlerinin Değerlerinin ve Risk Faktörü Ağırlıklarının belirlenmesi

Hata türlerinin belirlenmesinin ardından her bir hata türü için olasılık, şiddet ve tespit edilebilirlik değeri HTEA takımı tarafından geçmiş deneyimlerinden faydalanılarak belirlenmiştir. HTEA'nin birtakım eksiklikleri vardır. Bunlardan biri de; risk faktörlerinin üçünün de eşit önemde olduğunun kabul edilmesidir. Oysa her kuruluş için bu durum farklı olabilmekte ve risk faktörlerinin önemi farklılık gösterebilmektedir. Bu nedenle uygulamanın bu aşamasında, risk faktörleri için ağırlık puanları tespit edebilmek için Bulanık AHP yöntemi, HTEA sürecine dahil edilmiştir.

iv. Chang'ın Genişletilmiş Bulanık AHP Yöntemi ile Risk faktörlerinin Ağırlıklarının belirlenmesi

Literatürde farklı Bulanık AHP yöntemleri bulunmaktadır. Bu çalışmada, S_i yapay değerlerinin elde edilmesine kadarki aşamalarda Chang'ın Genişletilmiş BAHF aşamaları((Bozbura ve Beskese, 2007:127; Erensal vd., 2006:2761; Kahraman vd, 2003:147; Kahraman ve Ruan, 2004:176) uygulanmış daha sonraki aşamalarda ise Liou-Wang yöntemi sürece dahil edilmiştir.

Bulanık Analitik Hiyerarşi Prosesinin ilk aşaması olarak 3 risk faktörü için karşılaştırma matrisi hazırlanmıştır ve karşılaştırma matrisinde (Tablo 15) kullanılan, üçgensel bulanık sayılardan oluşan önem ölçeği aşağıda yer alan Tablo 14'de gösterilmektedir.

Tablo 14. Bulanık AHP Önem Ölçeği

Açıklama	Bulanık Ölçek	Karşıt Ölçek
Eşit	(1,1, 1)	(1,1, 1)
Eşit derecede önemli	(1/2, 1, 3/2)	(2/3, 1,2)
Orta derecede önemli	1, 3/2, 2 _g	1/2, 2/3,1)
Yüksek derecede önemli	(3/2,2, 5/2)	(2/5, 1/2, 2/3)
Çok yüksek derecede önemli	2, 5/2, 3	(1/3, 2/5, 1/2)
Son derece önemli	5/2, 3, 7/2 _g	(2/7, 1/3, 2/5)

Risk Faktörlerinin birbirine göre önem kıyaslaması HTEA takımı tarafından sözel değişkenler ile yapılmış. HTEA takımı ile yapılan derinlemesine görüşme sonucunda karşılaştırma Matrisi hazırlanmış ve Tablo 14'de yer alan ölçek kullanılarak üçgensel bulanık sayılara dönüştürülmüştür.

Tablo 15. Risk Faktörleri Karşılaştırma Matrisi

Risk Faktörleri	Olasılık (O)	Tespit edilebilirlik(T)	Şiddet(Ş)
Olasılık(O)	(1,1,1)	(1,3/2,2)	1/2,2/3,1)
Tespit edilebilirlik(T)	1/2,2/3,1)	(1,1,1)	(2/5,1/2,2/3)
Şiddet(Ş)	1,3/2,2)	(3/2,2,5/2)	(1,1,1)

Karşılaştırma Matrisinin hazırlanmasından sonra ikinci olan Chang’ın Genişletilmiş Bulanık Analitik Hiyerarşi Yöntemi’nin adımları sırası ile uygulanmıştır. İlk olarak, bulanık yapay büyüklük değerleri(S_i)’nin hesaplanabilmesi için aşağıda yer alan formül karşılaştırma matrisine uygulanmıştır.

$$S_i = \sum_{j=1}^m M^j_{s_i} \otimes \left[\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m M^j_{s_i} \right]^{-1} \dots\dots\dots(9)$$

İlk olarak her bir risk faktörü için satır toplamı bulunmuş, daha sonra elde edilen üç vektörün toplamı bulunarak tersi alınmış ve bu sonuç her bir satır toplamı ile çarpılarak yapay büyüklük değerleri elde edilmiştir.

S_{olasılık}= (2.50,3.17,4.00) x (1/12.167, 1/9.834, 1/7.900) = (0.21,0.32,0.51)
 S_{tespit edilebilirlik}= (1.90,2.17,2.67) x (1/12.167, 1/9.834, 1/7.900) = (0.16,0.22,0.34)
 S_{şiddet}= (3.50,.4.50,5.50) x(1/12.167, 1/9.834, 1/7.900) = (0.29,0.46,0.70)

Chang’ın Genişletilmiş Bulanık Analitik Hiyerarşi Prosesi Yöntemine Tutarlılık analizi yapılamaması nedeni ile bu aşamada Göksu ve Güngör’ün(2008) çalışmalarında görülen aşamalar uygulanmış ve Liou-Wang Yöntemi Chang’ın Bulanık Analitik Hiyerarşi Prosesi Yöntemine entegre edilmiştir.

Daha sonraki adımda, Chang’ın yöntemi ile elde edilen yapay S_i değerleri kullanılmıştır. Chang’ın Yöntemi ile elde edilen S_i Liou-Wang Yöntemine göre α=0,50 olduğunda aşağıdaki formül ile tekrar hesaplandığı zaman;

$$I_T^\alpha(\tilde{A}) = \frac{1}{2} \cdot \alpha(n+u) + \frac{1}{2} \cdot (1-\alpha) \cdot (m+n) = \frac{1}{2} \cdot [\alpha u + n + (1-\alpha) \cdot m] \dots\dots\dots(10)$$

W_o=(0,25.(0,32+0,51)+0,25.(0,21+0,32)=0,25.0,83+0,25.0,53=0,34
 W_T=(0,25.(0,22+0,34)+0,25.(0,16+0,22)=0,25.0,56+0,25.0,38=0,23
 W_ş=(0,25.(0,46+0,70)+0,25.(0,29+0,46)=0,25.1,16+0,25.0,75=0,48

Elde edilen bu değerlere göre ağırlık vektörü, W’=(0.34,0.23,0.48)’dir. Bu vektör normalize edildiğinde ise risk faktörlerinin ağırlıkları, W=(0.34/1.05,0.23/1.05,0.48/1.05)=(**0.32,0.22,0.46**) olarak hesaplanmıştır.

V. Risk Faktörü Ağırlıkları için Tutarlılık Analizinin yapılması

Chang'ın Genişletilmiş BAHF'ne tutarlılık analizi sonuçlarının tutarlılığı test edilemediği için Liou-Wang yönteminin entegrasyonu ile elde edilen risk faktörü ağırlıklarının tutarlılığı, tutarlılık analizinin aşağıda yer alan aşamaları(;; Aydın vd., 2009:76; Kapan, 2013:211; Yavuz, 2012:35; Yılmaz,2009:32) uygulanarak test edilmiştir:

1. Adım. Tablo 15'de gösterilen karşılaştırma matrisindeki değerler ağırlıklı ortalama yöntemi ile durulaştırıldığı zaman elde edilen değerler matris halinde aşağıda gösterilmektedir.

$$\begin{bmatrix} 1 & 1,5 & 0,71 \\ 0,71 & 1 & 0,51 \\ 1,5 & 2 & 1 \end{bmatrix}$$

2. Adım: Durulaştırılmış karşılaştırma matrisi(A) ile ağırlık vektörünün (w) çarpılması:

$$D = \begin{bmatrix} 1 & 1,5 & 0,71 \\ 0,71 & 1 & 0,51 \\ 1,5 & 2 & 1 \end{bmatrix} \times \begin{bmatrix} 0,32 \\ 0,22 \\ 0,46 \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 0,98 \\ 0,68 \\ 1,38 \end{bmatrix}$$

3. Adım. Çarpma işlemi sonucunda bulunan D vektörünün ağırlık(W) vektörüne bölünmesi:

$$E_i = \frac{d_i}{w_i} = \begin{bmatrix} 0,98 \\ 0,68 \\ 1,38 \end{bmatrix} := \begin{bmatrix} 3,06 \\ 3,09 \\ 3,00 \end{bmatrix}$$

4. Adım: (λ)'nin hesaplanması

$$\lambda = \frac{\sum_{i=1}^n E_i}{n} = \lambda = \frac{9,15}{3} = 3,05$$

5. Adım: Tutarlılık Göstergesi(CI)'nin hesaplanması

$$CI = \frac{\lambda - n}{n - 1} = CI = \frac{3,05 - 3}{2} = 0,025$$

6. Adım: Tutarlılık Göstergesinin, Random Göstergesine bölünmesiyle tutarlılık oranının bulunması

$$CR = \frac{CI}{RI} = CR = \frac{0,025}{0,58} = 0,043 < 0,10$$

Random göstergesi (RI) Tablo 16’da yer alan değerlere bakılarak 0,58 olarak alınmıştır. Tutarlılık oranının 0,10’dan küçük çıkması gereklidir.

Tablo 16. Random Index Değerleri

n	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
RI	0,58	0,90	1,12	1,24	1,32	1,41	1,45	1,49	1,51	1,48	1,56	1,57	1,59

(Özdağoğlu,2011:20)

Tutarlılık testini geçmesi nedeni ile risk faktörü ağırlıkları (0.32,0.22,0.46) olarak kullanılmıştır. Üç risk faktörünün çarpılması ile elde edilen risk Öncelik puanı hesaplamasında bu risk faktörü ağırlıkları göz önünde bulundurulmuştur.

VI. Risk Öncelik Puanlarının(RÖP) Hesaplanması

Risk faktörü değerleri ve risk faktörü ağırlıkları göz önünde bulundurulmuş RÖP değerleri Tablo 17’de gösterilmektedir.

Tablo 17. Risk Faktörü Değerlerinin, Ağırlıklarının ve RÖP Değerlerinin Birlikte Gösterimi

RÖP’na Göre Sıra No	Risk Faktörleri	O (0,32)	T (0,22)	Ş (0,46)	RÖP
	Hata Türleri				
2	Delik Ambalaj	7	6	9	7,70
6	Şişe ağız yapısının bozuk olması	3	4	7	5,06
11	Renkte standardın tutmaması	1	2	3	2,14
4	Ambalajda bükülme ve çökme	6	3	6	5,34
10	Ambalajın çapaklı çıkması	2	1	3	2,24
5	Üretimde standardın sağlanamaması	4	3	7	5,16
1	Ambalajın patlaması	6	9	10	8,50
8	Daha yüksek gramajlı ürün yapmak zorunda olma	2	3	4	3,14
3	Ürünün zamanında teslim edilememesi	10	2	6	6,40
7	Kapakta ürünün sızması	4	2	6	4,48
9	Ambalaj yüzeyinin pürüzlü olması	3	1	3	2,56
	TOPLAM				52,72

vii. Hata Türleri ile Hataya Neden Olan teknik Karakteristiklerin Karşılaştırılması

KFG sayesinde, her bir müşteri ihtiyacını karşılayacak teknik karakteristikler ortaya çıkarılır ve teknik karakteristiklerin önem dereceleri de belirlenir. Önem puanı en yüksek teknik karakteristikten başlayarak da gerekli iyileştirmeler yapılır. Ancak bu noktada bir risk analizine ihtiyaç olacaktır.

Önem derecesi yüksek olduğu için seçilen teknik karakteristikler beraberinde bir takım riskler de getirebilecektir. Bir diğer bakış açısıyla; önem derecesi daha düşük olan bir teknik karakteristiğin karşılanmaması durumunda, önem derecesi yüksek bir teknik karakteristiğin karşılanamaması durumuna kıyasla daha tehlikeli riskler ortaya çıkabilecektir. Bu nedenlerle, iyileştirme faaliyetine hangi teknik karakteristikten başlanacağına karar vermeden önce bir risk analizi yapılmalıdır. Hata Türü ve Etkileri Analizi de bu aşamada kullanılmasının Tablo 18’de yer alan sonuçlara bakıldığı zaman gerekli olduğu görülmektedir.

Tablo 18. Hata Türleri ve Hataya Neden Olan Teknik Karakteristiklerin Karşılaştırılması

Hata Türü	Hata Türü RÖP Sırası	Hataya Neden Olan Teknik Karakteristik	Teknik Karakteristik Önem Sırası
Ambalajın patlaması	1	Kalıp tasarımının İyi Yapılmaması	7
Delik Ambalaj	2	Kalite Kontrol Faaliyetlerinin yapılmaması	1
ürünün zamanında teslim edilememesi	3	Üretim, sevkiyat ve stok planlamasının iyi yapılmaması	9
Ambalajda bükülme ve çökme	4	Hammadde kalitesinin düşük olması	4
üretimde standardın sağlanamaması	5	Parison sertlik ayarlarının yapılması	6
Şişe ağız yapısının bozuk olması	6	Doğru Ekipman Kullanımı	2
kapaktan ürünün sızması	7	Kalıp tasarımının İyi Yapılması	7
daha yüksek gramajlı Ürün yapmak zorunda olma	8	Hammadde kalitesinin düşük olması	4
Ambalaj yüzeyinin pürüzlü olması	9	Kalıp tasarımının iyi yapılmaması	7
ambalajın çapaklı çıkması	10	Doğru Ekipman kullanımı	2
renkte standardın tutmaması	11	Hammadde standardizasyonu	3

En yüksek önem puanına sahip olan “Kalite kontrol faaliyetlerinin yapılması” teknik karakteristiğinin karşılanamaması durumunda, RÖP sıralamasında 2. sırada yer alan “Delik ambalaj” hata türünün ortaya çıkabileceği görülmektedir. Bu durum da kalite kontrol faaliyetlerinin yapılmasının ne derece önemli olduğunu daha iyi açıklamaktadır.

“Kalıp tasarımının yapılması” teknik karakteristiklerin önem sırasına bakıldığı zaman, 7. Sırada yer almaktadır ancak, kalıp tasarımının iyi yapılmaması nedeni ile ortaya çıkabilecek olan olası hata “ Ambalajın patlaması”

en yüksek RÖP puanına sahiptir. Aynı zamanda “kalıp tasarımının iyi yapılmaması”, “Kapakta ürünün sızması”na ve “Ambalaj yüzeyinin pürüzlü olması”na sebep olmaktadır. Bunlar da kalıp tasarımının ne derece önemli bir teknik karakteristik olduğunu göstermektedir. “Doğru Ekipman kullanımı” çok önemli sayılacak teknik karakteristikler arasında yer alıyor olsa da (2.sırada), bu teknik karakteristiğin neden olabileceği hataların RÖP değerleri çok yüksek değildir.

Aynı şekilde hammadde standardizasyonu da önem sırasında 3. sırada yer alırken, neden olduğu hata türü “renkte standardın tutmaması” RÖP sıralamasında en sonda yer almaktadır.

Teknik karakteristik önem derecelerine bakılarak karar verildiği zaman, 9. Sırada yer alan “Üretim, sevkiyat ve stok planlaması” teknik karakteristiğine dair, iyileştirme faaliyetlerine gidilmemesi yönünde karar alınması olasıdır, ancak planlamanın iyi yapılamaması nedeni ile ürünün zamanında teslim edilememesi, firma açısından olumsuz sonuçlar doğurabilecektir.

Bu sonuçlara bakıldığı zaman, iyileştirme faaliyetlerine dair planlar yapılırken hem teknik karakteristiklerin önem puanlarının, hem de ortaya çıkabilecek hataların RÖP değerinin göz önünde bulundurulmasının daha doğru olacağı anlaşılmaktadır. Bu tablo göz önünde bulundurularak düzeltici faaliyetlere başlanması firma için daha faydalı olacaktır.

viii. Önleyici/Düzeltilici Faaliyetlerin Belirlenmesi

RÖP değeri yüksek olan her bir hata sebebi için düzeltici/önleyici faaliyetler açıkça tanımlanmalıdır. Ancak unutulmamalıdır ki başarılı bir HTEA programı, çıkarılan sonuçların iyileşme programlarına (planlarına) dönüşmesi ile gerçekleşir. Bütün organizasyon tarafından sürekli iyileşme konusu benimsenmediği takdirde HTEA statik bir program olarak kalacaktır. Tablo 19’da HTEA takımınca belirlenen önleyici faaliyetlere yer verilmiştir.

Tablo 19. Düzeltici/Önleyici Faaliyetler

Hata Türleri	Önleyici/Düzeltilici Faaliyetler
Delik Ambalaj	Delik şişe test makinesinin her parti çıkışında kullanılması
Şişe ağız yapısının bozuk olması	Kalite kontrol faaliyetlerinin sıklaştırılması
Renkte standartın tutmaması	Daha dikkatli personel, çalışan elemanın uyarılması, otomasyona geçilmesi
Ambalajda bükülme ve çökme	Kaliteli hammadde kullanımı, gazlı kapak kullanımı ile şişmenin önlenmesi, nakliye ve depo sırasında istiflemeye dikkatli olunması
Ambalajın çapaklı çıkması	Daha yeni ve düzgün kalıp kullanımı,
Üretimde standartın sağlanamaması	Hep aynı tedarikçiden hammadde alımı, stoklu çalışma
Ambalajın patlaması	Kaliteli hammadde kullanımı, müşteri ile iletişim kurarak ürün hakkında bilgi sahibi olarak, kapak seçiminde yardımcı olma
Daha yüksek gramajlı ürün yapmak zorunda olma	Kalıp tasarımcısı ile çalışmak
Ürünün zamanında teslim edilememesi	Üretim planlamasının daha ciddi yapılması, mümkünse planlama tarihinden 3 gün sonraya tarih verilmesi, üretim bitince müşteri ile iletişim
Kapakta ürünün sızması	Kalite kontrol faaliyetlerinin sıklaştırılması,
Ambalaj yüzeyinin pürüzlü olması	Hammadde, kalıp ve makinanın kalitesinin yüksek olması

SONUÇ VE ÖNERİLER

Müşteri ihtiyaçlarını toplayarak teknik karakteristiklerin belirlenmesini ve rekabet değerlendirmesi yapmayı sağlayan Kalite Fonksiyon Göçerimi analizinin

benimsenmesi ve devamlılığının sağlanması, işletmelere önemli artılar kazandıracaktır. , karşımıza çıkan bir karar verme probleminde kullanılan kriterlerden bazıları subjektif olduğunda, çok değişkenli karar verme metodlarını kullanarak çözüm bulmak daha gerçekçi sonuçlar elde edilmesini sağlayacaktır.

Bulanık KFG'nin bir plastik ambalaj firmasında uygulandığı bu çalışmada, müşterilerin en çok önem verdikleri müşteri ihtiyaçları, ambalajın ek yerlerinden patlama ve sızdırma yapmaması, kapağın sızdırma yapmaması, kapağın şişeye iyi oturması, şişme ve bükülmeye karşı dayanıklılık ve ürünün istenilen zamanda teslim edilmesi olarak belirlenmiştir.

KFG Analizine göre; önem derecesi en yüksek teknik gereksinimler ise; kalite kontrol faaliyetlerinin yapılması, doğru ekipman kullanımı, hammadde standardizasyonu, hammadde kalitesinin artırılması ve Ar-Ge yatırımlarının yapılması olarak hesaplanmıştır.

Ancak risk analizi (HTEA) sonuçları göz önünde bulundurarak firmanın iyileştirme faaliyetlerine; kalıp tasarımının iyi yapılması, kalite kontrol faaliyetlerinin yapılması, üretim stok ve sevkiyat planlamasının yapılması, hammadde kalitesinin artırılması ve parison sertlik ayarlarının yapılması gibi teknik karakteristiklerden başlaması daha olumlu sonuçlar elde etmesini ve ortaya çıkabilecek risklerden kaçınmasını sağlayacaktır.

HTEA'nde risk faktörlerinin ağırlıkları firmadan firmaya değişiklik gösterebilecektir. Bu nedenle AHP yönteminin HTEA ile bütünleştirilmesinin gerekli olduğu düşünülmektedir. Chang'ın BAHP Yöntemine tutarlılık analizi yapılamaması literatürde bir eksikliklerdir. Lio-Wang Yönteminin de kullanılması ile tutarlılık analizi yapılabilmektedir.

Ayrıca bu çalışmada, bulanık sayılar için, farklı durulaştırma/sıralama yöntemleri kullanılmış ve yöntemlerin birbirine çok yakın sonuçlar verdiği görülmüştür.

KFG sonucunda elde edilen teknik karakteristiklerin önem derecelerine göre yapılacak iyileştirme faaliyetleri beraberinde riskler getirebilecektir. Bu nedenle KFG ile HTEA'nin birlikte kullanılarak iyileştirme faaliyetlerine yüksek RÖP puanına sahip hataların ortaya çıkmasına sebep olacak teknik karakteristiklerden başlamanın gerekliliği ortaya konmuştur.

KAYNAKLAR

- AYDIN, Ö., ÖZNEHİR, S. ve AKÇALI, Ezgi, (2009), "Ankara için Optimal Hastane Yeri Seçiminin Analitik Hiyerarşi Prosesi ile modellenmesi", SDÜ, İİBF dergisi, Cilt: 14, Sayı: 2, ss: 69-86.
- BAVILACQUA, F., CIARAPICA, F.E. ve GIACCHETTA, G. (2006), "A Fuzzy-QFD Approach to Supplier Selection", Journal of Purchasing&Supply Management 12, ss: 14-27.
- BOZBURA, T. T. ve BESKESE, A. (2007), "Prioritization of Organizational Capital Measurement Indicators using Fuzzy AHP, International Journal of Approximate Reasoning 44, ss: 124-147.
- CHEN, L. H. ve WENG, C-M. (2003)," A Fuzzy Model for Exploting Quality Function Deployment", Mathematical and Computer Modelling 38, ss: 559-570.
- CHING, L. ve CHANG, L. (2001), "Failure Mode and Effects Analysis Using Grey Theory, Integrated Manufacturing Systems 12/3, ss: 211-216.

- CHOU, S. Y., QUOC DAT, L., YU, V.F. (2011), "A Revised Method for Ranking Fuzzy Numbers using Maximizing Set and Minimizing Set", *Computers & Industrial Engineering* 61 (2011) ss:1342-1348.
- DAYA, B. ve RAOUF, A. (1996), "A Revised Failure Mode and Effects Analysis Model", *International Journal of Quality and Reliability Management*, 13/1, ss: 43-47.
- ERENSAL, Y. C., ÖNCAN, T. ve DEMİRCAN, M.T. (2006), "Determining Key Capabilities in Technology Management using Fuzzy Analytic Hierarchy Process: A Case Study of Turkey", *Information Sciences* 176, ss: 2755-2770.
- GÖKSU, A. ve GÜNGÖR, İ. (2008), "Bulanık Analitik Proses ve Üniversite Tercih Sıralamasında Uygulanması", *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, C. 13, s.3, ss:1-26
- KAHRAMAN, C. ve RUAN, D. (2004), "Multi Attribute Comparison of Catering Service Companies using Fuzzy AHP: The Case of Turkey, *International Journal of Production Economics* 87, ss: 171-184.
- KAHRAMAN, C., RUAN, D. ve DOĞAN, İ. (2003), "Fuzzy Group Decision Making for Facility Location Selection, *Information Sciences*, Volume:157, ss:135-153
- KAPAN, K. (2013), "Bir Üretim İşletmesinde Analitik Hiyerarşi Prosesi İle Tedarikçi Seçimi", *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt: 28, Sayı: 1, Yıl: 2013, ss. 197-231
- KHOO, L. P. ve HO, N. C. (1996), "Framework of a Fuzzy Quality Function Deployment System", *International Journal of Production Research*, 34/2.
- KUO, T. C., WU, H. H. ve SHIEH, J. (2009), "Integration of Environmental Considerations in Quality Function Deployment by Using Fuzzy Logic", *Expert Systems with Applications* 36, ss: 7148-7156.
- LEE, A. H. ve LIN, C. Y. (2006), "An Integrated fuzzy QFD Framework for New Product Development", *Flexible Services and Manufacturing Journal*; 23, 1; ss: 26-47
- LIN, M., TSAI, Y., CHAO, C. ve CHANG, A. (2004), "Using Fuzzy QFD for Design of Low- and Digital Camera", *International Journal of Applied Science and Engineering*, 2004/2, ss: 222-233.
- LIU, H. T. (2009), "Extension of Fuzzy QFD: From Product Planning to Part Deployment", *Expert Systems with Applications* 2009/36, ss: 11131-11144.
- ÖZDAĞOĞLU, A. (2011) Çok Ölçütlü Karar Verme Yöntemleri ve Uygulama Örnekleri, *Tmmob Makine Mühendisleri Odası*, Yayın No:570.
- RAMASAMY, R. N. ve SELLADURAI, V. (2004), "Fuzzy Logic Approach to prioritise Engineering Characteristics in Quality Function Deployment", *International Journal of Quality&Reliability Management*, vol.21, No.9, ss:1012-1023
- SHARMA, R., KUMAR, D. ve KUMAR, P. (2005), "Systematic Failure Mode Effect Analysis Using Fuzzy Linguistic Modelling", *International Journal of Quality&Reliability Management*, Vol: 22/9, ss: 986-1004.
- TANIK, M. (2010), Improving "Order Handling Process by using QFD and FMEA Metodologies: a case study", *International Journal of Quality and Reliability Management.*, Vol 27, No4, ss:404-423
- TEMPOŇI, C., YEN, J. ve TIAO, W. A. (1999), "House of Quality: A Fuzzy Logic Based Requirements Analysis", *European Journal of Operational Research*, 117, ss: 340-354.
- WU, M-L. ve CHAN, L-K. (2005), "Systematic Approach to Quality Function Deployment with a Full Illustrative Example", *Omega The International Journal of Management Science*, ss: 119-139.
- YILMAZ, H. (2009), Optimization of the Product Design Through Quality Function Deployment (qfd) and Analytical Hierarchy Process (ahp): a Case Study in a Ceramic Washbasin, *İzmir İleri Teknoloji Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi*
- ZAIM, S. ve ŞEVKLİ, M. (2002), "The Methodology of Quality Function Deployment with Crisp and Fuzzy Approaches and an Application in the Turkish Shampoo Industry", *Journal of Economic and Social Research*, Vol. 4, No. 1, ss: 27-32.

Sosyal Bütçe Teorik Yapısı ve Türkiye’de Anayasal Temelleri

Blm. Uzm. Güngör ÖZCAN

T.C. Ziraat Bankası, Yönetmen, MANİSA

ÖZET

Sosyal bütçe sosyal devletin önemli bir aracıdır. Vatandaşların yaşam kalitesini yükseltmek için kullanılmaktadır. Teorik altyapısını yaşam kalitesi oluşturmaktadır. Sosyal bütçenin de teorik temelini oluşturan yaşam kalitesi kuramları, kurumsal ve görgül yaklaşım olarak ikiye ayrılır. Devletler bu kuramlara göre vatandaşlarının ihtiyaçları doğrultusunda sosyal bütçeyi ayarlamalıdır. Sosyal bütçe sadece ekonomik bir kurum değil yasa olması nedeniyle de hukuki bir kurumdur. Ülkemizde anayasalarda bulunan hükümler sosyal bütçenin varlık nedenini belirtmektedir.

Anahtar Kelimeler: Sosyal Bütçe, Yaşam Kalitesi, Sosyal Refah

Jel Sınıflaması:H1, K1, I3

Theoretical Social Structure and Budget Constitutional Foundations in Turkey

ABSTRACT

Social budget is an important tool of the welfare state. It is used to improve the quality of life of citizens. Theoretical infrastructure constitutes quality of life. Forming the theoretical basis of the social budget in quality of life is divided into theory and empirical corporate. According to this theory states that citizens need to be adjusted in line with the social budget. Social budget law is not just an economic institution because it is a judicial institution. In our country, the provisions of the constitution refers to the reason of existence of the social budget.

Key Words: Social Budget, Quality of Life, Social Welfare

Jel Classifications: H1, K1, I3

I. GİRİŞ

Sosyal bütçe kavramı günümüzde sıkça kullanılan bir kavramdır. Akademik literatürde yapılan çalışmalarda genel olarak sosyal bütçe ile bütçenin gider yönü olan sosyal harcama üzerinde durulmaktadır. Sosyal bütçe ekonomi politikası üzerinde etkin olan maliye politikasının önemli bir aracı konumundaki bütçe politikasının sosyal fonksiyonunu yansıtmaktadır. Sosyal bütçe teorik olarak gelir ve harcama yönleriyle toplum için toplumun refahını ve yaşam kalitesini arttıracak bir zemine oturtulmalıdır. Böylelikle yaşam kalitesinin teorik altyapısı, araç olan sosyal bütçenin karar verici durumda bulunan siyasi iktidara yol göstermesi ve hukuksal düzenlemeler açısından bir rehber konumundadır.

Bu çalışmamızda sosyal bütçenin tanımı ve teorik altyapısı ile ülkemizdeki anayasaların sosyal bütçeye nasıl zemin oluşturduğu üzerinde durulacaktır.

II. SOSYAL BÜTÇE KAVRAMI

Sosyal bütçenin kavramsal tanımlaması yapılmadan önce kavramı oluşturan “sosyal” ve “bütçe” kelimeleri şu şekilde tanımlanabilir:

“Sosyal”, Latince kökenli olup “socius” sözcüğünden türemiştir. İnsanların birlikte yaşamalarına ilişkin anlamına gelmekte olup temelde insanı ve insan topluluklarını konu edinen anlamı taşımaktadır. Sosyal kelimesinin konusunu bu anlamda kişi, aile, toplum ve toplumsal kurumlar oluşturmaktadır.(Sözer, 1998: 1-2) Sosyal kelimesi günümüzde toplumun refahı, barışı, adaleti ve huzuru ile özdeşleşen bir kavramdır. Örneğin, sosyal devlet literatürde refah devleti ile aynı anlamda kullanılmaktadır. Bu iki kavram Nur Serter’e göre birbirinden farklı olmayıp sosyal devlet kavramı Kıta Avrupası ülkelerinde refah devleti kavramı ise Anglo Sakson ülkelerde konuşulan dil sebebiyle ağırlıklı kullanılmaktadır.(Serter, 1994: 36) Görüldüğü üzere sosyal kelimesi ile refah kelimesi özdeş olarak kullanılmıştır.

Bütçe kavramı ise kelime anlamı olarak Latince’de küçük deri çanta, çekmece, para torbası ve kamu cüzdanı olan günümüzde, ekonomik, mali, hukuki, siyasal ve sosyal açıdan önemli olan bir kurum ve yasa olarak karşımıza çıkmaktadır. (Tüğen, 2011: 1-2) Genel bir tanımlama yapmak gerekirse bütçe, bir devletin bir takvim yılı ya da belirli bir periyodik zamanda gelir ve gider tahminlerini gösteren planlama aracı cetveldir. Sosyal bütçenin gelir ve gider olmak üzere iki yönü bulunmaktadır.

Her iki kavramın kelime anlamları ışığında sosyal bütçenin toplumdaki bir zümrenin değil tüm toplumun refahını ve huzurunu ilgilendiren bir bütçe anlamı taşıdığını söyleyebiliriz.

Sosyal bütçe kavramı; bütçedeki eğitim, sağlık, sosyal güvenlik ve sosyal yardım gibi sosyal refaha yönelik harcamalarının; eşitlik, gelir dağılımı, yoksulluk, istihdam ve sosyal içerme kriterlerinin gözetilerek düzenlenmesini böylece toplumdaki dezavantajlı kesimlerin(yaşlılar, çocuklar...) bu düzenlemeden pozitif yönde etkilenmesini amaçlayan bütçelemedir. (Şeker, 2011:22)

Yukarıda belirtilen ifadelerden çıkarım yapılarak sosyal bütçeyi şu şekilde tanımlayabiliriz:

Sosyal bütçe, devletlerin ekonomiye müdahale araçlarından maliye politikasının sosyal yönünü oluşturmakta olup bireylerin sosyal, ekonomik, fizyolojik ve psikolojik yönden yaşam kalitelerini yükseltmeyi ve belli standartları korumaya yardımcı olan böylelikle sosyal barış, sosyal adalet ve sosyal gelişmeye katkı sağlayan bütçedir.

Karma ekonomik sistemlerde devletler makro ekonomik amaçlara ulaşmak için çeşitli araçlar kullanılmaktadır. Makro ekonomik amaçlar ekonomik istikrar, büyüme ve kalkınma, kaynak dağılımında etkinlik ve gelir dağılımında adalettir. Devletler bu amaçlara ulaşmada çeşitli ekonomi politikası araçları kullanılmaktadırlar. Sosyal bütçe ekonomi politikası araçlarından maliye politikasının bütçe ayağını özellikle gelir dağılımında adaletle paralel hedefler doğrultusunda oluşturmaktadır.

Sosyal bütçe kamu maliyesi ve politikası açısından önemlidir. Çünkü gelir düzeyi düşük grupların ekonomide sosyal adaleti için kullanılan önemli bir araçtır. Özellikle ekonomik krizlerde sosyo ekonomik dengeleyici özelliği bulunmaktadır.(Deles vd., 2010:7)

Sosyal bütçe temelde sosyal politika ve ülkelerin finansal gelir ve harcamalarının yani mali yapısının gelir dağılımının adaletli planlaması amacına hizmet eder. (Scholz vd., 2000:7)

Sosyal bütçe, maliye ve sosyal politika disiplinlerinden etkilenen bir araçtır. Sosyal bütçe toplumda sosyal adaleti, barışı, huzuru, gelişmeyi ve dengeyi sağlamada önemli bir araçtır. Çünkü özellikle siyasi karar alıcıların hem gelir hem de harcama yönüyle sosyo ekonomik yapıda eğitim, sağlık, sosyal güvenlik... politikaların uygulama aracıdır. Sosyal bütçe sosyal refaha yönelik politikaların temelini oluşturan ve son yıllarda özellikle sosyal politika alanında önem kazanan ve içinde toplumsal refahı da barındıran “yaşam kalitesi” kavramıyla aynı teorik temelleri paylaşmaktadır.

III. SOSYAL BÜTÇENİN TEORİK TEMELLERİ

Sosyal bütçenin teorik temelleri hem yaşam kalitesi hem de sosyal refah devletinin yapısal amacının temellerinden beslenmektedir. Çünkü sosyal bütçe devletin sosyal devlet fonksiyonunun gereği olarak vatandaşlarının yaşam kalitelerini ve sosyal refahlarını arttırmada kullanılması gereken önemli bir araçtır.

A. Yaşam Kalitesi ve Teorik Çerçevesi

Yaşam kalitesi kavramı, birey ve toplumların maddi refahlarından daha çok toplumsal ihtiyaçların giderilmesi ve hayat stili üzerinde durmaktadır. Bu anlamda çoğu bilim dalı, yaşam kalitesi kavramını kendi disiplinleri üzerinden tanımlamakta olup evrensel olarak ise uzlaşmış bir tanım bulunmamaktadır. Felsefeciler kavramı kişisel özgürlüklerin artması ile açıklarken, sosyologlar yaşam biçimi ve yoksulluk üzerinden tanımlama yapmışlardır. Sosyal psikoloji açısından insan ihtiyaçlarının giderimi, pazarlama bilimi yönünden müşteri odaklılığın geliştirilmesi ve işletme yönüyle çalışma yaşamının kalitesinin arttırılması, tıp alanında sağlık hizmetlerinin gelişimi ve son olarak iktisatçılar açısından yaşam standardı ile yaşam kalitesi eş anlamda kullanılırken ekonomik büyüme ve sosyo ekonomik gelişmişlik ile tüketim=yaşam kalitesi temeline dayandırılmıştır. Çeşitli bilim dallarından hareketle yaşam kalitesini maddi ve manevi unsurlardan oluşan bir bütün olarak ele alabiliriz.(Sapancalı, 2009:11-19)

Makro Anlamda Yaşam Kalitesi

Toplumu oluşturan bireylerin ve sosyal grupların sosyal refah seviyeleri ile ilgilenmektedir. Bu anlamda genelleştirilmiş sosyo-ekonomik hayat standartları ile temel ihtiyaçların tatmini ile ilgilenilmektedir. Yaşam kalitesi makro anlamda ekonomik ve sosyal refahı içinde barındırmaktadır. Bireylerin eğitim, sağlık, sosyal güvenlik, adalet gibi kamusal hizmetlerde eşit yararlanabilmesi, satın alma gücünün ve gelir dağılımının adaletli olması, yoksulluk sınırında yaşamın az olması bu anlamda makro sosyo ekonomik sorunların az olması ile ilgilenmektedir. İş ve yaşam koşullarının bireylerin

mutluluğu ile yaşam kalitesine ulaşılabileceği üzerinde durulmaktadır. (Sapançalı, 2009:20)

Mikro Anlamda Yaşam Kalitesi

Kişilerin kendilerine göre önem verdiği alanlarda tatmin ve mutluluk seviyesini yansıtmaktadır. 4 temel özellik karşımıza çıkmaktadır. (Sapançalı, 2009:20)

Dinamiklik: Kişilerin zaman ve mekandan bağımsız hareket etmeleridir.

Çok Boyutluluk: Kişilerin hayat koşullarına adaptasyon süreçlerinin kısalığını belirtir.

İnteraktif Olma: Birey-çevre etkileşiminin düzeyi önem arz etmektedir.

Uyumluluk: Kişisel beklenti ve yaşamsal olaylara uyumu yansıtmaktadır.

Bu özelliklerin yanında kişisel tatmin ve çevredekilerin sağlıklı olması ve sosyo kültürel yaşam tatmini de mikro yaşam kalitesinin temel göstergelerindedir.

Yaşam kalitesi unsurlarına bakıldığında hem sübjektif hem de objektif nitelik taşıdığını söyleyebiliriz. Genel olarak yaşam kalitesi unsurları öznel yaşam algılaması, yaşam koşullarının nesnel değerlendirilmesi ve insani ihtiyaçların karşılanmasıdır.

B. Yaşam Kalitesine Yönelik Yaklaşımlar

Yaşam kalitesine yönelik teorik temeller genel olarak kendi içinde kuramsal ve görgül yaklaşımlar olarak 2'ye ayrılmaktadır.

1. Kurumsal Yaklaşım

Kurumsal Yaklaşımlar; Sosyal Refah Yaklaşımları, Sağduyulu Değerler Yaklaşımı, İnsani Gereksinimler Yaklaşımı ve Yapabilirlik Yaklaşımı olarak 4 anlayışla sınıflandırılabilir.

a. Sosyal Refah Yaklaşımları

Sosyal Refah Yaklaşımı kendi içinde faydacı ahlak yaklaşımı ve Rawls Yaklaşımı olarak 2'ye ayrılmaktadır.

Faydacı Ahlak Yaklaşımı

Faydacı ahlak yaklaşımına Jeremy Bentham öncülük etmektedir. Bentham'ın faydacı ahlak yaklaşımı Hedonizm'in uzantısıdır. Bentham'a göre amaç, en fazla insanın en fazla mutluluğudur.

Jeremy Bentham'a göre, sosyal refah toplumdaki bireylerin teker teker faydalarının toplanmasıyla elde edilmektedir. Bu anlayışa göre sosyal refah ve sosyal fayda eş anlama gelebilmektedir.

Bununla birlikte faydanın ölçülemeyeceği yaklaşım ile Benthamcı yaklaşım ciddi olarak eleştirilmiş ve ordinal iktisatçılar sosyal refahı toplam fayda olarak tanımlayıp farksızlık eğrileri ile analiz etmeye çalışmışlardır..(Çelebi, 2003: 32-33)

Rawls Yaklaşımı

Rawls'a göre sosyal refah, bireysel durumları aynı olmayan bireylerin fayda seviyesinin karşılaştırılmasına dayanmaktadır. Bireylerin faydaları birbirlerine göre değerlendirilmektedir. Rawls'a göre sosyal refah, toplumdaki en

düşük refah düzeyine sahip olan bireye göre açıklanabilmektedir. Sosyal refah, toplumda en kötü durumda olan bireyin refahının yükseltilmesidir.

Rawls'a göre temel kriter kötü durumda olan kişinin faydasının artırılmasıdır. İyi durumda olan kişilerin faydalarının artması sosyal refahı arttırmaz.

Rawls'a göre sosyal refah için zengin kişilerden yoksul kişilere gelir transferi yapılmalıdır. Rawls, zengin kişilerin durumlarına kayıtsız iken amaç fakir kişilerin refahlarını arttırmak ve sosyal refahı sağlamaktır. (Şahin, 2009)

b. Sağduyulu Değerler Yaklaşımı

Bu yaklaşımın önemli temsilcisi olan Griffin insanca yaşam için gerekli olan sağduyulu değerleri aşağıdaki şekilde belirtmiştir.(Sapançalı, 2009: 56)

- Başarı
- Karakteristik olarak insan varlığının bileşenleri
- Özerklik
- Özgürlük
- Bir eylemi gerçekleştirmeyi sağlayan temel kapasiteler
 - i. Çalışmaya ilişkin algı ve vasıflar,
 - ii. Asgari düzeyde maddi imkânlarla sahip olma
 - iii. Büyük acı ve endişelerden yoksunluk
- Kavrama
 - i. Kendini tanıma
 - ii. Dünyayı tanıma
 - iii. Gerçekleri algılama
 - iv. Zihinsel karışıklık, cehalet ve hatadan kaçınma
- Zevk ve Neşe
- Derin Kişisel İlişkiler

c. İnsani Gereksinimler Yaklaşımı

Temel gereksinimler yaklaşımı, herkesin asgari düzeyde uygun bir yaşam için beklenen haklara sahip olması anlamında beslenme, içecek, barınma, temel sağlık bakımı, güvenlik ve eğitime erişmesi gerektiği üzerine kuruludur. Genellikle kalkınma çalışmalar ve yaşam kalitesi bağlamında en azından asgari düzeyde uygun bir yaşam için temel gereksinimlerin karşılanması yaşamsal bir zorunluluk olarak değerlendirilir. (Sapançalı, 2009: 57)

Bu yaklaşım özellikle kendini Maslow'un ihtiyaçlar hiyerarşisinde göstermektedir. Maslow'a göre ihtiyaçlar temelde fizyolojik, güvenlik, sevgi, saygı ve kendini gerçekleştirme sırasıyla toplumda önem arz eder.(Atlı, 2014:4)

d. Yapılabilirlik Yaklaşımı

Sen ve Nussbaum bu yaklaşımın temsilcisi olup kültürel göreceliği olmayan öznel insani yapılabilirlik normlarını savunmuştur. Bu bağlamda geniş bir insani yapılabilirlikler listesi oluşturulmuştur. Buna göre; (Sapançalı, 2009: 64-65)

- Yaşam
- Bedensel Sağlık
- Bedensel Bütünlük

- Duygular, yaratıcılık ve düşünce
- Heyecan
- Maddi gerekler
- Üyelik
- Doğal çevre ve yeryüzündeki diğer canlılarla kurulan ilişkiler.
- Eğlenmek ve yaşamı şevkli hale getiren etkinliklerde bulunabilmek.
- Kişinin kendi çevresini kontrol edebilmesi.
- Politik alanda tercihini kullanabilmesi (politik haklara sahip olması).

Maddi olarak mülkiyet hakkına, fırsat eşitliğine, diğer kişilerle birlikte eşit temelde Özgürce iş arama hakkına sahip olmak ve özgürlükleri kullanabilmek.

- Başka birine gerek olmaksızın kendi yaşantısını sürdürebilmesi (iş, evlilik, çocuk, dil ve cinsel tercihe dışarıdan müdahale olmaması).

Bu teoriye göre kişisel refah için yapılabirlik normları Kaldor-Hicks telafi kriterinin de eleştirisi olan kişiler arası refah karşılaştırmasını desteklemektedir. Çünkü örneğin zengin kişinin paraya verdiği önem ile yoksul kişinin paraya verdiği önem farklıdır. (Türkey, 1993:313)

2. Görgül Yaklaşımlar

Bu yaklaşımlar kendi içersinde Birleşmiş Milletlerin İnsani Gelişme Yaklaşımı, Ruut Veenhoven'in "Mutlu Yaşam Beklentisi" Yaklaşımı, Osberg ve Sharpe'nın "Ekonomik İyilik Endeksi" Yaklaşımı, Dublin Fonu ve Sosyal Kalite Yaklaşımıdır. (Sapançalı, 2009:67-77)

a. Birleşmiş Milletlerin İnsani Gelişme Yaklaşımı

İnsani Gelişme Endeksi hesaplama yönteminde refah endeksi, eğitim endeksi ve sağlık endeksi kullanılmaktadır. Burada temel alınan üç ana kıstas tüm ülkeler tarafından sağlıklı verinin toplanabileceği kıstaslardır. Refah standardı tatminkâr bir yaşam sürmeyi sağlayacak kaynaklara ulaşmaya, sağlık standardı uzun ve sağlıklı bir yaşama, eğitim standardı ise bilgi edinmeye karşılık gelmektedir.

Bu teoride özellikle sağlık standardı diğer iki standardı da içinde barındırmaktadır. Çünkü sağlıklı birey eğitim görürken refah elde edebilir.

b. Ruut Veenhoven'in "Mutlu Yaşam Beklentisi" Yaklaşımı

Veenhoven, ülkeler arası karşılaştırma olanağı sağlayan mutlu yaşam beklentisini iki ölçülebilir kriter ile hesaplanmıştır. Bu iki temel kriter fiziksel ve ruhsal iyilik halini yansıtan sağlık ve mutluluktur.

c. Osberg ve Sharpe'nın "Ekonomik İyilik Endeksi" Yaklaşımı

Görgül ölçüme dayalı bu yaklaşıma göre bir ülkedeki ekonomik iyilik ve refahın boyutu dört temel bileşenden oluşmaktadır. Bunlar, piyasa veya piyasa dışında üretilmiş kamu ve özel kesim tarafından üretilen tüm mal ve hizmetlerin tüketim miktarı, boş zaman tercihi ve yaşam süresinde değişimi içeren efektif kişi başına tüketim akışıdır.

d. Dublin Fonu Yaklaşımı

Bu raporda sekiz temel konu üzerine odaklanılmıştır. Bunlardan ilk altısı nesnel koşullar ile ilgili iken son ikisi ise öznel algılarla ilgilidir. (Sapançalı, 2009:77)

Ekonomik Koşullar:
Barınma Koşulları ve Yerel Çevre
İstihdam, Eğitim ve Nitelik: .
Hane Halkı Yapısı ve Aile İlişkileri
İş-Yaşam Dengesi
Sağlık ve Sağlığın Korunması
Öznel İyilik Hali (Mutluluk)
Toplumsal Kalite Algılaması:
e. Sosyal Kalite Yaklaşımı

Sosyo-ekonomik güvence, sosyal içerme, sosyal kaynaşma ve sosyal güçlendirmeyi içinde barındıran bu yaklaşım, beşeri sermaye ile güçlenmektedir. Toplumların yaşam kalitesindeki artış sosyal kaliteyi de beraberinde getirecektir.

Bu yaklaşımlar neticesinde sosyal bütçenin bileşenlerinin sosyal refah, gelir, sağlık, beşeri sermaye, sosyal kalite, sürdürülebilir çevre, istihdam, özgürlük, toplumsal güvence ve güvenlik olduğunu söyleyebiliriz.

IV. SOSYAL BÜTÇENİN HAZIRLANIŞI, UYGULAMASI VE DENETİMİ

Sosyal bütçe, sosyal devletin önemli bir aracı olup bütçenin çağdaş fonksiyonlarıyla yakın ilişkiler içinde olmakla birlikte gelir dağılımında adaleti sağlama amacına yönelmesi daha ön plana çıkmaktadır. Bütçe hukuki anlamda bir kanun olmakla birlikte sosyal bütçe de hazırlanış olarak bütçenin eki olarak bir yasadır. Dünya’da en belirgin sosyal bütçe Fransız bütçesi örneğidir. Bütçenin ekinde yer almaktadır (Şeker, 2011:22). Sosyal bütçenin ek olarak bütçeye eklenmesinde ve harcamacı kalemleri göstermesinde fonksiyonel sınıflandırmadan yararlanarak sosyal harcama kalemlerini yapan kuruluşların bütçeleri bir araya getirilebilir. Sosyal bütçenin denetiminde ve hazırlanışında mali şeffaflık açısından da fonksiyonel sınıflama tercih edilmelidir. Sosyal bütçeye ayrılan ödeneklerin kullanımı ve denetimi açısından iç denetim önem arz ederken ülkemizdeki Sayıştay denetiminde olduğu gibi dış denetim ile sosyal bütçenin hem performans hem de yargısal denetimi yapılabilir. Bu bütçe, devletin sosyal politikalarıyla uyumlu olma zorunluluğu taşıdığından özellikle stratejik planlamaya uygun ve harcama boyutuyla performans esaslı olmak zorundadır. Performans esaslı sosyal harcamaların yoksullara yönelip yönelmediği ve doğru yerlerde kullanılıp kullanılmadığı hususlarında önemlidir.

Genel olarak sosyal bütçe, bütçenin hazırlanış ve uygulanış olarak temel prensiplere sadık kalınarak hazırlanmalı ve asıl bütçeye ek oluşturmalıdır. Böylelikle sosyal devletin ne kadar başarılı olduğu hakkında net çizgiler ortaya çıkabilecektir.

V. TÜRKİYE’DE SOSYAL BÜTÇELEMENİN ANAYASAL TEMELLERİ

Türkiye Cumhuriyeti devletinin günümüze dek 3 anayasaya sahip olmuştur. Bunlar 1924, 1961 ve 1982 Anayasalarıdır. Bu anayasalarda sosyal bütçelemenin kullanılması gerekli bir araç olmasına yasal zemin hazırlayan ve sosyal devletin sahip olması gerekli hükümler aşağıda belirtilmiştir.

A. 1924 Anayasası ve Sosyal Bütçe:

Bu anayasa ekonomik ve sosyal haklardan hiç söz etmemektedir.(Soysal,1992:34) Bununla birlikte zaten sosyal devlet kavramı 1961 Anayasası ile II. bölümde Cumhuriyetin Nitelikleri kısmında 2. maddede ele alınmıştır. 1961 Anayasası’nın bu ilgili maddesinde; “Türkiye Cumhuriyeti, insan haklarına ve başlangıçta belirtilen temel ilkelere dayanan, millî demokratik, lâik ve sosyal bir hukuk devletidir.” denmektedir. (1961 Anayasası) Bu bilgiyle birlikte az da olsa 1924 Anayasası da dolaylı olarak sosyal devlet normlarına sahiptir.

1924 Anayasası’nın Türklerin Kamu Hakları adlı 5. bölümünde sosyal refah ile ilgi kurulabilecek şu yasalar ele alınmıştır.(Anayasa, 1924)

Madde 68, her Türk hür doğar, hür yaşar. Hürriyet, başkasına zarar vermeyecek her şeyi yapabilmektir.

Madde 69, Türkler kanun karşısında eşittirler ve ayrıksız kanuna uymak ödevindedirler. Her türlü grup, sınıf, aile ve kişi ayrıcalıkları kaldırılmıştır ve yasaktır.

Madde 70, kişi dokunulmazlığı, vicdan, düşünme, söz, yayım, yolculuk, bağit, çalışma, mülk edinme, malını ve hakkını kullanma, toplanma, dernek kurma, ortaklık kurma hakları ve hürriyetleri Türklerin tabii haklarındanıdır.

Madde 71, cana, mala, ırza, konuta hiçbir türlü dokunulamaz denmekte olup Madde 74, kamu faydasına gerekli olduğu usulüne göre anlaşılmadıkça ve özel kanunları gereğince değer pahası peşin verilmedikçe hiç kimsenin malı ve mülkü kamulaştırılmaz. Madde 80, hükümetin gözetimi ve denetlemesi altında ve kanun çerçevesinde her türlü öğretim serbesttir. Madde 87, kadın, erkek bütün Türkler ilköğretimden geçmek ödevindedirler. İlköğretim devlet okullarında parasızdır.

B. 1961 Anayasası ve Sosyal Bütçe:

27 Mayıs 1960 ihtilalinden sonra 1961 Anayasası kurucu meclis tarafından hazırlanmış ve anayasada benimsenmiş olan sosyal devlet ilkesi ışığında Türk endüstri ilişkileri yetersizliklere rağmen çoğulcu sistemlerin çağdaş modeli temel alınarak oluşturulmaya çalışılmıştır. (Koray, 2000:105)

Sosyal devlet ilkesi açısından 1961 Anayasasındaki gerekçesi, Türkiye Cumhuriyeti’nin sosyal bir devlet olduğu ve sosyal adalet ilkesine dayandığıdır. Sosyal devlet “fertlere yalnız klasik hürriyetleri sağlamakla yetinmeyip aynı zamanda onların insan gibi yaşamaları için zaruri olan maddi ihtiyaçlarının karşılanmasını kendisine vazife edinen devlettir” şeklinde tanımlanmıştır. (Bozkurt, 2005:51)

1961 Anayasasının üçüncü bölümünde Sosyal ve İktisadi Haklar ve Ödevler düzenlemiş olup bu haklar sebebiyle devlet ödevlerinin yerine getirilmesi, ekonomik gelişmenin ölçüsüne ve mali kaynaklara bağlıdır. Anayasa devletin ekonomik ödevlerine yardımcı olmak için ilgili bu bölümde kamulaştırma ve devletleştirmeyi de bu kısımda düzenlemiş, ekonomik ve sosyal amaçlar koymuştur. İlgili anayasa maddelerinden 41. ve 48. madde ile 53.madde

de ve maddelerde sırasıyla iktisadi ve sosyal hayatın düzenlenmesi, sosyal güvenlik ve devletin iktisadi ve sosyal ödevlerinin sınırlarıdır.

1961 Anayasasının üçüncü bölümünde Sosyal ve İktisadi Haklar ve Ödevler düzenlemiştir. Bu bölümde 1. kısımdaki 35. maddede Ailenin Korunması ön plandadır. 35. maddeye göre, aile Türk toplumunun temelidir. Devlet ve diğer kamu tüzel kişileri, ailenin, ananın ve çocuğun korunması için gerekli tedbirleri alır ve teşkilatı kurar.

C. 1982 Anayasası ve Sosyal Bütçe:

Sosyal devletin amaçlarından gelirin adaletli dağılımında vergi politikası maliye politikası içinde araç olarak önemli bir yere sahip olmaktadır. 1982 Anayasasının 2.,10. ve 73. maddeleri vergi konusunda hükümler ifade etmektedir. (Bilici, 2008:37)

Anayasanın 2. maddesinde devlet vergi yükünü adaletli dağılımını sağlamakla görevli sosyal bir hukuk devletidir.

Anayasanın 10. maddesinde kanun önünde eşitlik ilkesi, vergi açısından da geçerlidir.

Anayasanın 73. maddesi vergi ödevi başlığını taşımaktadır. 73-2.maddede vergi yükünün adaletli ve dengeli dağılımı, maliye politikasının sosyal amaçlıdır denilerek sosyal devlet ile vergi politikası arasında ilişki kurulmuştur. (Tosuner ve Arıkan, 2003:12)

1982 Anayasasında 1961 Anayasasındaki insan haysiyetine yaraşır bir hayat standardına ulaşma ilkesine yer verilmemiştir.

1982 Anayasası genel olarak incelendiğinde sosyal devlet açısından 1961 Anayasasına göre daha dar bir kapsama sahip olduğunu söyleyebiliriz.

1982 Anayasasında sosyal devletin temel amaç ve görevleri arasında kişilerin ve toplumun refah, huzur ve mutluluğunu sağlamak ile sosyal engelleri kaldırmak karşımıza çıkmaktadır. (Akad ve Dinçkol, 2002, 306)

V. SONUÇ

Sosyal bütçe günümüzde önemli bir ekonomi politikasıdır. Sosyal bütçenin hem ekonomik hem de hukuki yönü nedeniyle özellikle siyasi karar alma mekanizmasındaki karar vericiler toplumların sosyal refahı artırıcı yaşam kalitelerinin bileşenleri üzerinden politikalar oluşturmaktadır. Ülkemizde sosyal bütçenin gerekliliği anayasalarda ve özellikle 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrolü Kanununun gerekliliği olan mali saydamlık, hesap verilebilirlik ilkeleriyle uyumluluğu temelinde kendini göstermektedir. Sosyal bütçenin teorik çerçevesi ışığında yaşam kalitesinin bileşenleri sosyal bütçenin hazırlanışı ve yapımında yol gösterici olacaktır.

Seçim ekonomisi dönemlerinde sıkça görünen kaynak tahsislerinin ve harcamaların savurganlığı bu bütçeleme ile engellenebilecektir. Sosyal bütçenin gelir ve gider yönü denetimi de bu bütçenin Fransa'da olduğu gibi Genel Yönetim Bütçesine eklenmesi ile mümkün olabilecektir.

Sonuç olarak toplumların algısı ile yaşam kalitelerinin bağlı olduğu kıstaslar sosyal bütçenin yapılışında yaşam kalitesi kavramının çok önemli bir teorik altyapı olduğunu göstermektedir.

KAYNAKÇA

- AKAD, Mehmed. Bihterin Vural Dinçkol, **Genel Kamu Hukuku**, Der Yayınları, İstanbul,2002.
- ATLİ, Abdullah. “ Maslow İhtiyaçlar Hiyerarşisi” 2010, http://iys.inonu.edu.tr/webpanel/dosyalar/1154/file/6_%20Maslow%20ve%20Anne-baba%20tutumları_pptx.pdf, (02.02.2014)
- BİLİCİ, Nurettin. **Vergi Hukuku**, Seçkin Yayıncılık, Ankara, 2008.
- BOZKURT, Mustafa. “Sosyal Devlet”, **ODTÜ Sosyal Demokrasi Topluluğu Açılım Dergisi**, Ankara, 2005.
- ÇELEBİ, A.Kemal. **Liberal Ekonomik Düşüncede Kamu Kesiminin Büyüklüğü Sorunu**, Emek Matbaası, Manisa, 2003.
- DELES Paola, MENDOZA Ronald U., VERGARA Gabriel. **Social Budgeting,2010**, <http://www.fordham.edu/images/academics/programs/iped/innovations%20in%20social%20budgeting%208.16.2010.pdf>, (02.02.2014)
- KORAY, Meryem. **Sosyal Politika**, Ezgi Kitapevi Bursa, 2000.
- SAPANCALI, Faruk. **Toplumsal Açından Yaşam Kalitesi**, İzmir, 2011.
- Wolfgang Scholz, Michael Cichon and Krzysztof Hagemeyer, **Social Budgeting**, 2000, http://books.google.com.tr/books/about/Social_Budgeting.html?id=itRY6Kpu30QC&redir_esc=y (02.012014)
- SERTER, Nur. **Devlet Görevlerindeki Gelişmelerin Sonucu Olarak Sosyal Devlet**, İ.Ü.İktisat Fakültesi Yayınları, İstanbul, 1994.
- SOYSAL, Mümtaz. **100 Soruda Anayasanın Anlamı**, Gerçek Yayınevi, Ankara, 10. Baskı, 1992.
- SÖZER Ali Nazım. “Sosyal Devlet Uygulamaları”, **Türkiye İşçi Emeklileri Cemiyeti**, İzmir, 1997.
- ŞAHİN, Fatih. **Sosyal Hizmetin Doğası ve Paradigmaları**, <http://www.sosyalhizmetuzmani.org/sosyalhizmetindogasi.htm> (10.02.2014).
- ŞEKER, Murat. **Yerel Yönetimlerde Sosyal Bütçeyi İzleme Rehberi**, İstanbul, Tesev Yayınları, 2011.
- T.C. 1961 Anayasası, tmm.gov.tr/anayasa/anayasa61.htm, (10.02.2014).
- TOSUNER, Mehmet, Zeynep Arıkan, **Vergi Usul Hukuku**, Maliye Bölümü Masaüstü Yayıncılık, İzmir , 2003.
- TÜĞEN, Kamil. **Devlet Bütçesi**, İzmir, Bassaray Matbaası, 2011.
- TÜRKAY, Orhan. **Mikro İktisat Teorisi**, Adım Yayıncılık, Ankara, 1993.

Global Credit Crunch and Accounting*

Assoc. Prof. Dr. Haluk BENGÜ

Niğde University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, NİĞDE

Prof. Dr. Ahmet Vecdi CAN

Sakarya University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, SAKARYA

Asst. Prof. Kartal DEMİRGÜNEŞ

Ahi Evran University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, KIRŞEHİR

ABSTRACT

The concept of economic crisis is accepted to have entered management literature following the 1929 economic crisis. Can accounting be blamed for economic or financial crises? Is it fair to say that a defect or negligence in accounting and auditing played a role in the occurrence and rapid dissemination of the current global credit crunch? In other words, is it possible to find a link between the reasons for or results of the global financial crisis and the basic principles of accounting, the generally accepted accounting principles, the prevalent accounting approaches, methods and practices, the regulations on accounting, accounting audit and any relevant professional or legal regulation and accounting culture and values?

The objective of this communiqué is to open the above-mentioned questions up for discussion. The answers to these questions are quite important, in that they will provide clues that can be used to shape the future of accounting and auditing. This study is expected to be inspirational for further empirical studies to be carried out in this domain.

Key Words: *Global Credit Crunch, Accounting, Auditing, Accounting Standards, Accounting and Auditing Profession*

JEL Classification: *M41, G01.*

Küresel Finansal Kriz ve Muhasebe

ÖZET

Ekonomik kriz kavramının genel anlamda 1929 ekonomik buhranı ile birlikte işletme ve yönetim literatürüne girdiği kabul edilmektedir. Peki, yaşanan ekonomik veya finansal krizlerde acaba muhasebenin bir suçu var mıdır? Bugün içinde bulunduğumuz küresel finansal krizin ortaya çıkmasında ve kısa süre içinde tüm dünyaya yayılmasında muhasebe ve denetimin bir kusuru veya ihmali söz konusu mudur? Diğer bir anlatımla muhasebe temel kavramlarının, genel kabul görmüş muhasebe ilkelerinin, en yaygın muhasebe yaklaşım, yöntem ve uygulamalarının, muhasebe standartlarının, muhasebe mevzuatının yani muhasebe ve denetim ile ilgili yapılan her türlü mesleki ve yasal düzenlemelerin küresel finansal krizin nedenleri veya sonuçları ile ilişkilendirilmesi mümkün müdür?

Bu bildirinin amacı yukarıda sorulan soruları tartışmaya açmaktır. Bu sorulara verilecek cevaplar muhasebe ve denetim mesleğinin geleceğini şekillendirebilecek ipuçlarını taşıması bakımından oldukça önemlidir. Çalışmanın gelecekte bu konuda yapılacak ampirik çalışmalara ilham kaynağı olabileceği umulmaktadır.

Anahtar Kelimeler: *Küresel Finansal Kriz, Muhasebe, Denetim, Muhasebe Standartları, Muhasebe ve Denetim Mesleği*

JEL Sınıflandırması: *M41, G01.*

* This study is the revised version of a paper previously presented in "Qlobal Maliyyə Böhranı: İqtisadi Təhlükəsizliyin Azərbaycan Modeli və Dünya Təcrübəsi" International Congress, 21-22 December 2009.

I. INTRODUCTION

Along with the financial liberalization movement –especially- since the 1970s – the financial sector has entered an era of enormous development and has gained a global dimension. During this period, barriers to international capital transfers have been removed and economic policies enabling the integration of international capital markets have become widespread. Though the move towards financial liberalization has accelerated the globalization of the world economy, it has also increased global interdependency, which has significantly hindered countries in determining their own economic policies, hyper-sensitizing them against economic developments and fluctuations.

The rapid pace at which the financial markets have become interconnected has reaped lasting benefits for national economies, investors and savers alike, but has also spawned relatively new risks by changing the structure of the markets (Hausler 2002: 15). Financial liberalization has played an important role in both the onset and spread of financial crises (Özkan, 2008: 2), with crises arising more frequently than ever, with one crisis beginning before the previous one has ended. Moreover, a financial crisis that is specific to one industry and/or country is now able to spread instantly throughout other industries and/or countries as a result of the financial system gaining a global dimension. As can be seen in the last financial crisis (referred to as the “Global Credit Crunch” by many), it is almost impossible to detain a crisis or its effects in its point of origin.

On the other hand, as financial liberalization programs in many different countries have negated financial auditing, an artificial environment of financial independence – one that allows the financial sector to develop more rapidly than the real economy – has emerged. In this free environment, the diversity of financial activities and instruments has increased enormously, however an adequate and efficient technical infrastructure for their evaluation and the assessment of their inherent risks has yet to be formed. Besides this, sanctions on national central banks, banks and other financial institutions have been weakened due to the internalization of markets, leading to an increase in the fragility of financial markets, laying the groundwork for crises in the future (Özkan, 2008: 71).

May accounting be responsible for the emergence of financial crises? May it be the fault and/or negligence of accounting that is responsible for both the emergence and contagion of the global credit crunch? In other words, is it possible to associate the crisis with the fundamentals of accounting, with generally accepted accounting standards, with various kinds of accounting approaches and methodologies, with vocational and legal accounting arrangements etc.?

The aim of this study is to find answers to these questions. A search for the relationship between accounting & auditing and financial crises, if any, necessitates a brief description and analysis of what exactly a financial crisis is. In this regard, firstly, a general analysis and evaluation of economic and financial

crises will be made, followed by a broad discussion of the role of accounting and auditing in the emergence of crises and their resolution.

II. FINANCIAL & ECONOMIC CRISES AND THE GLOBAL CREDIT CRUNCH

There is no consensus on the definition of “economic crisis”, as it may sometimes be characterized as a “slump” or “recession”, and sometimes by “inflation” or “deflation”. The major impacts of economic crises may be summarized as significant decreases in consumer demand and investments, high unemployment rates, and consequently a decline in living standards. Also, uncertainties in financial markets and a decline in share prices may be considered as other negative impacts of a crisis (Eğilmez, 2009: 48). Regardless of the reason, a set of comprehensive problems that affect the entire economic structure and change economic activities, either partially or totally may be referred to as economic crisis (Aktaş *et al.*, 2009: 11).

Economic crises may geographically be classified as below (Eğilmez, 2009: 52–53):

- ✓ *Industry-specific economic crisis*: Limited to within the industry from which the crisis arises. A natural disaster in a touristic region may be given as an example.
- ✓ *National economic crisis*: Limited to within the country from which the crisis arises. If this country has a relatively small economy and a limited amount of global trade, the effects of the crisis may be limited to within the borders of that country or within the countries that have close commercial relations with the country of origin.
- ✓ *Regional economic crisis*: Arises when a crisis in a particular country spreads to neighboring countries. The 1997 Asian Financial Crisis may be given as an example. This crisis first emerged in Thailand, before spreading to Singapore and Hong Kong, both of which bore signs of contagion.
- ✓ *Global economic crisis*: Crises emerging in especially big economies that spread globally more rapidly. The fact that most countries have adopted a market economy and have set in place financial liberalization policies has made it easier for crises to evolve. For example, the crisis that emerged in the United States in 2007 and then leapt to England as a mortgage crisis had transformed into a global crisis by the 2nd quarter of 2008, affecting the entire world (Eğilmez, 2009: 52–53).

In principle, a financial crisis is a result of instability in the general economy (Şakrak, 1999: 48). It may sometimes result directly from the financial sector, and sometimes from non-financial sector, that is, the real economy. As a result of financial liberalization tendencies the crises of the last one or two decades have been predominantly financial in origin, and may be defined as “serious economic problems arising from severe price fluctuations in financial markets as foreign currency or stock markets and/or excess increases in bad loans” (Kibritçioğlu, 2003: 3). These crises mostly arise with the speculative

attacks of financial investors due to their feelings about the riskiness of economic conditions, and deepen with the intensity of these attacks (Şimşek, 2004: 64).

It is possible to classify financial crises under four headings (Özer, 1999: 29; Yıldırım and Gülcemal, 2009: 145):

- ✓ *Monetary crisis*: Occurs if a speculative attack results in devaluation, and if the monetary authority has to defend the local currency by using large amounts of foreign exchange reserves and increasing interest rates.
- ✓ *Banking crisis*: Occurs if banks suspend meeting their liabilities or go bankrupt; and/or if the public authority attempts to prevent this situation.
- ✓ *Systematic financial crisis*: Causes great destruction in financial markets by breaking the market mechanism.
- ✓ *Foreign debt crisis*: Occurs in cases of detention of foreign debts of both the public and private sectors.

The global crisis that occurred in the United States in September 2008 and then gradually diffused around the world affected not only the US economy, but also the economies of other developed and developing countries. The securitization of high-risk mortgage credits (and other similar financial instruments) has been blamed as the fundamental reason for the crisis. Along with the loss of trust in these instruments, their values have decreased causing deteriorations in the statements of financial intermediaries. Inevitably, the crisis emerged.

The underlying reasons behind the crisis may be summarized as follows:

1. *Abundance of Liquidity and Risky Credits*: The long-term low interest rate policy of the US government caused enormous and rapid increases in especially real estate prices, and disinclined the public to save. Banks, in this period, began lending to low-income and even jobless people. The rise in popularity of such loans – also known as NINJA (no income, no job, and no asset) loans – was another reason for the increase in real estate prices. As a result of credit defaults related to these loans, the portion of distressed mortgage credits in the banks' portfolios soared. As the banks' supply of these real estates into market banks has led housing prices to fall drastically, and inevitably the value of the real estate fell below the value of the related credit payments. As a result, the mortgage debtors halted payments.
2. *Securitization*: In the 2000–2006 period, due to an abundance of liquidity US consumers began being over-credited; and in the same period securitization began to be promoted due to risk-sharing alternatives, desires for higher returns, variety of means provided for banks to meet their legal capital requirements by the government, and instruments that enabled banks to finance fresh credits without additional deposits (Aslan, 2008: 11). Securitization simplified the transfer of risk from one lending institution to another, however especially in periods of crisis; the securitization mechanism makes financial systems more fragile (Alantar, 2008: 78).

3. *Transparency Problem:* In most developed countries, including the United States, the number and variety of financial institutions and financial instruments have increased considerably, and complicated interactions have developed among them (Madura, 2001: 444). As this complexity complicates the understanding of the nature of these instruments and their inherent risk, there also exists a serious problem of transparency. For instance, in the crisis of 2008 it was not possible to determine the variety and real value of banks' assets, and even their acceptors were not able to be determined transparently. This transparency problem laid the foundations for the crisis by mystifying the analysis of these mentioned banks' assets and the calculation of their inherent risks (Wasserstrom, 2008).
4. *Rating Agencies and Regulatory Institutions:* As rating agencies are mostly financed by the banks and other financial institutions that they rate, their objectivity may be arguable. In addition, they are sometimes unable to identify financial problems, and/or when they are, identification may be partial or delayed. Prior to the Global Credit Crunch, many of the rating agencies failed to operate effectively, and unfortunately decreased ratings after the beginning of the crisis. It has also been observed that regulatory institutions, including the Federal Reserve Bank (FED), delayed taking precautions against the volatile risk. Additionally, the SEC (Securities and Exchange Commission) Hedge Fund Regulation had been discharged by the US Supreme Court.

Though countries that share more than a half (55%) of the world's gross domestic product (GDP) are known to be the originating points of recessions, and financial and banking crises, it may be emphasized that the countries affected most from these crises are those with high current account and budget deficits, and high short-term currency liabilities (Roubini, 2008: 13).

Other causes of crises may be related with a "weakness of national financial markets, deficits of balance of payments and current accounts, flexibility for fiscal discipline and inadequacy of financial auditing and control" (Emir and Daştan, 2003: 52). Furthermore, according to Akgüç (2009: 6-8):

1. ***The crisis is a reflection of the financial crisis in the real sector:*** The crisis is, in fact, the crisis being experienced by investment banks. The high numbers of worthless (toxic) movable properties in the banks' assets, as well as the losses caused by the provisions, has led to capital insufficiency and have caused banks to fail in fulfilling their responsibilities. The use of hedging techniques for speculative purposes has further increased the risk. Investment banks in the United States and in Europe have sold their existing loan receivables in order to grant more loans, and have thus acquired new sources (derivative products for hedge funds), with which they have furnished new loans (Daştan, 2009:61). The size of the global economy is estimated to be around 64 billion USD, while the hedge funds hit approximately 500 million USD in 2000 and

reached 2 billion USD in 2007, and derivative products increased to 120 billion USD from 20 billion USD (Han, 2008:5). In short, derivative products have almost doubled the size of the global economy. Akgüç (2009) states that the hedge funds amounting to nearly 2 billion USD may account for the short-term capital movements.

2. ***The expansion of the balloon in the US real estate sector into the financial sector:*** The rapid economic growth over the last ten years, as well as the expansion of liquidity, paved the way for a rapid price increase (known as a balloon) in the real estate market in particular. Ertuna (2009: 6) explains the financial crisis as a shift from such speculative prices to real values, and suggests that the crisis actually resulted from the panic triggered by this shift. As the balloon started to deflate and prices began to fall in the United States, there occurred an accumulation in real estate stock and loans were not being repaid. As a result, financial institutions dealing with mortgages made losses and became unable to fulfill their commitments. This had a domino effect across the entire financial sector, and then gradually spread even further.
3. ***The crisis created by the capitalist order:*** Marxist analyses suggest crises are a natural consequence of the capitalist order. In brief, this is a crisis of capitalism, the main reason for which is the ambition to make excessive profit and capital accumulation (Önder, 2009: 25).

In addition to such angles, it is considered that the crisis should be questioned also from an ethical point of view. Would it be fair to say that a deviation from ethical and human values laid the foundations of this crisis? Has this crisis shown that there has been an alienation from reality? Will this crisis lead to the unraveling of the secret? Is it possible to say that this crisis is, in fact, an ethical crisis that merely resembles a financial-economic one? It is generally accepted that the current crisis is a result of previous financial practices and economic decisions. Given that, to what extent are the practices and decisions in question ethical? The answers to these questions may lead one to believe that this crisis is an ethical one, even if only partially.

Another issue to be discussed is just how fair and ethical the practices applied to banks and financial institutions during a crisis are. Such practices are known as “*privatizing profits and socializing losses*” (Ertuna, 2009: 10). Society is made to settle the bills of the companies that are about to go bankrupt, and in this context the relationship between “*asymmetric risk*” (Ertuna, 2009: 10) and “*asymmetric information*” (Şen, 2006: 1-24) should also be discussed. According to some, understanding these two concepts will help us better analyses and understand financial crises.

The IMF has revealed that the losses resulting from the latest credit crunch have reached 2.7 billion USD in the United States, 1.2 billion USD in Europe and 150 billion USD in Japan; and it has been estimated that the total loss will exceed approximately 6 billion USD in 2 years. The link between the last global financial crisis, which has led tens of banks, financial institutions and

several giant companies to go to the wall, primarily in the United States, and auditing and accounting is examined below.

III. ACCOUNTING, AUDITING and FINANCIAL CRISES

Having reviewed the crisis itself, now we turn to the crisis of accounting. Is this crisis a crisis of accounting? Can accounting and auditing be blamed for the current financial crisis? For example, may a mistake or negligence in accounting and auditing have facilitated the emergence and spread of this global financial crisis? More clearly, is there a connection between the reasons or results of the global financial crisis and the basic principles of accounting, generally accepted accounting principles, prevalent accounting approaches, methods and practices, the regulation of accounting, and any professional or legal regulation related to accounting and auditing, and the culture and values of accounting?

Above all, when the existing economic systems and financial applications cause a crisis, should accounting and auditing systems, which are an integral part (sub-system) of this system, also be held responsible? Now that economic systems rely on accounting and auditing systems, it would be unwise not to recognize that accounting and auditing systems bear some responsibility for economic or financial crises, even if just a little. The main reason for the failure of financial markets is thought to be the fact that the financial system allows excessive risks, fails to ensure proper pricing and displays weaknesses in transparency (TEPAV, 2008: 2).

It is common for small-scale enterprises to announce their assets and profits as less than they really are, whereas large-scale companies tend to inflate their assets and profits. The reason for this is obvious. Small-scale enterprises have a trouble with the State, while large-scale ones are in trouble with people. Non-public small companies seek to lower their tax base, resulting from the desire to pay less taxes, and put off paying taxes as much as possible; while publicly-listed companies engage in creative accounting practices to hide their losses, swell their assets and show their profit as higher than it actually is, as their concern is to gain access to more and more sources of capital and credit. At this point, the paradox is that everything seems to be in compliance with accounting rules and standards. Auditing companies, credit rating agencies, credit and financial institutions are abused, and can even be made to cooperate; and large enterprises, especially credit and financial institutions, can steer their accounting and audit applications in this direction. Hence, it should be noted that such enterprises may generate pressure on authorized institutions and commissions and influence their accounting legislation and standards. For instance, under long-term pressure from large companies, the cost principle, which is one of the universal accounting concepts, has been replaced by market value (Zeff, 2007: 49–62).

Following the most recent financial crisis, accounting principles and standards have started to be scrutinized (Yılmaz, 2009: 6). Whether or not financial institutions have an effect on IASB and FASB and the functioning of these institutions have both become important topics of discussion (Arnold, 2009: 803–809).

On the other hand, it is claimed that the financial crisis resulted from non-compliance with the concepts and principles of accounting. It is said that “*the non-compliance with accounting principles has laid the foundations of the crisis, and thus the solution must be sought in accounting itself*” (Türker, 2009). It can be observed that the gradual deviation of enterprises from the main concepts of accounting has been influential in the current global crisis. An examination of accounting principles of large companies that have gone bankrupt reveals that the companies in question have deviated from:

- the concept of social responsibility, paying little regard to society as a whole in their accounting organization and processes,
- the concept of personality, failing to distinguish between the vault of the enterprise and the pockets of the owners or bosses,
- the concept of the continuity of enterprise (a.k.a the going concern concept) by having ambitions to make excessive profits, undertaking highly risky businesses, displaying speculative behavior or making investments in such a way that the existence of the company is endangered,
- the concept of periodicity, by applying the capitalization method, using income and expense accruals, extending income or expenses to months/years, or continuously postponing losses,
- the monetary unit standard, by using exchange rate differences and methods of arbitrage,
- the cost principle, by swelling assets through market value management,
- the concept of objectivity, which is abused by the management in the manipulation of financial reports,
- the concept of consistency, by using a number of different accounting valuation options and methods to serve different purposes,
- the concept of full disclosure, through non-transparent practices,
- the concept of prudence, by recognizing unrealized gains and without sparing provisions,
- the concept of materiality, by hiding issues that would sway decision makers, and
- the concept of regularity, through operations and practices that on the surface seem to be in compliance with accounting rules and standards, but are not essentially so.

In this regard, it can be said that the practices being followed do not necessarily comply with generally accepted accounting and auditing concepts, principles, rules, standards and methods for whatever reason, whether it be a lack of professional diligence, knowledge or experience, or incompliance with professional ethics, standards or other legislation. This can be said to have paved the way for the crisis, despite the main goal of accounting being to contribute to the protection of public benefit. The role of American accounting rules in the market troubles should especially be called to question, and even the impact of global accounting principles (Sak, 2008; Sağlam, 2008; Kutlan, 2009: 419–424).

Accounting standards and related regulations need to be restructured in a way that “*prevents convincing lies from being told to societies*” (Aysan, 2009). In this context, the main points that can establish a link between financial crises and accounting and audit are explained in brief below:

Flexibility in Accounting Rules and Creative Accounting Practices

In accounting rules, sometimes several options are offered, and there is room for flexibility. Creative accounting principles, referring to the methods and approaches adopted by enterprises to hide undesirable financial situations and results, have been the main driver of financial crises. The main danger at this point is that everything seems to be in perfect compliance with accounting rules and other related regulations; however the options, flexibility and gaps in accounting legislation, principles and regulations are abused in order to show a false picture of the state of the enterprise.

For example, General Motors (GM), which was established in 1908, declared a profit of 1 billion USD for the first quarter of 2006 although it had actually made a 3 billion USD loss, before going bankrupt in 2008. Their profit declaration was wholly in compliance with American accounting rules, as they benefited from the options and flexibility offered by the valuation rules, and this was repeated in their 2007 financial results. In 2008, they made a loss of 30.6 billion USD, but declared it as 16.8 billion USD using the same method. This giant company, which held a 60% market share with 830,000 employees in the US automotive sector in 1960, was forced to slash its workforce to 275,000 and saw a reduced market share of 25% in 2009. Would the result have been different if the company had declared its real situation to the public? In June 2009 the following explanation was published in the Harvard Business Review: “*For example, if the auditing committee of GM had ensured that the financial tables shared with the public reflect the reality, the company would not have experienced what it experienced (bankruptcy) last winter (winter of 2008), and things would have occurred in a different way*” (HBR, 2009:93 in Aysan, 2009). Beside this, Merrill Lynch, which was acquired by Citibank at a very low cost after it went bankrupt in 2008, had a similar interesting story: “The Company announced that it decreased the value of its assets by 7.9 billion USD in the final quarter financial results of 2007. At the end of the first quarter of 2008 it declared a further decrease of 11.5 billion USD in its assets. This means that Merrill Lynch hid a 19.2 billion USD loss in the value of its assets for years and lied to the public about its financial status. All these lies were in compliance with ‘accounting rules’!” (Aysan, 2009).

It is beyond dispute that accounting principles need to be in compliance with accounting principles; yet if this compliance is only for show, then it has no meaning. In both examples mentioned above it can be understood that the principle of regularity was violated, however this concept forbids us from either distorting the truth or diverting from the essence.

Misleading Financial Reporting

Potential investors, credit/financial institutions, clients, suppliers, contractors, shareholders, analysts, external auditors, people employed in insurance, consultants, trade unions, non-governmental organizations (even political parties), courts, media, public opinion, enterprise owners or partners, managers and internal auditors all need financial reporting for different reasons, and it is required that these financial reports comply with reality, standards and legislation and be comprehensible, comparable, transparent, reliable, objective and honestly prepared and approved so that they can serve the purposes of different users. Misleading financial reports and information produced through accounting systems, as well as misleading auditing reports that confirm their accuracy and reliability, must have played a role in the occurrence of the latest financial crisis, must they not? Of course they had a role, and it is impossible to argue against this. It should be accepted that an increase in the number of misleading financial accounts and those who are cheated by them paves the way for crises. An examination of past crises shows that misleading financial reporting played a role in their emergence. For instance, swollen asset values and profits that had undergone audits and approvals played a major role in the crises of 1929–1933, 1997–1998 and 2008–2009 (Aysan, 2009: 10).

Deviation from Prudence and Conservatism

As previously mentioned, one of the most important reasons for the emergence of crises is that accounting practices have become gradually alienated from the fundamental accounting concepts and generally accepted accounting principles. The recent crises resulted from an alienation and rupture from all accounting principles to a certain extent, and it can be understood that the approach of conservatism and the concept of prudence have been greatly violated. However, this concept not only prevents the recognition and reporting of unrealized gains and income, but also stipulates that companies spare provision and register it as an expense. This prevents companies from showing their assets and profits higher than they actually are and offers a conservative (protectionist) approach. In this context, it should be emphasized that permanence in commercial life depends on cautiousness and prudence. Accounting has to reflect commercial life as it is, and an accounting system that is alienated from the principles of commercial life runs the risk of creating a virtual reality (Kutlan, 2009: 422).

The principle of prudence, which is derived from the approach of conservatism and targets the protection of capital and the creditors of enterprises, has overlaps with the continuity concept, and any deviation from this principle endangers the continuity of the enterprise. The role of conservatism and prudence in accounting is best understood when cyclical fluctuations intensify (Kutlan, 2009: 422). It is all too apparent that the principle of prudence has been violated to a great extent in the practices of the US financial markets (Yılmaz, 2009: 7). As a matter of fact, it is inevitable that companies that are moving gradually away from the concept of prudence will go bankrupt sooner or later. WorldCom, the largest telecommunications company in the United States after USA Enron and

Global Crossing, announced its bankruptcy after an accounting scandal valued at 3.85 billion USD dollars was revealed. The bankruptcy of WorldCom, said to be the biggest bankruptcy in US history, was double the size of Enron. According to the *Dünya* daily newspaper on 23.07.2002, the world's largest bankruptcies and the market values of the companies that went to the wall are as follows:

- WorldCom 103.8 billion USD
- Enron 63.4 billion USD
- Global Crossing 24.1 billion USD
- Adelphia 22.4 billion USD
- Kmart 17.0 billion USD

Fair Value Accounting

The accounting practice that drew the greatest attention and the most criticism following the crisis was the fair value method, and there were even attempts to ban the practice (Yılmaz, 2009: 6). This concept, which constitutes a deviation from fundamental accounting concepts and principles, is defined by the IASB as follows “*The amount for which an asset or liability could be exchanged between knowledgeable, willing parties in an arm's length transaction*”. FASB, on the other hand, defines it as follows: “*the estimated price for which an asset or liability could be exchanged between knowledgeable, willing parties who have no collusive relationship in the current market*” (Aktaş and Deran, 2006: 5–6). In a balance sheet valuation, this value does not always reflect the “real value”, and the suggested and applied calculation methods for the situations wherein this value cannot be detected are extremely subjective (Kutlan 2009: 419). An examination of the hierarchy that FASB recommends us to follow in detecting fair value reveals this subjectivity more clearly (Aktaş and Deran, 2006: 9):

1. Using published prices for assets and liabilities in an active market,
2. Using published prices for similar assets and liabilities,
3. Using direct market data rather than published prices,
4. Using indirect market data,
5. Using data related to the enterprise.

Following these explanations, we need to ask just how reasonable or just fair value accounting is? (Khoury, 2009). Could it be possible that a “valuation based on market value,” which was suggested as a solution to past problems, is in fact the reason for the brutal market reaction today? (Sak, 2008). This approach is clearly against the initial recognition principle; the cost principle, which is one of the fundamental accounting principles; and the concept of prudence; and although while markets are increasing this method may increase profits with valuation assets, when the markets go down, it may accelerate the decline (Wu and Pan, 2009: 135). In the end this may trigger a global financial-liquidity-real sector crisis, which is what we are experiencing today (Kutlan, 2009: 419).

Established after the 1929 crisis, the SEC suggested that valuations based on market value were a “*method to be tried*” (Zeff, 2007: 49-62), and instead imposed the cost management method that remained in place for many years. Today, it is suggested that “*while financial tables are created with the cost*

management method, information about the current values can be attached to the financial tables,” which is in reality a suggestion that was put forward by the SEC in 1936 (Yılmaz, 2009: 6). Financial reports containing two valuation principles can be issued to ensure decision makers are more clearly, transparently and accurately informed. In this way, companies may still be attached to the fundamental accounting concepts and principles, and may improve the quality of the information they produce (without the need for a possible crisis).

Transparency Problem and Auditing Weakness

UNTACD made the following statement in its report issued in March 1999: *“Excessively indebted companies, the strong external borrowing tendency of the private sector, deficiencies in transparency and accountability all account for the failure of financial institutions and companies in the Far East ... The shortcomings in financial statements have an important role here. The weaknesses in the rules related to financial reporting indirectly contribute to the internal audit defects and faulty or inappropriate risk management at banks or companies,”* and this is true also for the 2008 crisis (Aysan, 2009). It has been mentioned that the current credit crunch in the United States resulted from *“the asset balloon which was inflated and then burst, big transparency problems about complicated bills of exchange and their derivatives that do not dilute the risk but increase the systematic risk caused by excessive borrowing, in addition to the audit structure which has not been able to ensure stability”* (Spence, 2008: 26; Daştan, 2009: 60). If especially independent audit mechanisms confirm that the financial reports issued by enterprises are not misleading, such reports will definitely become more reliable from the perspective of their users. The intention with an audit is generally to help detect and report a given company’s compliance with generally accepted accounting concepts and principles, accounting systems, methods and standards and laws related to the capital markets, trade and tax, which all come under accounting legislation. Therefore, the reliability of audited financial reports is accepted to be relatively higher than that those which are not audited, although reliability, when auditing financial accounts, may be misleading. For example, investors may be less skeptical of financial reports if they believe they have already been audited, and such reports are more likely to misguide investors in the event of a weakness in auditing. As a matter of fact, many large companies that went bankrupt had undergone financial audits, and had been given positive reports; however these companies showed their true colors after it was understood that their financial reports were full of mistakes and tricks, and they found a way to make the reports look legal. There are numerous examples of this (*see. Annex: Accounting- Auditing Scandals*).

However, *“bad decisions made by the banks and auditing mistakes underlie the problems about the crisis. The incentive systems applicable to top management are defective. The problem depends on the non-transparent share options that make it possible to swell the reports and pave the way for a bad accounting system”* (Stiglitz, 2008: 9; Daştan, 2009: 61). Existing accounting systems have been unable to develop successful methods of measurement for

hedge accounting, and the accounting of derivative products is still problematic. Complicated as they are, financial assets are not properly priced or valued, and excessive valuations cannot be prevented; and for this reason the relevant parties are mere spectators in the occurrence of financial balloons or foams, and just stand back and watch them burst, so to say. On the other hand, hidden losses and swollen profits match the benefits of the management team, in that managers continue to receive their incentives and premiums on the declared profits, even if the company is going to the wall. The managers of 25 companies whose share prices decreased by 75% between January 1999 and May 2002 were paid wages, premiums and other fees that amounted to 23 billion USD, however this only became clear after the companies became insolvent (Fortune 2002 September, in Aysan 2009).

Some say financial crises result from non-transparent accounting practices and financial reports, whereas others think that the steps taken to ensure transparency produce unnecessary information, and excessive information flow to the market increases the perception of risk that in turn causes the market to react more violently, leading to volatility (Sak, 2008).

IV. EVALUATION AND CONCLUSION

When asked “*What is life?*” Einstein replied, “*Life is a total of the decisions one makes,*” just as the global credit crunch of today’s world is the consequence of yesterday’s unsound decisions. Commenting on the crisis, Joseph Stiglitz, 2001 Nobel Prize winner and former Chief Economist at the World Bank, says “*bad decisions made by the banks and auditing mistakes underlie the problems*”. It should be accepted that the past decisions of countries, enterprises and individuals have all contributed to the current crisis. In fact, this “*is a depressive mode that can also be called as a set of commercial mistakes*” as it is “*a macroeconomic depression that occurred in a certain period as a result of insufficient or wrong managerial preferences*” (Apak, 2009: 6). In one of the traditional round table meetings of MUFAD (the Association of Accounting and Finance Academicians), while discussing the “Global Credit Crunch and Turkish Economy,” Ertuna drew an analogy, “*the same sheep was flayed three times*”. In that same meeting it was also mentioned that the financial crisis had been caused by 6th-7th degree asset securitization, which can be considered as a fifth wheel, and while it should have been confined to the financial sector, it unfortunately spread to the real sector (MUFAD, 2009: 203–215). The similarities between the most recent crisis and previous ones give us important clues regarding past mistakes (Aysan, 2009: 28), which are namely:

- Swollen assets and profits not being taken seriously,
- Swollen assets and values not being audited and approved,
- Increases in pyramidization among enterprise groups,
- Unavoidable sovereignty of private companies,
- Real values being beaten by the values of financial assets,
- Dramatic increases in off-balance sheet values and derivative products,
- Abundances of cash and credit, and

- Low interest limits and flexible borrowing rules.

Akerlof and Romer (1993) argue that deficient accounting systems, flexible legal regulations and low fines will lead to bankruptcy for profit. Given the below-mentioned hints, can the current global credit crunch be called a crisis of accounting or auditing? Although there are people who defend this opinion and argument, the current crisis cannot be blamed only on accounting and auditing-based problems, however it should be understood that the gaps, defects and weaknesses in accounting and auditing, as well as collusive transactions, certainly played an important role in the emergence of the crisis. Any breach of universal accounting principles, which can be regarded as the constitution of accounting, cannot go unnoticed. The relationship between accounting and the crisis can be summarized as follows:

- Deviation from the concepts of social responsibility, personality, continuity of enterprise, periodicity, monetary unit standard, cost principle, objectivity, full disclosure, prudence, materiality and regularity,
- Flexibility in prudence and exaggerations of fair value accounting, which is not conservative,
- Having recourse to creative accounting practices, abusing flexibilities and gaps in accounting rules in order to show the enterprises differently to how they really are,
- Issuing misleading financial reports and having them audited by independent audit companies,
- Non-transparent accounting practices and off-balance sheet applications, particularly related to derivative products.

The above-mentioned points should be considered among the many reasons for this crisis. If the crisis has resulted from existing accounting and auditing systems and practices, as it has been suggested, then the solution should also be sought in the accounting and auditing system, and in this respect, accounting and auditing should also be held responsible for this crisis. But whether they are held responsible or not, accounting and auditing have to be involved in the initiatives to reverse the crisis and protect the benefits of society as a whole, thus fulfilling their core mission. Ideally, accounting and auditing systems have to be restructured in such a way that they can prevent crises, and such restructuring, though not so easy, can make warning systems truly functional before or during crises. Failure to do this will lead to an inevitable discussion on the *raison d'être* of accounting and auditing systems.

As the world has been moving towards a market economy for the past 50 years, the globalization concept has come into being, and this has accelerated the development of information-based economic structures. Accordingly, the need for information has increased significantly and information-based professions have gained importance. In this context, the importance of the accounting and auditing professions in the structuring and conduct of accounting practices has become obvious (Selimoğlu, 2008: 31). The responsibility of accounting and auditing professionals both before and during crises is to ensure that society is reliably

informed, as one of the main reasons for financial crises is that publicly-shared information does not necessarily reflect the truth. In order to prevent financial scandals before they turn into economic crises, accounting and auditing professionals can (Aysan, 2009: 28):

- examine swollen financials better, prevent the recognition of unrealized gains,
- improve the options and definitions of valuation methods,
- prevent off-the record assets and liabilities,
- help companies improve their internal audit and risk management,
- develop accounting standards to prevent swollen assets and profits,
- work harder to revise and standardize accounting standards, and
- ensure that the personal rights granted and amounts paid to managers are justified.

Galbraith is of the opinion that the prevention of crises through audits can only be achieved by raising awareness (Galbraith, 1994, in Ertuna 2009: 9). By “Awareness,” it is likely Galbraith is referring to ethics, in that financial crises certainly result from unethical behavior, even if just a little. Commenting on the global credit crunch, Dutch Prime Minister Jan Peter Balkenende states, “*This is essentially an ethical crisis resulting from an unhealthy obsession with money, selfish trade and greed*”.

It general, non-public (small) companies show their assets and profits less than they really are in order to lower their tax base, whereas publicly-listed (big) companies swell their assets and announce higher profits than the truth to gain access to more and more sources of financing. It is at this point that accounting and auditing are subject to abuse. While one party shows its assets as expenses, the other shows its expenses as assets. In fact, small-scale enterprises are in trouble with the State. Big enterprises, on the other hand, are in trouble with people; and it is because of these companies that appear to be more successful than they really are that the State and the public usually end up suffering. Crises break out when the loss is clearly felt and can no longer be tolerated, and society has to foot the bill. For this reason, economic and financial crises can at the same time be considered ethical crises.

*LAST WORD: “EITHER EXIST AS YOU ARE OR BE AS YOU LOOK”
...” (Rumi).*

ANNEX¹: Accounting- Audit Scandals

Case of Vari-L

Charles Springer, co-auditor of auditing and consultancy company Haugen, Springer Co, PC, based in Colorado, audited the 1997 financial tables of Vari-L, but failed to notice that the income was being dishonestly recognized, that the labor costs and operating expenses were listed under assets, that the stocks were valued at more than their worth and that fake invoices were being issued for unrealized sales. In this way, the company appeared to be profitable, although it had suffered pre-tax losses between 1996 and 2000. Their reports on Vari-L had included positive auditing notes for the years 1996, 1997, 1998, 1999 and the first quarter of 2000.

Case of Waste Management

Although Arthur Andersen noticed errors in the financial accounts of Waste Management, the company issued a positive auditing report, and Andersen's working notes referred to false declarations corresponding to 12% of the total income as "trivial". The SEC stated that Andersen may have issued positive reports so as to protect and retain a very valuable client.

Case of Sunbeam

This case involves a comprehensive manipulation of the financial accounts of Sunbeam, based in Florida. There were two sides to this manipulation: a) Income being detected to be against procedures, and b) the creation of funds. The funds in question were created to finance a restructuring after a change in management, however they were intentionally swollen. In the following terms, operating expenses were not deducted from the income of the current period, but instead from these funds. In other words, the income figure remained the same. Another problem related to income recognition was that invoices were being issued for goods which in reality had not been sold, and so sales income appeared to be on the increase. Accordingly, Sunbeam recorded an income of 189 million USD in its financial accounts at the end of 1997, however in truth 32.8% of this (62 million USD) was based on false transactions. The manipulation, which had been made by the General Manager and the Senior Finance Manager, caused the company's share prices to increase from 12 USD to 52 USD in the 1996–1998 period. The SEC report states that the auditor at the time had asked for a correction of 16% in the income-related figures, although s/he had identified other problematic transactions. This fraudulent accounting would seriously affect the share prices and account owners, however the auditor did not demand all the discrepancies be corrected, nor did s/he note them in the report. The auditor found only 16% of the false declarations problematic and asked for correction to that figure, after which s/he issued a positive report. In

¹ Quoted from Selimoğlu 2008: 164–166.

fact, the auditor should have taken into consideration the 32.8% of false declarations and issued a negative report.

Case of Cendant

What happened at Cendant, based in New York, revealed several tricks of the trade, such as the manipulation of funds, income recognition against procedures and understating of expenses. The Cendant company management made a surreptitious plan in order to prevent the auditor from unraveling their false accounting. Cendant hid falsely-stated funds (provisions) in the accounts of its subsidiaries, which it knew would not be subjected to a detailed audit. The trick fooled the auditors Ernst & Young, and Cendant was able to swell its remaining cash balance, which stood at 49 million USD, to 149 million USD. It is hard to believe that such accounting fraud could be missed by an auditor when s/he sees that there is no 100 billion USD banking operation in the year-end account statement. However, as the auditors had at that time not changed their opinion of Cendant, it is understood that they did not notice this “problem”. A member of staff at Ernst & Young who took part in the audit explained their failure to detect the problem as follows, “*We never thought that the guys at Cendant would do such sorts of things*”. This case resulted from the lack of a professional perspective and diligence, as well as a violation of important principles like skepticism.

REFERENCES

- AKERLOF, George A. and Paul M. ROMER (1993), “Looting: The Economic Underworld of Bankruptcy for Profit”, *Brookings Papers on Economic Activity*, No. 2: 1-73.
- AKGÜÇ, Öztin (2009), “Kriz Nedeni ve Çıkış Yolları”, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Sayı: 42 (Nisan): 6-11, (in Turkish).
- AKTAŞ, Rafet ve Ali DERAN (2006), “Fair Value Karşılığı Olarak Gerçeğe Uygun Değer Kavramı ve Tespit Hiyerarşisi”, *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Sayı: 2006/2: 1-13, (in Turkish).
- AKTAŞ, Rafet, Hüseyin TOKAY ve Ali DERAN (2009), *Kriz Ortamında İşletme Yönetimi*, TEB Yayınları, İstanbul, (in Turkish).
- ALANTAR, Doğan (2008), “Küresel Finansal Kriz: Nedenleri ve Sonuçları Üzerine Bir Değerlendirme”, *Maliye Finans Yazıları Dergisi*, Ekim, Cilt 22, Sayı 81: 75-85, (in Turkish).
- APAK, Sudi (2009), “1929 ve 2008 Krizlerinin Karşılaştırılması: Dünya ve Türkiye Örneği”, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Sayı: 41 (Ocak): 6-15, (in Turkish).
- ARNOLD, Patricia J. (2009), “Global Financial Crisis: the challenge to accounting research”, *Accounting, Organization and Society Journal*, Vol. 34(6): 803-809.
- ASLAN, Hanifi (2008), “İpotekli Konut Finansman Sisteminde Kriz”, *BDDK Küresel ve Uluslararası Finansal Sistemde Yeni Mimari Arayışları Konferansı*, İstanbul, (in Turkish).
- AYSAN, Mustafa (2009), “Küresel Ekonomik Krizler ve Muhasebe Standartları”, *TMUD*, www.tmud.org.tr/UserFiles/File/AYSANSUNUM.ppt, (01.12.2009), (in Turkish).
- DAŞTAN, Abdülkerim (2009), “Ekonomik Kriz Dönemlerinde Muhasebe Bilgi Sisteminin İşletmelerdeki Rolü ve Kriz Yönetimine Katkısı”, *Muhasebe ve Denetim Bakış*, Yıl: 9, Sayı: 28: 57-72, (in Turkish).
- EĞİLMEZ, Mahfi (2009), *Küresel Finans Krizi*, Remzi Kitabevi, İstanbul, (in Turkish).

- EMİR, Mustafa ve Abdülkerim DAŞTAN (2003), “Risk Ortamında Uluslararası Finansal Yönelimler ve Türkiye”, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Sayı:17 (Ocak): 48-58, (in Turkish).
- ERTUNA, Özer (2009), “Krizden Alınacak Dersler Yeni Bir Fırsat mı?”, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Sayı: 43 (Temmuz): 6-13, (in Turkish).
- GALBRAITH, J. Kenneth (1994), *A Short History of Financial Euphoria*, Penguin Business Books.
- HAN, Ercan (2008), “Türkiye’de Kriz ve Çıkışın Yol Haritası”, *Ekonomide Milli Mutabakat Programı*, Türkiye Kamu-Sen ARGE Merkezi, Ankara, (in Turkish).
- HAUSLER, Gerd (2002), “The Globalization of Finance”, *Finance and Development*, Vol. 39(1): 1-15.
- KHOURY, Naim Saba (2009), “Global Financial Crisis and Accounting Profession”, *The Lebanese Association Of Certified Public Accountants the 17th International Congress*, 22-23 April.
- KİBRİTÇİOĞLU, Bengi (2003), “Parasal Krizler”, *Yayınlanmamış Uzmanlık Tezi*, Hazine Müsteşarlığı, Ankara, (in Turkish).
- KUTLAN, Serhat (2009), “Krizsiz Gelişme veya Gelişmesiz Kriz Mümkün mü?’ Paradigmasının Controlling ve Uluslararası Muhasebe Uygulamalarına İzdüşümleri”, *Kriz Yönetimi*, Derleyenler: H. SÜMER ve H. PERNSTEINER, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları: 414-424, (in Turkish).
- MADURA, Jeff (2001), *Financial Markets and Institutions*, Thomson South Western Publications, USA.
- MUFAD (2009), “Global Kriz ve Türkiye Ekonomisi”, Yuvarlak Masa Toplantısı, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Sayı: 42 (Nisan), 203-215, (in Turkish).
- ÖNDER, İzzettin (2009), “Küresel Kriz ve Türkiye Ekonomisi”, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Sayı: 42 (Nisan): 12-25, (in Turkish).
- ÖZER, Mustafa (1999), *Finansal Krizler, Piyasa Başarısızlıkları ve Finansal İstikrarı Sağlamaya Yönelik Politikalar*, Eskişehir, (in Turkish).
- ÖZKAN, G. Fatih (2008), “Küresel Mali Kriz: Makroekonomik Bir Yaklaşım”, *BDDK Küresel ve Uluslararası Finansal Sistemde Yeni Mimari Arayışları Konferansı*, 29 Ağustos, İstanbul, (in Turkish).
- ROUBINI, Nouriel (2008), *Evet Gökyüzü Gerçekten Çöküyor*, Küresel Kriz ve Sonrası, *Turkishtime*, Om Yayıncılık, İstanbul, (in Turkish).
- SAĞLAM, Necdet (2008), “G-20 Zirvesi, Finansal Kriz ve Muhasebede Şeffaflık”, *Dünya Gazetesi* (22.11.2008), (in Turkish).
- SAK, Güven (2008), “Yoksa Bu Muhasebe Kuralları, Krizi Daha Da Derinleştiriyor mu?”, http://www.referansgazetesi.com/haber.aspx?YZR_KOD=6&HBR_KOD=91522, *Referans Gazetesi*, (01.03.2008), (in Turkish).
- ŞAKRAK, Münir (1999), “Kriz Döneminde Muhasebe Bilgi Sisteminin Rolü”, *Analiz (Muhasebe - Finans Araştırma ve Uygulama Dergisi)*, Yıl:8, Sayı:10, Haziran: 47-58, (in Turkish).
- SELİMOĞLU, Seval Kardeş (2008), *Muhasebe Denetimi*, Gazi Kitabevi, Ankara, (in Turkish).
- ŞEN, Ali (2006), “Asimetrik Bilgi-Finansal Kriz İlişkisi”, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Sayı:14 (Nisan): 1-24, (in Turkish).
- ŞİMŞEK, Ayça (2004), “Finansal Küreselleşmenin Ekonomik Krizler Üzerindeki Etkileri ve Örnek Kriz Ekonomileri”, *Finans- Politik& Ekonomik Yorumlar Dergisi*, 63-74, (in Turkish).
- SPENCE, Michael (2008), “Zor Zamanlardan Etkin Küresel Yönetim”, Küresel Kriz ve Sonrası, *Turkishtime*, Om Yayıncılık, İstanbul, (in Turkish).
- STIGLITZ, Joseph (2008), “Çıkış Yolu”, Küresel Kriz ve Sonrası, *Turkishtime*, Om Yayıncılık, İstanbul, (in Turkish).
- TEPAV (2008), “2007-2008 Küresel Finans Krizi ve Türkiye: Etkiler ve Öneriler”, *Küresel Kriz Çalışma Grubu*, www.tepav.com, (in Turkish).
- TÜRKER, Mehmet (2009), *Konuşma Notları*, 24.01.2009 Tarihli Muhasebe ve Finansman Derneği Olağan Kurulu, (in Turkish).
- WASSERSTOM, Eric (2008), “On the Financial Crisis: It’s Not Just Weak Oversight”, *The New York Times*, 17.09.2008.

- WU, Fan and Yu PAN (2009), “Analysis of the Current Financial Crisis from an Accounting Point of View”, *International Journal of Business and Management*, Vol:4, No:10: 131-143.
- YILDIRIM, İsmail ve Tuba GÜLCEMAL (2009), “Türkiye’de Meydana Gelen Finansal Krizlerin Tahmin Edilebilirliği: Öncü Göstergeler Işığında Bir Değerlendirme”, *13. Ulusal Finans Sempozyumu*, 22-25 Ekim, Afyon, (in Turkish).
- YILMAZ, Fatih (2009), “Finansal Kriz ve Muhasebe: Suçlu Muhasebe Standartları mı?”, *XIII. Türkiye Muhasebe Standartları Sempozyumu*, 18-22 Kasım, Kıbrıs, (in Turkish).
- ZEFF, Stephen A. (2007), “The SEC rules historical cost accounting: 1934 to the 1970s”, *Accounting and Business Research*, Special Issue: International Accounting Policy Forum: 49-62.

Konaklama İşletmelerinde Kat Hizmetleri Çalışanlarının Hizmet İçi Eğitim Kalite Algısı ile Motivasyon Düzeyleri Arasındaki İlişki: İstanbul Bölgesinde Bir Araştırma

Doç. Dr. Haluk TANRIVERDİ

İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi, Turizm İşletmeciliği Bölümü, İSTANBUL

Araş. Gör. Mehmet Altuğ ŞAHİN

İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi, Turizm İşletmeciliği Bölümü, İSTANBUL

ÖZET

Günümüzde gelişmekte olan rekabet koşullarına karşı bir değer yaratmak adına inovatif girişimlerde bulunan konaklama işletmeleri; çalışanlarının motivasyon seviyelerinin artırılmasıyla, hizmette verimlilik ve kalite düzeylerinin yükseltilebildiğinin farkına varmışlar ve hizmet içi eğitim tekniklerini bu kapsamda uygulamaya başlamışlardır. Araştırmamızda İstanbul ilinde yer almakta olan ve hizmet içi eğitimin verilmekte olduğu konaklama işletmelerinde kat hizmetleri departmanında çalışan personelin, hizmet içi eğitim kalite algısı ile işin kendisi ile ilgili motivasyon unsurları ve iş dışı motivasyon unsurları arasındaki ilişki, ayrıca bu ilişkinin gücü incelenmektedir. Hizmet içi eğitimin verilmekte olduğu saptanan iki adet konaklama işletmesinde 110 çalışana anket uygulanmış; hizmet içi eğitim kalite algısı ölçeği ile işin kendisi ile ilgili ve iş dışı motivasyon unsurları ölçekleri kullanılmıştır. Elde edilen veriler faktör, korelasyon ve regresyon analizleri ile değerlendirilmiştir. Araştırma sonucunda ise hizmet içi eğitim kalite algısı ile işin kendisi ile ilgili motivasyon unsurları ve iş dışı motivasyon unsurları arasında doğrusal bir ilişki bulunduğu saptanmıştır.

Anahtar Kelimeler; Hizmet İçi Eğitim, Motivasyon, Konaklama İşletmeleri

JEL Sınıflaması: L83, O15

Relationship Between In-Service Training Quality Perception and Motivation Factors of Hospitality Businesses Housekeeping Employees: A Research In Istanbul Area

ABSTRACT

Hospitality businesses that establish innovative initiatives in order to create a value against competitive conditions that occur today, started implementing in-service training techniques by concluding the fact that an increase in motivations of employees result in a linear improvement in productivity and quality in services. In our survey, we examined the relationship and its power between in-service training and intrinsic job motivational factors and also between in-service training and extrinsic job motivational factors in hospitality businesses that apply in-service training programs in Istanbul area. Surveys were conducted on 110 housekeeping employees of two hospitality businesses'; scales of in-service training quality perception, intrinsic job motivational factors and extrinsic job motivational factors are being used. Data that was collected by this sample are analyzed by factor, correlation and regression analysis. Within the framework of the research it is concluded that there is a linear relationship between in-service training and intrinsic job motivational factors and also between in-service training and extrinsic job motivational factors.

Key Words; In-Service Training, Motivation, Hospitality Businesses

JEL Classification: L83, O15

Giriş

Gelişmekte olan rekabet ortamında işletmeler açısından, hem iç hem de dış müşterilerin motivasyon düzeyleri önemli konular olarak ön plana çıkmaktadır. Öncelikle iç müşteri olarak gruplandırılan işletme bünyesinde yer alan çalışanların motive edilmesi ile dış müşterilerde tatmin duygusu yaratılabileceği bir gerçektir.

Emek yoğun bir sektör olarak karşımıza çıkmakta olan konaklama endüstrisinde, iş gücünün motivasyonunun sağlanması ile verimlilik ve kalite düzeylerinde artışlar gözlemlenmektedir. Çalışanların motive edilmesinde ise eğitim faktörleri rol oynamakta; gerçekleştirilen hizmet içi eğitimler birer belirleyici olmaktadır.

Hizmet içi eğitimin motivasyon ile bir ilişkisi olup olmadığı; ilişkinin mevcut olması durumunda ise gücünün belirlenmesi amacı ile gerçekleştirilen bu çalışma; turizm endüstrisinin önem arz eden kollarından birini oluşturan konaklama işletmelerinde gerçekleştirilmiştir. İstanbul bölgesinden seçilmiş olan iki adet konaklama işletmesinde anketler yapılmış olup, daha önceden hizmet içi eğitim almış olan kat hizmetleri departmanı çalışanlarının, hizmet içi eğitim kalite algısı ile motivasyon düzeylerine ait ilişki aranmıştır.

Gerçekleştirilen çalışma dört temel bölümden ve sonuçtan oluşmakta olup, ilk bölümde hizmet içi eğitim ve kapsamından bahsedilmiştir. İkinci bölümde motivasyon ve Herzberg'in Çift Faktör Teorisi'nden bahsedilmiş olup; üçüncü bölümde ise hizmet içi eğitim ile motivasyon arasındaki ilişki ile alakalı literatür taraması gerçekleştirilmiştir. Dördüncü bölümde ise hizmet içi eğitimin verildiği saptanan, İstanbul ilinde iki farklı konaklama işletmesinde gerçekleştirilmiş olan çalışmanın bulguları yer almaktadır. Sonuç bölümünde ise araştırmaya ait ulaşılan sonuçlar ve kısıtlamalardan bahsedilmektedir.

I. Hizmet İçi Eğitim ve Kapsamı

Bir işletmede çalışan kişilerin işini etkili bir şekilde gerçekleştirebilme yeteneği, çalışanın beceri seviyesi, etkili eğitimlerin varlığı, verilen görevlerin gerçekleştirilmesinde kullanılacak olan araçlara ulaşılabilirliğinden etkilenmektedir (Hayes ve Ninemeier, 2008: 71). Bu kapsamda ileride müşteriler tarafından değer biçilecek olan yeni hizmetlerin sağladığı çıktıların, arzulanan gereklilik seviyesinde olabilmesi için hizmet işletmelerinde İnsan Kaynakları Yönetimi'nin eğitime yapacağı yatırımlar önem arz etmektedir (Ottenbacher, 2008: 422).

Yeni şeylerin öğrenilmesi veya bilgilerin hatırlanması amacı ile geliştirilebilecek eğitim ve geliştirme programları ile çabaları (Aksu, 2005: 947); verimliliğin, kalitenin ve sorumlulukların sağlanabilmesinde, işletmelerin rekabetçi ortamlarda yaşamlarını sürdürmeleri ve rekabet edebilmeleri açısından yarar sağlayıcı amaçlar içermektedirler (Nickson, 2007: 142). Bu kapsamda hem başarının sağlanabilmesi, hem de verimliliğin artırılması ile çalışanların motive edilmesinde hizmet içi eğitim uygulamaları önem arz etmektedirler (Pehlivan, 1997: 120).

Hizmet içi eğitim hem ürün üretiminde, hem de hizmetlerde verimlilik sağlanması ve daha kaliteli çıktılarının alınması açısından ön plana çıkmaktadır (Aytaç, 2000). Ayrıca hizmet içi eğitim, üretim süreçlerinde ortaya çıkma ihtimali bulunan hataların ve kazaların en az seviyeye indirilerek maliyetlerin azaltılması ve kârlılığın yükseltilmesi, ürün sunumunun iyileştirilmesi ve geliştirilmesi amaçlarına dayanan; işletme bünyelerinde bulunan işgücünün bilgi, beceri ve davranış düzeylerini yükseltici, süreklilik arz eden planlı eğitim etkinlikleridir (Sezgin ve Ünlüölen, 2011: 4).

Hizmet içi eğitim, işletme bünyesinde yer almakta olan bütün kademe çalışanlarına uygulanması zorunlu bir eğitim sürecidir. Hizmet içi eğitimin amaçlarının belirlenmesinde ise işletme ve çalışanların eğitim gerekliliklerinin doğru saptanması temel öge olarak yer almaktadır (Pehlivan, 1997: 106-108).

Hizmet içi eğitimlerin uygulanmasında, eğitim planları ve yıllık programlara göre sistemler belirlenmelidir. Belirlenmiş olan hizmet içi eğitimi uygulamaları, örgüt içi ve örgüt dışı eğitim uygulamaları olmak üzere ikiye ayrılmaktadırlar. Personelde sürekli bir gelişimin sağlanması amacı ile gerçekleştirilen hizmet içi eğitim uygulamalarında başarının sağlanabilmesi adına, çalışanlarında bu süreçte yeterli motivasyonu göstermeleri gerekmektedir. Uygulamalar ile ilgili olarak ise, sürekli bir geri besleme sistemi kurulmalı, böylece eğitimin başarısı ve gerekli iyileştirmelerin sağlanabilmesi adına işletmelerde gereksinimlerin doğru belirlenmesi sağlanmalıdır (Bilgin vd., 2007: 24).

Ayrıca hizmet içi eğitim, iş başında eğitim ve iş dışında eğitim olmak üzere de ikiye ayrılabilirdiği gibi (Pehlivan, 1997: 114); eğitim teknikleri, hedef kitleler açısından da gruplanabilmektedir. Bu gruplar ve teknikler ; büyük gruplar (düz anlatım, forum), küçük gruplar (seminer, kurs, komite veya tartışma grubu ve benzerleri), seçilmiş gruplar (konferans, yuvarlak masa, atölyeler), bireyler (ödevler, bireysel projeler, stajyerlik ve benzerleri) ve diğer gruplardan (örnek olay, rol oynama, teknik geziler) oluşmaktadır (Bilgin vd., 2007: 17-18).

Konaklama işletmelerinin uygulamakta oldukları eğitim programlarının etkinliğini etkileyen unsurlar; eğitimi alan kişilerin geçmişi, verilmekte olan eğitim programlarının kalitesi, eğitim programlarının göreceli esnekliği, katlanılmakta olunan maliyetler ve hem etkinlik hem de maliyetlerin takip edilmeye çalışılması maddelerinden oluşmaktadır (Harris, 1995: 25). Geliştirilecek ve uygulanacak olan programlar bu unsurlar göz önünde bulundurularak hazırlanmalı; hizmet içi eğitimler ise bu çerçevede sürekli eğitimin bir parçası olarak programlara entegre edilmelidir.

Konaklama işletmelerinde verilecek olan hizmet içi eğitimler, işletme ihtiyaçlarına göre önceden saptanarak sistemli bir şekilde planlanmış olarak verilmediği takdirde, işletme bünyesinde sorunlara neden olabilmektedir. Bu kapsamda, hizmet içi eğitim sürecinin kapsamlı ve uzun bir süreç olarak değerlendirilmesi gerekmektedir (Uslu vd., 2013: 114). Ayrıca unutulmaması gereken bir konu da, önemli işletme politikalarının oryantasyonlar ile çalışanlara anlatılabileceği; ancak diğer işletme politikalarının ise hizmet içi eğitim

programları sayesinde kişilere aktarılabilirliği (Hayes ve Ninemeier, 2008: 153).

Aksu'nun (2005) otel işletmelerinde hem yöneticiler hem de çalışanların eğitim ihtiyaçlarının tanımlanmasına dair yapmış olduğu çalışmaya göre, her iki grubun da ortak olarak eğitim almayı arzuladıkları konular; örgütsel yapı, yönetim ve organizasyon, iletişim, motivasyon, muhasebe-bütçeleme ve yabancı diller başlıklarından oluşmaktadır. Ayrıca yöneticilerin mevcut bilgi ve becerilerini geliştirmeye yönelik eğitimleri tercih edildiği gözlemlenmiştir.

Korkmaz ve diğerlerinin (2010) yapmış oldukları çalışma kapsamında turizm sektöründe çalışmakta olan profesyonel turist rehberlerinin hizmet içi eğitim seminerlerine katılımının sağlanması ile pazarlamayla ilgili davranışlarda pozitif bir etki yaratmasının olası olduğu belirtilmiştir. Ancak uygulanmakta olan pazarlama karmasının ve hem iç hem de dış paydaşların istek ile önerileri dikkate alınarak, bu seminerlerin yeterli seviyeye getirilmesine de dikkat çekilmektedir.

II. Motivasyon ve Herzberg'in Çift Kavram Teorisi

İşletmelerin başarılı olabilmesi için, gerekli olan faktörlerden birisi de motive edilmiş çalışanlardır. Bu yüzden işverenlerin çalışanlarını motive edebilmesi konusu, işletmelerin pazarlarda başarı sağlamasını olası kılmaktadır. Hem çalışanların kendini motive hissedebileceği, hem de işletme amaçlarına ulaşılabilmesi adına kişilerin yönlendirildiği bir ortamın geliştirilmesi; yöneticiler açısından sıkıntılar yaratan konular olarak ön plana çıkmaktadır (Lundberg vd., 2009: 890-891). İşletmelerin başarıya ulaşmasında önemli rol oynamakta olan çalışanların, çalışma ortamlarında iş tatmini sağlayabilmeleri adına gerekli motivasyon araçları saptanmalı ve geliştirilmelidir (Öztürk ve Alkış, 2011: 454).

Globalleşme, teknolojik gelişmeler ve kültürel farklılıklar gibi dışsal faktörlerden etkilenmekte olan konaklama endüstrisi, geleneksel reaktif yaklaşımdan daha çok gelişme gösteren proaktif bir yaklaşım sergileme yönünde seyir etmektedir. Artık daha karmaşık değişimler göstermekte olan çevreden ötürü, çalışanların da becerilerini geliştirmeleri gerekmektedir. Ancak geleneksel yaklaşımın günümüze bırakmış olduğu ve engel teşkil eden konular mevcudiyetini korumaktadır. Daha üst seviyelerde beceriler geliştirilebilmesi adına, öncelikli olarak geleneksel yaklaşım kaynaklı sorunlar giderilmelidir. Bu kapsamda ise iletişim becerileri, davranışlar ve motivasyon, üzerinde çalışılması gereken olgular olarak ön plana çıkmaktadırlar (Whitelaw vd., 2009: 17).

Motivasyon ve bunu etkileyen faktörlerin tanımlanmasında birçok teori üretilmiş olup; bunlar içinde halen geçerliliğini devam ettirmekte olan ve Frederick Herzberg tarafından geliştirilen Çift Faktör Teorisi bulunmaktadır. Davranış bilimci Frederick Herzberg'in önermiş olduğu teoriye göre, çalışma davranışlarını ve motivasyonlarını etkilemekte olan iki bağımsız faktör seti bulunmaktadır (Boella ve Goss-Truner, 2005: 31). Bunlardan ilki olan hijyen faktörleri, çalışanlar arasında memnuniyetsizliğe sebep olmaktadır. Bu faktörlerin yoklukları iş performansını etkilemektedir (Hayes ve Ninemeier, 2008: 73). Tatmin edici seviyelerde tutulmaması durumlarında negatif motivasyon ortaya çıkmaktadır, ancak tatmin edilmesi durumlarında ise kişiyi motive

etmemektedirler (Walker ve Miller, 2010: 184). Hijyen faktörleri şunlardan oluşmaktadır; örgüt politikası ve idari stil, fiziksel çalışma koşulları, ücret, iş güvencesi, kişiler arası ilişkiler, yönetici davranışları (Aktaş, 2002: 194; Boella ve Goss-Truner, 2005: 28).

Diğer faktörler seti ise motivasyon faktörleridir. Bu faktörlerin varlığı çalışanların işleri hakkında pozitif düşünceler barındırmasını sağlar. İşgücünün motive edilebilmesi adına motivasyon faktörleri işin bünyesinde oluşturulmalıdır (Boella ve Goss-Truner, 2005: 32). Bu faktörler performansların olumlu etkilenmesinde ana rolü oynamaktadırlar (Hayes ve Ninemeier, 2008: 73). Motivasyon faktörlerini; başarı, takdir edilme, işin içeriği, ilerleme ve gelişme imkânları, sosyal statü ve sorumluluk oluşturmaktadır. İdeal olarak her iki faktör setinin de aynı anda uygulamaya konulması gerekmektedir (Aktaş, 2002: 194; Boella ve Goss-Truner, 2005: 28-32).

III. Konaklama İşletmelerinde Hizmet İçi Eğitim ve Motivasyon İlişkisi

Gelişmekte olan rekabet koşulları çerçevesinde, üretim faktörlerinden biri olarak ön plana çıkan işgücüne daha yüksek seviyelerde vasıf kazandırılması adına, işletmeler hizmet içi eğitimi uygulamaları gerçekleştirmektedirler. Çalışanlarda verimlilik artırılması ve motivasyon yaratılması adına hizmet içi eğitim uygulamaları gereklilik göstermektedir (Öztürk ve Sancak, 2007: 762). Hizmet içi eğitim faaliyetleri sayesinde konaklama işletmeleri bünyesinde işgücüne ait eksikliklerin giderilmesi amaçlanmakta; böylece çalışanlara kazandırılacak olan teknik, teorik ve pratik beceriler ile hem işletme verimliliği ve kalite avantajı sağlanması, hem de çalışanların motivasyonlarının yükseltilmesi ve iş tatmininin sağlanabilmesi olası kılınmaktadır (Akıncı, 2002: 5; Uslu vd., 2013: 102).

Konaklama işletmelerinde çalışanların işletmeye bağlılıklarının artırılması açısından motivasyon önem arz etmekte; ayrıca kalitenin istenen seviyede sağlanabilmesi için işgücü eksikliklerinin saptanarak gerekli ve süreklilik arz eden eğitimlerin verilmesi gerekmektedir (Öztürk ve Seyhan, 2005: 138). Yapılan araştırmalar kapsamında personelin eğitilmesi, turizm sektöründe gerçekleştirilecek inovasyon çalışmalarının başarıya ulaşabilmesi adına önem arz eden dört İnsan Kaynakları Yönetimi uygulamasından biri olarak sayılmaktadır (Ottenbacher, 2008: 420).

Konaklama işletmelerinde Akıncı'nın (2002) yapmış olduğu çalışma sonucunda psiko-sosyal faktörlerin çalışanların iş tatmini üzerinde etkisi olduğunu ortaya konmuş; çalışanların kendini geliştirmesi ve iyileştirmesi konusunda ise hizmet içi eğitimin rolünün önem arz ettiğinden bahsedilmiştir. Kişilerin iş tatmini sağlanmasında hizmet içi eğitimin etkinliğinden bahsedilen çalışmada ayrıca hizmet içi eğitim sayesinde işletmelerde ekip ruhunun gelişmesine yardımcı olacağı belirtilmiştir.

Uslu ve diğerleri (2013) yapmış oldukları çalışmada hizmet içi eğitimin verimliliği olumlu yönde etkilediği faktörleri sayarken; çalışan güveninin artması, iş bilincinin sağlanması, çalışan ufkunun açılması gibi motivasyon ile ilgili

bağlantısının da bulunduğunu belli eden maddeler sıralamışlardır. Öztürk ve Alkış (2011) yapmış oldukları çalışma kapsamında ise konaklama işletmelerinde çalışan motivasyonunu etkileyen faktörlerden, eğitimin düşük seviyede bulunduğunu, bu sebepten ötürü motivasyon artırıcı ve kalite yükseltici etkisi olan hizmet içi eğitimlerin uygulamaya konulması konusuna dikkat çekmişlerdir.

Lundberg ve diğerlerinin (2009: 896) konaklama işletmelerinde sezonluk çalışanların motivasyonları ile ilgili yapmış olduğu çalışmada, Herzberg'in Çift Faktör Teorisi kullanılmış ve sonuç olarak bu kuramın hâlâ geçerliliğinin olduğu belirtilmiştir. Ayrıca yapılan farklı bir çalışmada, konaklama işletmelerinde Herzberg tarafından öne sürülmüş olan hijyen faktörlerinin birer motivasyon aracı olarak yer aldığı kanısına çalışma sonuçlarında ulaşılmıştır. Fakat Herzberg'in belirlemiş olduğu motivasyon faktörlerinin, hijyen faktörlerine nazaran iş tatmini üzerinde daha büyük bir etki yarattığı da belirtilmektedir (Alkış ve Öztürk, 2009: 230).

Sezgin ve Ünlüönen'in (2011: 13) mutfak personeli üzerine yapmış oldukları çalışma kapsamında ise hizmet içi eğitimin, işyerine duygusal bağlılık ve iş yerindeki tatmin düzeylerinde artışa sebep olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Ayrıca verilecek olan hizmet içi eğitimin gerekliliğini ve belirlenmiş ihtiyaçlara göre sistemli bir şekilde verilmesi gerektiğini vurgulamışlardır. Bu çalışmada, işin kendisi ile ve iş dışı motivasyon unsurlarının düzeylerini belirleyebilmek ve olası hizmet içi eğitim algısı ile ilişkisini belirleyebilmek için Herzberg'in Çift Faktör Teorisine ilişkin bilgilerin test edilmesi amaçlanmıştır.

IV. Araştırmanın Yöntemi ve Bulguları

A. Araştırmanın Amacı ve Hipotezleri

Araştırmada kapsamında, çalışanların hizmet içi eğitim kalite algısı ile işin kendisi ile ilgili olan motivasyon unsurları ve iş dışı motivasyon unsurları kaynaklı motivasyon düzeyleri arasında anlamlı bir ilişkinin araştırılması; ayrıca ilişki gücünün ortaya konulması amaçlanmaktadır. Bu kapsamda geliştirilmiş olan hipotezler şöyledir;

H_0 : Çalışanların hizmet içi eğitim kalite algısı ile işin kendisi ile ilgili olan motivasyon unsurları kaynaklı motivasyon düzeyleri arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır.

H_1 : Çalışanların hizmet içi eğitim kalite algısı ile işin kendisi ile ilgili olan motivasyon unsurları kaynaklı motivasyon düzeyleri arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

H_0 : Çalışanların hizmet içi eğitim kalite algısı ile iş dışı motivasyon unsurları kaynaklı motivasyon düzeyleri arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır.

H_2 : Çalışanların hizmet içi eğitim kalite algısı ile iş dışı motivasyon unsurları kaynaklı motivasyon düzeyleri arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

B. Evren ve Örneklem

Araştırmanın evrenini İstanbul ilinde faaliyet göstermekte olan ve hizmet içi eğitimin verildiği gerçekleştirilen görüşmeler sonrasında saptanan, İstanbul bölgesindeki beş yıldızlı konaklama işletmelerinin kat hizmetleri bölümü

çalışanları oluşturmaktadır. Kolayda örnekleme yoluyla oluşturulan örneklem grubu; İstanbul Bölgesi'nde bulunan iki adet beş yıldızlı konaklama işletmesinde hizmet içi eğitim almış çalışan ve anket uygulamayı kabul etmiş olan 18 şef, 36 idari personel ve 56 kat hizmetleri bölümü olmak üzere toplam 110 personelden oluşmaktadır. Bu kapsamda örnekleme yer almakta olan çalışanların hepsine yüz yüze görüşmelerle anket uygulanmıştır. Yapılan değerlendirme sonucu geri dönen anketlerin tümü analiz yapmak için uygun bulunmuştur. Çalışma kapsamında elde edilen veriler zaman kısıtı sebebiyle İstanbul il merkezindeki otellerden elde edilmiştir.

C. Veri Toplama Araçları

Araştırmada veriler 3 bölümden oluşan anket yöntemiyle toplanmıştır. Anketin birinci bölümünde katılımcıların yaş, cinsiyet, çalışma yılı, görevleri, hizmet içi eğitim sayısı ve hizmet içi eğitimin türü soruları yöneltilmiştir. İkinci bölümünde ise hizmet içi eğitim kalite algısı ölçeği ve üçüncü bölümünde ise işin kendisi ile ilgili motivasyon unsurları ve iş dışı motivasyon unsurlarından oluşan motivasyon ölçeği yer almaktadır. Ölçeklere ilişkin bilgilere aşağıda yer verilmektedir.

Araştırmada kullanılan hizmet içi eğitim kalite algısı ölçeği Clemenz'e (2001) ait "Measuring Perceived Quality of Training in the Hospitality Industry" isimli doktora tezinden alınmıştır. Ölçek İngilizceden Türkçeye çevrilerek kullanılmış olup; ölçekte yer alan ifadeler 5'li Likert ölçeğine göre yerleştirilmiş 30 sorudan oluşmaktadır. Ölçeğe ait çeviri tarafımızca gerçekleştirilmiş olup; ölçekte yer almakta olan sorular, iş ile ilişki, güvenilirlik, sorumluluk, etkileşim, organizasyon, fiziki koşullar, iklim, eğlence ve nezaket alt boyutlarından oluşmaktadır.

Araştırmada kullanılan motivasyon ölçeği Herzberg'in Çift Faktör Teorisi baz alınarak İnce (2003) tarafından hazırlanmış olup, Karaboğa'nın (2007) araştırmasında geliştirilerek kullanılan sorulara dayanmaktadır. Bu kapsamda kullanılan ölçekte Herzberg'in Çift Faktör Teorisine göre motivasyon unsurları işin kendisiyle ilgili olanlar (işin içeriği, ilerleme imkânları, gelişme imkânları, sosyal statü, takdir edilme) ve iş dışı olanlar (fiziki çalışma koşulları, iş arkadaşları ile ilişkiler, iş güvencesi, ücret, yönetici davranışı) olmak üzere iki ana kategoride toplam 10 boyut kapsamında değerlendirilmektedir. Ölçekte yer alan ifadeler 5'li Likert ölçeğinde olup, toplam 35 ifadenin 24'ü olumlu olup kalan 11'i olumsuzdur.

Hizmet içi eğitim kalite algısı genel güvenilirliği 0,902 bulunmuştur. Motivasyon ölçeği genel güvenilirliği 0,885; işin kendisi ile ilgili motivasyon unsurları boyutunun güvenilirliği 0,879; iş dışı motivasyon unsurları boyutunun güvenilirliği 0,890 olarak bulunmuştur. Elde edilen Cronbach's Alpha değerlerinin yüksek ve yeterli olduğu görülmüştür.

D. Verilerin İstatistiksel Analizi

Araştırmada elde edilen veriler SPSS (Statistical Package for Social Sciences) for Windows 17.0 programı kullanılarak analiz edilmiştir. Verileri değerlendirirken tanımlayıcı istatistiksel metotlar (Sayı, Yüzde, Ortalama, Standart

Sapma) kullanılmıştır. Araştırmanın bağımlı ve bağımsız değişkenleri arasındaki ilişki Pearson korelasyonu, etki ise regresyon analizi ile test edilmiştir. Elde edilen bulgular %95 güven aralığında, %5 anlamlılık düzeyinde değerlendirilmiştir.

Araştırmada kullanılan Likert ölçeği için kişilerin verilen önermelerle ilgili görüşlerini, çok olumludan çok olumsuzu kadar sıralanan seçeneklerden belirtmeleri istenmiştir. Buna göre; (5) kesinlikle katılıyorum, (4) katılıyorum, (3) kararsızım, (2) katılmıyorum, (1) kesinlikle katılmıyorum şeklinde bir ölçek kullanılmıştır. Ölçek sonuçları 5.00-1.00=4.00 puanlık bir genişliğe dağılmışlardır. Bu genişlik beşe bölünerek ölçeğin kesim noktalarını belirleyen düzeyler belirlenmiştir.

E. Bulgular ve Yorumları

Bu bölümde araştırma probleminin çözümü için, araştırmaya katılan konaklama işletmesi kat hizmetleri departmanı çalışanlarından ölçekler yoluyla toplanan verilerin analizi sonucunda elde edilen bulgular yer almaktadır. Elde edilen bulgulara dayalı olarak açıklama ve yorumlar yapılmıştır.

E.1. Örneklem Grubunun Demografik Özelliklerine İlişkin Bulgular

Hizmet içi eğitimleri verildiği saptanan konaklama işletmelerinin kat hizmetleri departmanında çalışan 110 kişiye gerçekleştirilen anketlerde, çalışanların yaşlarına göre dağılımına bakıldığında 48'i (%43,6) 18-25 yaş, 36'sı (%32,7) 26-30 yaş, 12'si (%10,9) 31-35 yaş, 14'ü (%12,7) 36-40 yaş olarak dağıtılmaktadır. Cinsiyete göre dağılımına bakıldığında ise 24'ünün (%21,8) kadın, 86'sının (%78,2) erkek olduğu görülmektedir. Çalışma yılına göre dağılım 62 kişinin (%56,4) 2 yıl, 34 kişinin (%30,9) 3 yıl, 14 kişinin (%12,7) ise 4 yıl olarak gerçekleşmektedir. Çalışanlarının görevlerine göre 18'i (%16,4) şef, 36'sı (%32,7) idari personel, 56'sı (%50,9) kat personeli olarak saptanmıştır.

Konaklama işletmesi çalışanlarının katıldığı hizmet içi eğitim sayısına göre 14'ü (%12,7) 1 kez, 18'i (%16,4) 2 kez, 42'si (%38,2) 4 kez, 36'sı (%32,7) 5 kez ve üzeri olarak dağılmaktadır. Konaklama işletmesi çalışanlarının katıldığı hizmet içi eğitim türü değişkenine göre 40'ı (%36,4) işe alıştırma eğitimi, 48'i (%43,6) yönetici gözetiminde eğitim, 22'si (%20) diğer olarak eğitim seçeneklerini değerlendirmiştir.

E.2. Hizmet İçi Eğitim Kalite Algısı ve Motivasyon Düzeylerinin

Ortalamaları

Tablo 1. Hizmet İçi Eğitim Kalite Algısı ve Motivasyon Düzeylerinin Ortalamaları

	N	Ort.	SS	Min.	Mak.
İşin Kendisi İle İlgili Motivasyon Unsurları Kaynaklı Motivasyon Düzeyi	110	3,469	0,568	1,620	4,190
İş Dışı Motivasyon Unsurları Kaynaklı Motivasyon Düzeyi	110	3,431	0,490	2,420	4,000
Hizmet İçi Eğitim Kalite Algısı	110	3,944	0,515	2,030	4,400

Araştırmaya katılan çalışanların hizmet içi eğitim kalite algısı ve motivasyon düzeylerinin ortalamaları incelendiğinde, “işin kendisi ile ilgili motivasyon unsurları kaynaklı motivasyon düzeyi” ortalamasının yüksek (3,469 ± 0,568), “iş dışı motivasyon unsurları kaynaklı motivasyon düzeyi” ortalamasının

yüksek ($3,431 \pm 0,490$), “hizmet içi eğitim kalite algısı” ortalamasının yüksek ($3,944 \pm 0,515$) düzeyde olduğu görülmektedir.

E.3. Hizmet İçi Eğitim Kalite Algısı ve Motivasyon Düzeylerinin Aralarındaki İlişkinin Korelasyon Analizi ile İncelenmesi

Tablo 2. Hizmet İçi Eğitim Kalite Algısı ile İşin Kendisi İle İlgili Motivasyon Unsurları Kaynaklı Motivasyon Düzeyi Korelasyon Analizi

		İşin Kendisi İle İlgili Motivasyon Unsurları Kaynaklı Motivasyon Düzeyi	Hizmet İçi Eğitim Kalite Algısı
İşin Kendisi İle İlgili Motivasyon Unsurları Kaynaklı Motivasyon Düzeyi	r	1,000	0,642**
	p	-	0,000
	N	110	110
Hizmet İçi Eğitim Kalite Algısı	r	0,642**	1,000
	p	0,000	-
	N	110	110

Hizmet içi eğitim kalite algısı ile işin kendisi ile ilgili motivasyon unsurları kaynaklı motivasyon düzeyi arasında istatistiksel açıdan anlamlı ilişki bulunmuştur ($r=0,642$; $P=0,000<0,05$). Buna göre hizmet içi eğitim kalite algısı arttıkça işin kendisi ile ilgili motivasyon unsurları kaynaklı motivasyon düzeyi artmaktadır.

Tablo 3. Hizmet İçi Eğitim Kalite Algısı ile İş Dışı Motivasyon Unsurları Kaynaklı Motivasyon Düzeyi Korelasyon Analizi

		İş Dışı Motivasyon Unsurları Kaynaklı Motivasyon Düzeyi	Hizmet İçi Eğitim Kalite Algısı
İş Dışı Motivasyon Unsurları Kaynaklı Motivasyon Düzeyi	r	1,000	0,594**
	p	-	0,000
	N	110	110
Hizmet İçi Eğitim Kalite Algısı	r	0,594**	1,000
	p	0,000	-
	N	110	110

Hizmet içi eğitim kalite algısı ile iş dışı motivasyon unsurları kaynaklı motivasyon düzeyi arasındaki korelasyon istatistiksel açıdan anlamlı bulunmuştur ($r=0,594$; $p=0,000<0,05$). Buna göre hizmet içi eğitim kalite algısı arttıkça, iş dışı motivasyon unsurları kaynaklı motivasyon düzeyleri artmaktadır.

E.4. Hizmet İçi Eğitim Kalite Algısının Motivasyon Düzeylerine Etkisi

Tablo 4. Hizmet İçi Eğitim Kalite Algısı ile İşin Kendisi İle İlgili Motivasyon Unsurları Regresyon Analizi

Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişken	β	t	p	F	Model (p)	R ²
İşin Kendisi İle İlgili Motivasyon Unsurları Kaynaklı Motivasyon Düzeyi	Sabit	0,676	2,093	0,039	75,899	0,000	0,407
	Hizmet İçi Eğitim Kalite Algısı	0,708	8,712	0,000			

Hizmet içi eğitim kalite algısı ile işin kendisi ile ilgili motivasyon unsurları arasındaki ilişkiyi belirlemek üzere yapılan regresyon analizi istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur ($F=75,899$; $p=0,000<0,05$). İşin kendisi ile ilgili

motivasyon unsurları düzeyinin belirleyicisi olarak hizmet içi eğitim kalite algısı değişkenleri ile ilişkisinin (açıklayıcılık gücünün) olduğu görülmüştür ($R^2=0,407$). Çalışanların hizmet içi eğitim kalite algısı düzeyi işin kendisi ile ilgili motivasyon unsurlarına kaynaklı motivasyon düzeyini artırmaktadır ($\beta=0,708$).

Tablo 5. Hizmet İçi Eğitim Kalite Algısı ile İş Dışı Motivasyon Unsurları Kaynaklı Motivasyon Düzeyi Regresyon Analizi

Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişken	β	t	p	F	Model (p)	R ²
İş Dışı Motivasyon Unsurları Kaynaklı Motivasyon Düzeyi	Sabit	1,206	4,125	0,000	58,863	0,000	0,347
	Hizmet İçi Eğitim Kalite Algısı	0,564	7,672	0,000			

Hizmet içi eğitim kalite algısı ile iş dışı motivasyon unsurları arasındaki ilişkiyi belirlemek üzere yapılan regresyon analizi de istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. ($F=58,836$; $p=0,000<0,05$). İş dışı motivasyon unsurları düzeyinin belirleyicisi olarak hizmet içi eğitim kalite algısı değişkenleri ile ilişkinin (açıklayıcılık gücünün) güçlü olduğu görülmüştür ($R^2=0,347$). Çalışanların hizmet içi kalite eğitim algısı düzeyi, iş dışı motivasyon unsurlarını kaynaklı motivasyon düzeyini artırmaktadır ($\beta=0,564$).

Sonuç

Hizmet içi eğitim, gelişim göstermekte olan konaklama sektöründe, işletmelerin başarıya ulaşmalarını ve bunu sürdürülebilir kılmaları adına önem gösteren konulardan biri olarak ön plana çıkmaya başlamıştır. Verimlilik ve kalitenin sağlanabilmesi için uygulamaların bir gereklilikten çok zorunluluk haline geldiğini görülmektedir. Çalışan motivasyonu ise işletmelerin başarı sağlamasında ana rolü oynayan etmenlerden biridir. Konaklama sektöründe iyi hizmet verilebilmesi adına, işletmeler öncelikli olarak kendi çalışanlarını motive etmeli; böylece etkin ve etkili üretim süreçlerinin uygulanması olası kılınmalıdır.

Yapmış olduğumuz çalışmada İstanbul bölgesinde yer almakta olan konaklama işletmelerinde çalışan ve hizmet içi eğitime tabi tutulmuş kat hizmetleri departmanı çalışanlarının, hizmet içi eğitim kalite algısı ile Frederick Herzberg'in Çift Faktör Teorisi çerçevesinde iş ile ilgili motivasyon unsurları ve iş dışı motivasyon unsurları kaynaklı motivasyon düzeyleri ilişkisi ve ilişki gücü incelenmiştir.

Korelasyon analizleri incelendiğinde konaklama işletmelerinde çalışmakta olan kat hizmetleri personelinin hizmet içi eğitim kalite algısı ile hem iş ile ilgili motivasyon unsurları, hem de iş dışı motivasyon unsurlarına bağlı motivasyon düzeyleri arasında doğrusal bir ilişki olduğu belirlenmiştir. Ayrıca regresyon analizlerinde hizmet içi eğitim kalite algısının, iş ile ilgili motivasyon unsurları ve iş dışı motivasyon unsurlarına göre motivasyon düzeylerini artırdığı bulgusu ortaya konmuştur.

Hizmet içi eğitim çalışmalarının, çalışanların davranışlarında olumlu etki yaptığı (Örücü, Kanbur ve Kanbur, 2007) ve motivasyon ve kişilerin gelişimi ile işgücü verimliliğinin ve iş tatmininin artırılmasında kat hizmetleri bölümü yöneticilerinin kat hizmetleri bölümü çalışanlarını zaman zaman eğitim

programlarına almaları gerektiği (Kozak, 2011: 27) bilinmektedir. Çalışma kapsamında önerilmekte olan H₁ ve H₂ hipotezleri kabul edilmiş olup; Elde edilen bulgular, daha önceki çalışmalarda (Akıncı, 2002; Uslu ve diğerleri, 2013; Sezgin ve Ünlüöner, 2011) elde edilmiş olan sonuçları destekler niteliktedirler. Yine otel işletmelerinde çalışan iş görenlerin iş doyumlarının eğitim düzeylerine göre farklılaştığı (Elbeyi ve Pelit (2010); beşyıldızlı otel işletmelerinde çalışan iş görenlerde alınan hizmet içi eğitimin kurumda örgütsel bağlılığı arttırdığı ve daha sık yapılması gerektiği (Tayfun, Palavar ve Çöp 2010), çalışmalarıyla uygunluk göstermektedir.

Yöneticiler belirtilen motivasyon unsurlarını dikkate alarak hareket etmeli ve çalışanlarının motivasyon seviyelerini yüksek tutmayı amaçlamalıdır. Araştırmamızın sonuçlarında da belirtildiği üzere motivasyon artırıcı bir aktivite olarak hizmet içi eğitim uygulamalarının planlanması ve doğru uygulamalar ile sağlanması, konaklama işletmelerinde çalışanlar üzerinde olumlu etkiler yaratacak; böylece işletmeler başarılarını sürdürülebilir kılacaklardır.

Çalışmamız spesifik olarak konaklama işletmelerinde bir departmana yönelmekte, bu sebepten ötürü kısıtlamalar içermektedir. Bundan sonra gerçekleştirilecek olan çalışmalarda, evrenin genişletilerek turizm açısından yoğunluk göstermekte olan diğer destinasyonlara da yayılması ve departman sayısının artırılması ile çalışmanın kapsamı geliştirilebilecektir.

KAYNAKÇA

- AKINCI, Zeki (2002), "Turizm Sektöründe İşgören İş Tatminini Etkileyen Faktörler: Beş Yıldızlı Konaklama İşletmelerinde Bir Uygulama", *Akdeniz İ. İ. B. F. Dergisi*, 4, 1-25.
- AKSU, A. Akın (2005), "Defining Training Needs of Five-Star Hotel Personnel: An Application in the Antalya Region of Turkey", *Managerial Auditing Journal*, 20(9), 945-953.
- AKTAŞ, Ahmet (2002), *Turizm İşletmeciliği ve Yönetimi*, Antalya: Azim Matbaa, 2. Baskı.
- ALKIŞ, Hüseyin ve Yüksel ÖZTÜRK (2009), "Otel İşletmelerinde Motivasyon Faktörleri Üzerine Bir Araştırma", *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(28), 212-236.
- AYTAÇ, Tufan (2000), "Hizmet İçi Eğitim Kavramı ve Uygulamada Karşılaşılan Sorunlar", *Milli Eğitim Dergisi*, 147, 66-69.
- BİLGİN, Kamil Ufuk, AKAY, Aslı, KOYUNCU, H. Emre, ve E. Çetin HAŞAR (2007), *Yerel Yönetimlerde Hizmet İçi Eğitim*, Ankara: TEPAV.
- BOELLA, Michael J. ve Steven GOSS-TRUNER (2005), *Human Resource Management in the Hospitality Industry: An Introductory Guide*, Oxford: Elsevier Butterworth-Heinemann.
- CLEMENZ, Candici E. (2001), *Measuring Perceived Quality of Training in the Hospitality Industry*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Virginia: Virginia Polytechnic Institute and State University.
- HAYES, David K. Ve Jack D. NINEMEIER (2008), *Human Resources Management in the Hospitality Industry*, New Jersey : John Wiley & Sons, Inc..
- HARRIS, Kimberley J. (1995), "Training Technology in the Hospitality Industry: a Matter of Effectiveness and Efficiency", *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 7(6), 24-29.
- İNCE, Özlem (2003), *İş Tatminine Etki Eden Başlıca Faktörler ve Uygulamadan Bir Örnek*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- KARABOĞA, Meral, (2007), *Avcılar İlçesi Otaöğretim Kurumları Yöneticilerinin Motivasyonlarının Çalışan (Öğretmen) Motivasyonu Üzerine Etkisi*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul: T.C. Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

- H. Tanrıverdi & M. A. Şahin / Konaklama İşletmelerinde Kat Hizmetleri Çalışanlarının Hizmet İçi Eğitim Kalite Algısı ile Motivasyon Düzeyleri Arasındaki İlişki: İstanbul Bölgesinde Bir Araştırma
- KORKMAZ, Sezer, TEMİZKAN, Saadet Pınar ve Rahman TEMİZKAN (2010), “Profesyonel Turist Rehberlerinin Turizm Pazarlamasındaki Rolü ve Hizmet İçi Eğitim Seminerlerinin Pazarlama Açısından İçerik Analizi”, *Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Dergisi*, 1, 133-149.
- KOZAK, Meryem Akoğlan, (2011), “Otel işletmelerinde Kat Hizmetleri Yönetimi”, 8. Baskı, Detay Yayıncılık, Ankara.
- LUNDBERG, Christine, GUDMUNDSON, Anna ve Tommy D. ANDERSSON (2009), “Herzberg’s Two Factor Theory of Work Motivation Tested Empirically on Seasonel Workers in Hospitality and Tourism”, *Tourism Management*, 30, 890-899.
- NICKSON, Dennis (2007), *Human Resource Management for the Hospitality and Tourism Industries*, Oxford: Elsevier Butterworth-Heinemann.
- OTTENBACHER, Michael (2008) “Employee Management and Innovation”. D. V. Tesone, A. Pizam, *Handbook of Hospitality Human Resources Management* içinde, First Edition, Oxford: Elsevier Butterworth-Heinemann.
- ÖRÜCÜ, Edip, KANBUR Engin ve KANBUR Aysun, (2007). Kamu Kuruluşlarında Verilen Hizmet İçi Eğitim Faaliyetlerinin Çalışanların Verimliliğine Etkisi”, *Mevzuat Dergisi*, Yıl 10, Sayı: 115, <http://www.mevzuatdergisi.com/2007/07a/02.htm> (12/11/2014).
- ÖZTÜRK, Mustafa ve Süleyman SANCAK (2007), “Hizmet İçi Eğitim Uygulamalarının Çalışma Hayatına Etkileri”, *Journal of Yasar University*, 2(7), 761-794.
- ÖZTÜRK, Yüksel ve Hüseyin ALKIŞ (2011), “Konaklama İşletmelerinde Çalışanların İş Tatmininin Ölçülmesi Üzerine Bir Araştırma”, *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(14), 437-460.
- ÖZTÜRK, Yüksel ve Kadir SEYHAN (2005), “Konaklama İşletmelerinde Sunulan Hizmet Kalitesinin Artırılmasında İşgören Eğitiminin Yeri ve Önemi”, *Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Dergisi*, 1, 121-140.
- PEHLİVAN, İnyet (1997), “Örgütsel ve Bireysel Gelişme Aracı Olarak Hizmet İçi Eğitim”, *Amme İdaresi Dergisi*, 30(4), 105-120.
- PELİT Elbeyi ve ÖZTÜRK, Yüksel. (2010), “Otel İşletmeleri İşgörenlerinin İş Doyum Düzeyleri: Sayfiye ve Şehir Otel İşletmeleri İşgörenleri Üzerinde Bir Araştırma” *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 2 (1), 43-72.
- SEZGİN, E. Köksal ve Kurban ÜNLÜÖNEN (2011), “Mutfak Personelinin Hizmet İçi Eğitiminin Örgütsel Bağlılık Ve İş Tatminine Etkisi Üzerine Bir Uygulama”, *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 3(2), 3-16.
- TAYFUN, Ahmet, PALAVAR, Karabey, ÇÖP, Serdar, (2010) İşgörenlerin Eğitim ve Örgütsel Bağlılık Düzeyleri Arasındaki İlişki: Belek Bölgesindeki Beş Yıldızlı Otel İşletmelerinde Bir Araştırma” *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 2(4), 3-18.
- USLU, Abdullah, KUTUKIZ, Doğan ve Hüseyin ÇEKEN (2013), “Otel İşletmelerinde Çalışan Personelin Aldığı Hizmet İçi Eğitimin Verimliliğe Etkisi”, *Verimlilik Dergisi*, 2, 101-116.
- WALKER, John R. ve Jack E. MILLER (2010), *Supervision in the Hospitality Industry: Leading Human Resources*, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., Sixth Edition.
- WHITELAW, Paul A., BARRON, Paul, BUULTJENS, Jeremy, CAIRCROSS, Grant ve Michael DAVIDSON (2009), *Training Needs of the Hospitality Industry*, Australia: CRC for Sustainable Tourism.

Temel Finansal Araçların KOBİ TFRS, Tam Set TFRS ve Türk Vergi Mevzuatı ile Karşılaştırmalı İncelenmesi ve Muhasebeleştirme Örnekleri¹

Doç. Dr. Hasan ABDİOĞLU

Balıkesir Üniversitesi, Bandırma İ.İ.B.F., İşletme Bölümü, BALIKESİR

Yrd. Doç. Dr. Burcu İŞGÜDEN KILIÇ

Balıkesir Üniversitesi, Bandırma İ.İ.B.F., İşletme Bölümü, BALIKESİR

Serdar GÜNEŞ

Balıkesir Üniversitesi, S.B.E., Yüksek Lisans Öğrencisi, BALIKESİR

ÖZET

Bu çalışmada temel finansal araçlar Tam Set TFRS, KOBİ TFRS ve Türk Vergi Mevzuatı ile karşılaştırmalı olarak incelenmiş ve muhasebeleştirme örnekleri ile birlikte açıklanmıştır. Çalışmada, temel finansal araçların sınıflandırma, değerlendirme, muhasebeleştirme ve raporlama esasları bakımından Tam Set TFRS, KOBİ TFRS ve Türk Vergi Mevzuatı arasında farklılıkların olduğu tespit edilmiştir.

***Anahtar Kelimeler:** Temel Finansal Araçlar, KOBİ TFRS, Tam Set TFRS, Türk Vergi Mevzuatı.*

***JEL Sınıflaması:** M40, M41, M49.*

Recognition Samples and Comparative Analysis of Basic Financial Instruments with SME TFRS, Full Set TFRS and Turkish Tax Legislation

ABSTRACT

In this study, the basic financial instruments is examined in comparison full set of IFRS, IFRS for SMEs and the Turkish tax legislation and accounting is explained with examples. In this study, many differences have been identified between Full Set TFRS, SME TFRS and Turkish Tax Legislation in terms of basic financial instruments classification, make valuation, accounting and reporting principles.

***Key Words:** Basic Financial Instruments, SME TFRS, Full Set TFRS, Turkish Tax Legislation.*

***JEL Classification:** M40, M41, M49.*

I. GİRİŞ

Her ülkenin kendine özgü mali mevzuatlarının bulunması, uluslararası anlamda ilgililerin sayısının artması ve yatırımların uluslararası boyutlara ulaşması, tüm dünyada geçerli olabilecek ortak bir Muhasebe ve Finansal Raporlama Standartları setinin ihtiyacını gündeme getirmiştir. Standartların şeffaf, anlaşılabilir, güvenilir ve karşılaştırılabilir nitelikte olması temel hedeftir. Bu amaçla da, çokuluslu büyük ölçekli işletmelere yönelik olarak Tam

¹ Bu çalışma Balıkesir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü'nce kabul edilen "Temel Finansal Araçların KOBİ TFRS, Tam Set TFRS ve Türk Vergi Mevzuatı ile Karşılaştırmalı İncelenmesi ve Muhasebeleştirme Örnekleri" adlı yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

Set UFRS/TFRS'ler hazırlanarak yürürlüğe konulmuştur. Ayrıca, ülke ekonomileri içerisinde göreceli olarak önemli bir paya sahip olan KOBİ'ler için ise, tüm dünyada tam anlamıyla bir uyumun yakalanabilmesi amacıyla da Tam Set UFRS/TFRS'lerden farklı olarak, fakat özünde paralel olan KOBİ UFRS/TFRS'ler yayımlanarak yürürlüğe konulmuştur.

Günümüze kadar Tam Set UFRS/TFRS'de finansal araçlar ile ilgili olarak dört adet standart yayımlanmıştır. Bunlar; "UMS/TMS-32 Finansal Araçlar Sunum, UMS/TMS-39 Finansal Araçlar Muhasebeleştirme ve Ölçme, UFRS/TFRS-7 Finansal Araçlar Açıklamalar ile UFRS/TFRS-9 Finansal Araçlar" Standartlarıdır. Bu Standartlardan UFRS/TFRS-9 Finansal Araçlar, 2015 yılı itibarıyla yürürlüğe girmesi beklenmektedir.

Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu, UMS/TMS-39 Standardının çok karmaşık ve uygulayıcıların kolayca anlayıp uygulamaya koymadaki yaşadıkları zorluklar üzerinden gelen eleştiriler nedeniyle yeni bir proje başlatarak, bu kapsamda ilk olarak 12 Kasım 2009 tarihinde UFRS/TFRS-9 Finansal Araçlar standardını yayımlamış ve zaman içerisinde çeşitli güncellemeler ile birlikte, UMS/TMS-39'un yerini alana değin çalışmalarını sürdürmüş ve çalışmalarına hala devam etmektedir. UFRS/TFRS-9 Finansal Araçlar standardının amacı, finansal tablo kullanıcılarına, işletmenin finansal varlıkları ile ilgili gelecekte ortaya çıkacak nakit akışlarının tutarı, zamanlaması ve belirsizliği hakkında, ihtiyaca uygun ve yararlı bilgiyi sunacak raporlama ilkelerini belirlemektir. UMS/TMS-39'da yer alan finansal araçlara ilişkin sınıflandırmaya ve ölçümlemeye ilişkin karmaşık esasların basitleştirilmesi ve böylece finansal tablo kullanıcılarına daha yararlı bilgiler sunulması amaçlanmaktadır. UFRS/TFRS-9 Finansal Araçlar standardının kapsamı ise, UMS/TMS-39'un içerisinde yer alan tüm finansal varlıklar bu standart kapsamında yer almakta ve finansal varlıkların sınıflandırılması ve ölçülmesi (türev finansal araçlar da dâhil) bu standart kapsamında açıklanmaktadır. UMS/TMS-39'da finansal varlıklar dört başlık altında sınıflandırılmış ve birbirinden farklı ölçümleme esaslarına tabi tutulmuştur. UMS/TMS-39'da ki bu karmaşık sınıflandırma ve ölçümleme esasları UFRS/TFRS-9'da basite indirgenerek, ilk muhasebeleştirmeden sonraki dönemlerde değerlemeye esas olmak üzere, itfa edilmiş maliyet değeri ile değerlendirilen finansal varlıklar ve gerçeğe uygun değeri ile değerlendirilen finansal varlıklar olmak üzere ikiye ayrılmıştır. Finansal borçların sınıflandırılmasında ve ölçülmesinde herhangi bir değişiklik yapılmamıştır. UFRS/TFRS-9'da riskten korunma muhasebesi ve itfa edilmiş maliyet değerinden ölçülen finansal varlıklarda değer düşüklüğü konuları henüz tam anlamıyla tamamlanamamıştır. Bu konular tamamlandıktan sonra UMS/TMS-39 tamamen yürürlükten kaldırılarak UFRS/TFRS-9 Finansal Araçlar standardı yürürlüğe konulacaktır.

KOBİ UFRS/TFRS açısından bakıldığında ise finansal araçlar iki ayrı bölüm dâhilinde; "Bölüm-11 Temel Finansal Araçlar ve Bölüm-12 Diğer Finansal Araçlar" olarak ele alınarak yayımlandığı görülmektedir.

Çalışmanın bu giriş bölümünü takip eden ikinci bölümünde; Muhasebe ve Finansal Raporlama Standartlarının gelişim süreci ve KOBİ'ler açısından önemi açıklanmıştır. Çalışmanın üçüncü bölümünde temel finansal araçlar; Tam Set TFRS, KOBİ TFRS ve Türk Vergi Mevzuatı ile karşılaştırmalı olarak incelenmiş ve muhasebeleştirme örneklerine yer verilmiştir. Çalışma, Tam Set TFRS, KOBİ TFRS ve Türk Vergi Mevzuatı arasında yer alan düzenleme farklılıklarının belirtildiği sonuç bölümü ile tamamlanmıştır.

II. MUHASEBE STANDARTLARININ GELİŞİMİ VE KOBİ'LER İÇİN ÖNEMİ

Muhasebe standartları; *muhasebe uygulamalarına yön veren ve finansal tabloların hazırlanmasına düzen getiren normlardır şeklinde tanımlanabilir.* Standartlar, muhasebe alanında uygulama birliği sağlamak amacıyla muhasebenin evrensel ilke, kural, kuram, terim, yasa ve yöntemlerine uygun olarak belirlenmiş, yasa hükümleri ve bildirilerden oluşan, kendi içerisinde tutarlı olan, muhasebe alanında bütünlük sağlayan, mali tabloları belli amaçlar için düzenleme, sunma ve değerlendirme bildirimleri gibi uyulması şart olan kurallar bütünü olarak açıklanmaktadır (Kocamaz, 2012: 106).

Tam Set UFRS/TFRS seti, çok uluslu büyük ölçekli işletmelere ve ilgililere yönelik geniş kapsamlı bir standart seti niteliğindedir. Ülke ekonomileri içerisinde göreceli olarak önemli bir paya sahip olan KOBİ'ler için ise, kendine has yapısal özellikleri ve oluşturacakları finansal raporlarında kamuya hesap verme yükümlülüğü bulunmayan ve dış kullanıcılar için sadece genel amaçlı finansal tablo yayımlama zorunlulukları olan işletmeler olmaları sebebiyle, çok uluslu büyük ölçekli işletmeler için düzenlenen Tam Set UFRS/TFRS'den farklı olarak, KOBİ'ler için UFRS/TFRS'nin oluşturulma ihtiyacı da mevcuttur. Bu amaçla da UMSK tarafından 9 Temmuz 2009 tarihinde KOBİ'lerde uygulanmak üzere 35 bölümden oluşan ve Tam Set UFRS'lere paralel olarak düzenlenen KOBİ'ler için UFRS/TFRS yayımlanmıştır. Ülkemizde ise 1 Kasım 2010 tarihinden itibaren uygulamaya konulmuştur. Dünyanın birçok ülkesinde olduğu gibi ülkemizde de KOBİ'ler endüstrinin büyük bir kısmını oluşturmaktadır. Ülkemizde KOBİ'lerin tüm işletmeler içindeki payı %99,9'dur. Avrupa Birliği'nde ise işletmelerin %99,8'ini KOBİ'ler oluşturmaktadır (Hatunoğlu vd, 2013: 53).

KOBİ UFRS, Tam Set UFRS'nin bir parçası olmaktan ziyade, Tam Set UFRS ile paralel olarak hazırlanmış, seçenekli uygulamaları ortadan kaldıran ve KOBİ'lerle ilgili olmayan işlemleri kapsam dışı bırakan, aynı zamanda değerlendirme ve muhasebeleştirme yöntemlerinin basitleştirildiği bir uygulama olarak karşımıza çıkmaktadır (Gençtürk vd, 2011: 273). KOBİ'ler için hazırlanan UFRS seti incelendiğinde temelde üç kısımdan oluştuğu görülmektedir. *Birinci kısım;* 35 bölüm (standart) ve bir sözlükten oluşmaktadır; *ikinci kısım;* uygulama kılavuzu olup, bu kısımda finansal tablo örnekleri ve açıklanacak dipnot bilgileri yer almaktadır; *üçüncü kısım;* standartların açıklamalarına ilişkin kontrol listeleri yer almaktadır (Kara, 2012: 210).

III. TEMEL FİNANSAL ARAÇLARIN KOBİ TFRS, TAM SET TFRS VE VERGİ USUL KANUNU AÇISINDAN KARŞILAŞTIRMALI İNCELENMESİ VE MUHASEBELEŞTİRİLMESİ

Bu bölümde, finansal araçlar ile ilgili olarak karşılaştırmalı genel bilgilere ve Tam Set TFRS, KOBİ TFRS ve Türk Vergi Mevzuatı açısından sınıflandırma, değerlendirme, muhasebeleştirme ve dipnotlarda açıklanacak hususlara ilişkin bilgilere değinilecektir.

A. Finansal Araçların Karşılaştırmalı İncelenmesi

TFRS'ler, finansal araçlarla ilgili *sınıflandırmanın yapılması, değerlemeye tabi tutulması, muhasebeleştirilmesi ve açıklamaların dipnotlarda belirtilmesi* gibi işlemlerin yapılması gerektiğini vurgulamaktadır (Demir, 2008: 127-128). Aşağıda bu konulara ilişkin açıklamalara yer verilmiştir.

1. Finansal Varlıkların ve Borçların Sınıflandırılması

Tam Set TFRS'ye göre finansal varlıklar dört sınıfa ayrılır ve bu sınıflandırmaya göre değerlendirilir ve muhasebeleştirilir. Bu sınıflandırma aşağıdaki gibidir (Demir, 2008: 129-130; Ayçiçek, 2011: 60):

- *Gerçeğe uygun değer farkı kar veya zarara yansıtılan finansal varlıklar:* Alım ve satım amaçlı elde tutulan finansal varlıklar ile ilk muhasebeleştirme sırasında, işletme tarafından gerçeğe uygun değeri kar veya zarara yansıtılan varlıklar olarak sınıflandırılan varlıklardır. Borsada işlem gören finansal varlıklar ve aktif piyasası olan finansal varlıklar bunun en temel örnekleridir.
- *Vadeye kadar elde tutulacak yatırımlar:* İşletmenin vadeye kadar elde tutmaya niyet ve imkânının bulunduğu, sabit veya belirlenebilir bir nitelikte ödemeler içeren ve sabit bir vadesi bulunan finansal varlıklardır. Devlet tahvilleri (özel sektör tahvilleri de olabilir ancak, ülkemizde günümüz koşullarında sıklıkla kullanılmaz) bunun en temel örneğidir.
- *Kredi ve alacaklar:* İşletmenin sabit ya da belirlenebilir nitelikte ödemelere sahip olan ve aktif bir piyasada işlem görmeyen alacaklarından oluşur. Alıcılar, alacak senetleri gibi hesaplar bu sınıftaki finansal araçların en temel örnekleridir.
- *Satılmaya hazır finansal varlıklar:* Yukarıdaki üç sınıflandırmaya da girmeyen finansal varlıklar ile işletmenin alım ve satım amaçlı elde tutmadığı finansal varlıklar olarak sınıflandırılabilir.

Tam Set TFRS'ye göre finansal borçlar iki sınıfa ayrılır ve bu sınıflandırmaya göre değerlendirilir ve muhasebeleştirilir. Bu sınıflandırmalar şu şekillerde gerçekleştirilir (Demir, 2008: 139):

- *Gerçeğe uygun değer farkı kar veya zarara yansıtılan finansal borçlar:* Alım ve satım amaçlı elde tutulan finansal borçlar ile ilk muhasebeleştirme sırasında, işletme tarafından gerçeğe uygun değeri kar veya zarara yansıtılan borçlar olarak sınıflandırılan yükümlülüklerdir.
- *Diğer Finansal Borçlar (itfa edilmiş maliyet değeri ile değerlendirilen borçlar):* Gerçeğe uygun değer farkı kar veya zarara yansıtılan finansal borçlar dışındaki finansal borçlardır. Bu tür finansal borçlar da genel de aktif bir

piyasası yoktur. Bu tür finansal borçlara, itfa edilmiş maliyet değeri ile değerlendirilen finansal borçlar da denilebilir.

KOBİ TFRS'ye göre finansal varlıklar üç sınıfa ayrılabilir ve bu sınıflandırmaya göre değerlendirilir ve muhasebeleştirilir. Bu sınıflandırmalar şu şekillerde gerçekleştirilir:

- *Gerçeğe uygun değer farkı kar veya zarara yansıtılan finansal varlıklar* (K GK, 2013a: 60): Finansal varlıkların satın alındıklarında, satın alma işlemi gerçekte bir finansman işlemi içermediği sürece, ilk muhasebeleştirmede işlem fiyatıyla yani alış bedeli üzerinden muhasebeleştirilir. Diğer taraftan, finansal varlıkların satın alınmaları esnasında ortaya çıkan komisyon masrafları gibi işlem maliyetleri ilk muhasebeleştirilmedeki değerine dâhil edilmez ve ortaya çıktıkları dönemde gider olarak muhasebeleştirilir (Bahadır, 2012: 47-48). Başka bir işletmeye verilen uzun ve kısa vadeli kredi ile müşteriye satılan mallar için alınacak olan nakit, başka bir işletmenin adi paylarının nakit olarak satın alımı için yapılan yatırımlar örnek olarak gösterilebilir (K GK, 2013a: 51).
- *Değer düşüklüğü çıkarılmış maliyet bedeli üzerinden ölçülen finansal varlıklar* (K GK, 2013a: 60): Bu sınıftaki finansal araçlar satın alındıklarında işlem fiyatı ile kaydedilirler. Satın alma esnasında ortaya çıkan işlem maliyetleri işlem fiyatına dâhil edilir. Dönem sonunda ise, değer düşüklüğü söz konusu ise değer düşüklüğü maliyet bedelinden çıkarılarak finansal durum tablosunda raporlanırlar. Gerçeğe uygun değeri belirlenemeyen hisse senedi yatırımları ile kredi alma taahhüdü değer düşüklüğü çıkarılmış maliyet bedeli üzerinden ölçülen finansal araçlara örnek olarak gösterilebilir (Bahadır, 2012: 58).
- *İtfa edilmiş maliyet bedeli üzerinden ölçülen finansal varlıklar* (K GK, 2013a: 60): Bu finansal varlıklar başlangıçta işlem maliyetleri ile muhasebeleştirilir. İşlem fiyatı belirlenirken işlem maliyetleri dikkate alınır ve ilgili işlem maliyetleri işlem fiyatına ilave edilir. Vade sonuna kadar elde tutulması planlanan tahvil-bono yatırımları, bankadaki mevduatlar, alacaklar gibi finansal varlıklar itfa edilmiş maliyet bedeli üzerinden sınıflandırılan finansal araçlar olarak örnek gösterilebilir. Bunlardan tahvil ve bono yatırımları, vadeye kadar elde tutulmaktan ziyade kısa vadeli fiyat hareketlerinden faydalanmak amacıyla elde edilmişlerse bunlar gerçeğe uygun değeri kar veya zarara yansıtılmış finansal varlıklar olarak sınıflandırılması gerekmektedir (Bahadır, 2012: 50).

KOBİ TFRS'ye göre finansal borçlar üç sınıfa ayrılabilir ve bu sınıflandırmaya göre değerlendirilir ve muhasebeleştirilirler. Bu sınıflamalar şu şekillerde gerçekleştirilir:

- *Gerçeğe uygun değer farkı kar veya zarara yansıtılan finansal borçlar*: Gerçeğe uygun değer, karşılıklı pazar ortamında, bilgili ve istekli gruplar arasında bir borcun ödenmesi durumunda ortaya çıkması gereken tutardır (Bahadır, 2012: 48). KOBİ TFRS paragraf 11.8(b)'de yer alan hükme göre; KOBİ TFRS paragraf 11.9 (a-d) koşullarını sağlayan borçlu olunan hesaplar

olan (KGK, 2013a: 49) krediler ve senetler gibi finansal araçlar gerçeğe uygun değeri ile sınıflandırılan finansal borçlara örnek olarak gösterilebilir (IFRS, 2009: 18-19).

• *İtfa edilmiş maliyet bedeli üzerinden ölçülen finansal borçlar*: Bölüm-11 uyarınca, KOBİ TFRS paragraf 11.9'da yer alan koşulları sağlayan tüm borçlanma araçları, ilk değerlendirilmesinden sonra itfa edilmiş maliyet değeri üzerinden değerlendirilen finansal borç olarak sınıflandırılır. İlk kayda alınmasında gerçeğe uygun değeri üzerinden sınıflandırılan finansal borçların sonraki ölçümünde, itfa edilmiş maliyet bedeli ile değerlendirilen finansal borçlara (Bahadır, 2012: 47); krediler, borçlu olunan hesaplar, senetler ve tahviller, finansal borç olarak sınıflandırılan finansal araçlar olarak örnek verilebilir (KGK, 2013a: 49).

• *Maliyet bedelinden değer düşüklüğü tutarı indirilerek ölçülen kredi taahhütleri*: KOBİ TFRS paragraf 11.8 (c) deki özelliklere sahip bir kredinin alınmasına dair verilen taahhütler, maliyet değerinden (ki bu maliyet bazen sıfır olabilmektedir) değer düşüklüğü tutarı düşülerek ölçülür (KGK, 2013a: 52). Paragraf 11.8 (c) deki özellikleri sağlayan kredi almaya ilişkin taahhüt; nakit olarak ödenmeyen ve taahhüt yerine getirildiğinde KOBİ TFRS 11.9 paragrafındaki özellikleri yerine getirmesi beklenen finansal araçlardır (KGK, 2013a: 49).

Türk Vergi Mevzuatı'na göre finansal varlıklar iki sınıfa ayrılabilir ve bu sınıflandırmaya göre değerlendirilir ve muhasebeleştirilir. Bu sınıflandırmalar şu şekillerde gerçekleştirilir (Bahadır, 2012: 44):

• *Finansal durum tablosunun (bilanço) dönen varlıklar bölümünde raporlanan kısa vadeli menkul kıymet yatırımlarıdır*. İşletmenin kısa vadeli fiyat hareketlerinden faydalanarak sermaye kazancı elde etmek amacıyla satın aldığı hisse senedi yatırımları ile kamunun ve özel kesimin ihraç etmiş olduğu tahvil, bono ve kar/zarar ortaklığı belgesi gibi finansal araçlara yapılan yatırımlardır.

• *Uzun vadeli amaçlarla, yani başka bir işletmeye ortak olmak amacıyla satın alınan hisse senedi yatırımları finansal durum tablosunun duran varlıklar bölümünde raporlanan yatırımlardır*. Söz konusu yatırımlardan, sahibine yatırım yaptığı işletmede %50 oranından daha fazla (%51+) ortaklık hakkı sağlayan hisse senedi yatırımları bağlı ortaklık, %10 ve %50 oranları arasında (%10 ve %50 dâhil) ortaklık hakkı sağlayan hisse senedi yatırımları iştirak, %10 oranından az (%9) ortaklık hakkı sağlayan hisse senedi yatırımları bağlı menkul kıymetler olarak adlandırılır.

Türk Vergi Mevzuatı'na göre finansal borçlar ikiye ayrılabilir ve bu sınıflandırmaya göre değerlendirilir ve muhasebeleştirilir. Tekdüzen Muhasebe Sistemi'nde finansal borçlar; işletmenin bankalardan ya da benzeri finansal kuruluşlardan almış olduğu bono, tahvil ve kar/zarar ortaklığı belgesi gibi finansal araçları kapsar (Bahadır, 2012: 44). Bunlardan;

• Bir yıl içerisinde ödenecek olanlar finansal durum tablosunun kısa vadeli yabancı kaynaklar bölümünde raporlanarak sınıflandırılır.

- Bir yıldan uzun sürede ödenecek olanlar ise uzun vadeli yabancı kaynaklar bölümünde raporlanarak sınıflandırılır.

2. Finansal Varlıkların ve Borçların Değerlenmesi

Tam Set TFRS'ye ve KOBİ TFRS'ye göre finansal varlıkların ve borçların değerlendirme yöntemleri arasında farklılıklar bulunmamaktadır. Standartlara ilişkin değerlendirme yöntemleri ile ilgili bilgiler şöyledir:

- Maliyet değeri: İşletmenin edindiği finansal varlıkların ve borçların tutarıdır. İşlem maliyetleri (komisyon benzeri ödemeler) dâhildir (Demir, 2009: 68).
- İtfa edilmiş maliyet değeri: İşletmenin edindiği finansal varlıkların ve borçların, ilk muhasebeleştirmede ölçülen tutarına, etkin faiz oranıyla ölçülen tutar ile sabit faiz oranıyla ölçülen tutar arasındaki farkın eklenmesi, finansal varlığın veya borcun itfa edilmiş maliyet değerini göstermektedir. İtfa edilmiş maliyet değerine iskontolanmış maliyet değeri de denilmektedir (Demir, 2008: 128).

a) *Etkin faiz yöntemi*; finansal varlığın veya borcun, itfa edilmiş maliyetlerinin hesaplanması ve ilgili faiz gelir veya giderlerinin ilişkili olduğu döneme dağıtılması yöntemidir.

b) *Etkin faiz oranı*; finansal aracın beklenen ömrü boyunca veya uygun olması durumunda daha kısa bir zaman dilimi süresince yapılacak gelecekteki tahmini nakit ödeme ve tahsilatlarını, tam olarak ilgili finansal varlık veya borcun net defter değerine indirgeyen orandır. Bu oran finansal aracın iç verim oranıdır. Bu oran aşağıdaki formül ile hesaplanabilir:

$$\text{İtfa edilmiş maliyet değeri} = \sum_{t=0}^n \frac{\text{Nakit Akışı}}{(1 + \text{Faiz Oranı})^t}$$

- Gerçeğe uygun değer; karşılıklı pazar ortamında, bilgili ve istekli gruplar arasında bir varlığın el değiştirmesi ya da bir borcun ödenmesi durumunda ortaya çıkması gereken tutardır. Gerçeğe uygun değer hesaplanmasında; aktif bir piyasa, son dönemlerde gerçekleştirilen piyasa işlemleri, büyük ölçüde aynı olan başka bir finansal araca ilişkin gerçeğe uygun değer referans olarak alınması, iskonto edilmiş nakit akışların analizi ve opsiyon fiyatlama modelleri gösterge olarak kullanılabilir (Demir, 2008: 129)

Vergi Mevzuatı'na göre finansal araçların değerlendirme yöntemleri olarak, *maliyet bedeli, borsa rayici, tasarruf değeri, kıst getiri, mukayyet değer ve itibari değer* sayılabilir.

3. Finansal Varlıkların ve Borçların Muhasebeleştirilmesi

Finansal varlıkların ve borçların muhasebeleştirme yöntemleri incelendiğinde; standartlara göre finansal araçlar dönem sonu değerlendirme yöntemlerine göre sınıflandırılırlar ve bu sınıflandırmaya göre değerlendirilerek muhasebeleştirilmektedir. VUK'a göre ise, kazancın tespitinde iki temel ilkenin dikkate alınması gerekmektedir. Birinci ilke tahakkuk esası, ikinci ilke ise dönemsellik ilkesidir. Gelir ve giderlerin tahakkuk esasına göre muhasebeleştirilmesi, hâsılat, gelir ve karların aynı döneme ait maliyet, gider ve

zararlar ile karşılaştırılması bu kavramın bir gereğidir. Vergi Mevzuatı'na göre tahakkuk ilkesi, mahiyet ve tutar olarak kesinleşmeyi ifade ederken, standartlara göre ise, gelirlerin ve giderlerin muhtemel olması ve güvenilir bir ölçümün yapılabilirdiği sürece tahmin sonucu tespit edilen tutarın tahakkuk için yeterli sayılmıştır. Bu açıdan bakıldığında VUK ile standartlar arasında farkların olduğu görölmektedir (Yıldırım, 2012).

Aşağıdaki alt başlıklarda, standartlar (Tam Set TFRS ve KOBİ TFRS) ile Türk Vergi Mevzuatına göre bazı temel finansal araçların farklılaşan yönlerinin ele alındığı muhasebeleştirme uygulamalarına yer verilmiştir. Çalışmanın bu bölümünde esasen finansal varlıkların muhasebeleştirme örneklerine yer verilerek, tekrardan kaçınmak amacıyla finansal borçların muhasebeleştirme esasları ilgili sadece açıklamalarda bulunulmuştur.

Alınan Çekler Hesabının İncelenmesi İle İlgili Örnek

ABC işletmesi, 01.12.2013 tarihinde 20.000,- TL tutarında hammadde (kumaş) satmıştır. Karşılığında ise, alıcısı Bay E bir vadeli çek keşide ederek ABC işletmesine teslim etmiştir. Çekin vadesi 2 ay olup, piyasadaki benzer borçlanma araçları için ödenen faiz oranının ise %20 olduğu bilinmektedir.

İstenen: Tam Set TFRS, KOBİ TFRS ve Türk Vergi Mevzuatı'na göre alınan vadeli çeki muhasebeleştiriniz.

Çözüm: Standartlara göre alınan vadeli çekler, ilk olarak alacak senetleri hesabına aktarılmalıdır. Daha sonra, etkin faiz yöntemine göre itfa edilmiş maliyet bedeli hesaplanarak içerisindeki faiz ayıklanmalı ve kalan tutar hâsılat unsuru olarak kaydedilmelidir. Faiz ise, ilk olarak ertelenmiş vade farkları gelirleri hesabında izlenir, ilgili faiz gelirleri ilgili dönemlere uygun bir biçimde dağıtıldıktan sonra bu hesap vade bitiminde tamamen kapatılır. Tekdüzen Hesap Planı'nda ertelenmiş vade farkları gelirleri hesabı adı altında bir hesap bulunmadığı için bu hesap yerine ticari alacaklar hesap grubu altında bulunan "122 Alacak Senetleri Reeskontu" hesabı da kullanılabilir. VUK'a göre ise, çeklere reeskont hesaplanamaz. Çekler, kanunen görüldüğünde ödenecek bir kıymet olduklarından dolayı, ileri tarihli düzenlenen çekler alacak senetleri gibi işleme tabi tutulmak zorundadırlar. Bu sebeple de ileri tarihli düzenlenen çekler, VUK'a göre değerlendirme gününde alacak senetleri hesabına aktararak dönem sonunda reeskont işlemi yapılmalıdır. Dönem sonunda hesaplanan reeskont faiz giderleri bir sonraki dönemde reeskont faiz gelirlerine dönüştürülerek etki ortadan kaldırılmalıdır. *Verilen çekler ve ödeme emirleri hesabında da benzer uygulamalarla birlikte borçlu olunan hesaplar kullanılarak muhasebeleştirme kayıtları yapılabilmektedir.* Kısaca vadeli çeklerin ilk ve sonraki kayıtlarında, Standartlar ile VUK arasında farklılıkların bulunduğu görölmektedir. İlgili muhasebeleştirme uygulamaları aşağıdaki gibidir:

Tam Set TFRS'ye ve KOBİ TFRS'ye göre kayıtlar:

$$\text{İtfa Edilmiş Maliyet Değeri} = \frac{20.000}{(1 + 0,20)^{\frac{2}{12}}} \cong 19.402, -\text{TL}$$

$$20.000 - 19.402 = 598, -\text{TL faiz geliri}$$

$$\text{Faiz Geliri}_{2013} = 299, -\text{TL}$$

$$\text{Faiz Geliri}_{2014} = 299, -\text{TL}$$

01/12/2013	101 ALINAN ÇEKLER HESABI 101.10 Alman Vadeli Çek	20.000,-	
	122 ALACAK SENETLERİ REESKONTU HS. 600 YURTİÇİ SATIŞLAR HESABI Mal satılması ve karşılığında vadeli çekin alınması		598,- 19.402,-
01/12/2013	121 ALACAK SENETLERİ HESABI 121.10 Vadeli Çek	20.000,-	
	101 ALINAN ÇEKLER HESABI Vadeli çekin özün önceliği kavramı gereğince alacak senetleri hesabına aktarılması		20.000,-
31/12/2013	122 ALACAK SENETLERİ REESKONTU HS. 642 FAİZ GELİRLERİ HESABI 2013 dönemine ait faiz gelirinin kaydı	299,-	299,-
31/01/2014	101 ALINAN ÇEKLER HESABI 122 ALACAK SENETLERİ REESKONTU HS.	20.000,- 299,-	
	121 ALACAK SENETLERİ HESABI 642 FAİZ GELİRLERİ HESABI 2014 dönemine ait faiz gelirinin ve ileri tarihli düzenlenen çekin alacak senetleri hesabından çıkarılması kaydı		20.000,- 299,-

VUK'a göre yapılacak kayıtlar: Vergi Mevzuatı'na göre ileri tarihli olarak düzenlenen verilen çekler, değerlendirme gününde alacak senetleri hesabına alınarak reeskont hesaplanmalıdır.

$$\begin{aligned} \text{İsk. Tut.} &= \text{Tah. Ed. Tut.} - \frac{(\text{Tahsil Edilecek Tutar} \times 360)}{(360 + \text{Vad. Kal. Gün Say.} \times \text{Faiz Or.})} \\ \text{İskonto Tutarı} &= 20.000 - \frac{(20.000 \times 360)}{(360 + 31 \times 0,20)} \cong 338, -\text{TL} \end{aligned}$$

01/12/2013	101 ALINAN ÇEKLER HESABI 101.10 Alınan Vadeli Çek	20.000,-	
	600 YURTİÇİ SATIŞLAR HESABI Mal satılması ve karşılığında vadeli çekin alınması kaydı		20.000,-
31/12/2013	121 ALACAK SENETLERİ HESABI 121.10 Alınan Vadeli Çek	20.000,-	
	101 ALINAN ÇEKLER HESABI Vadeli çekin özün önceliği kavramı gereğince alacak senetleri hesabına aktarılması kaydı		20.000,-
31/12/2013	657 REESKONT FAİZ GİDERLERİ HS. 122 ALACAK SENETLERİ REESKONTU HS. 2013 dönem sonu reeskont hesaplanması kaydı	338,-	338,-
01/01/2014	101 ALINAN ÇEKLER HESABI 122 ALACAK SENETLERİ REESKONTU HESABI	20.000,- 338,-	
	121 ALACAK SENETLERİ HESABI 647 REESKONT FAİZ GELİRLERİ HESABI Hesaplanan reeskont giderinin izleyen dönemde reeskont gelirine dönüştürülmesi ve ileri tarihli düzenlenen çekin alacak senetlerinden çıkarılarak alınan çekler hesabına alınması		20.000,- 338,-

Standartlara göre hesaplanan reeskont işlemi neticesinde, VUK'a göre kaydedilmesi gereken hasılatla göre eksik yazılan tutarın, değerlendirme gününde ticari kazanca ilave edilmesi gerekmektedir.

Bankalar Hesabının İncelenmesi İle İlgili Örnek

ABC işletmesi, 01.11.2013 tarihinde XYZ bankasına vadeli TL mevduat hesabı açtırarak 30.000,- TL hesaba yatırmıştır. Vade 3 ay olup (92 gün) yıllık faiz oranı ise %8'dir.

İstenen: Tam Set TFRS, KOBİ TFRS ve Türk Vergi Mevzuatı'na göre vadeli TL mevduat hesabını muhasebeleştiriniz.

Çözüm: Bankada açılan vadeli TL mevduat hesaplarının ilk kayda alınmasında, Standartlar ile VUK arasında farklılık bulunmamaktadır. Sonraki ölçümlerinde ise Standartlar ile VUK arasında farklılıklar vardır. Standartlara göre, ilgili döneme ait hesaplanan faiz gelirleri hesaba tahakkuk etmiş gibi banka mevduat hesabında izlenebilirken, VUK'a göre faiz gelirleri, henüz tahsil edilebilir durumda olmadığı için, tahakkuk esasına da uygun bir biçimde ilk olarak gelir tahakkukları hesabında izlenmektedir. İlgili muhasebeleştirme kayıtları aşağıdaki gibidir:

01/11/2013			
102 BANKALAR HESABI		30.000,-	
102.30 Vadeli TL Mevduat			
100 KASA HESABI			30.000,-
100.10 Merkez Kasa (TL)			

Hem Standartlar açısından hem de VUK açısından, bankada açtırılan vadeli TL mevduat hesabının ilk kayda alınmasında farklılık bulunmamaktadır. Sonraki ölçümlerin yapılabilmesi için ilk olarak, vadeli TL mevduat hesabına ilişkin faiz geliri hesaplanmalıdır. İlgili hesaplamalar aşağıdaki gibidir:

Üç aylık vadede (92 gün) %8 faiz oranı üzerinden basit faiz yöntemine göre toplamda 605,- TL faiz geliri elde edilecektir. Anapara ve faiz toplamı 30.605,-TL (30.000 + 605)'dir. Bu bilgiler doğrultusunda, Standartlar ile VUK'a göre yapılacak hesaplamalar ve muhasebeleştirme uygulamaları aşağıdaki gibi olacaktır:

Tam Set TFRS'ye ve KOBİ TFRS'ye göre sonraki kayıtlar: İlk olarak ilgili döneme isabet eden faiz geliri itfa edilmiş maliyet yöntemine göre hesaplanarak belirlenmelidir. 2013 dönemine isabet eden faiz geliri de bankalar hesabı ile muhasebeleştirilerek ilgili dönemin ticari karında belirtilmelidir.

$$\text{İtfa Edilmiş Maliyet Değeri} = \frac{30.605}{(1.08)^{\frac{31}{365}}} \cong 30.406, -\text{TL}$$

$$\text{Faiz geliri}_{2013} = 30.406 - 30.000 = 406, -\text{TL}$$

$$\text{Faiz geliri}_{2014} = 30.605 - 30.406 = 199, -\text{TL}$$

Standartlara göre, dönem sonuna kadar olan süreye isabet eden faiz geliri hesaplanarak mevduat hesabında gösterilmelidir. İlgili muhasebeleştirme kaydı aşağıdaki gibidir:

31/12/2013			
102 BANKALAR HESABI		406,-	
102.30 Vadeli TL Mevduat			
642 FAİZ GELİRLERİ HESABI			406,-

Vade bitiminde ise, ilgili döneme isabet eden faiz geliri de vadeli mevduat hesabı ile muhasebeleştirilerek, ilgili dönemlere uygun bir biçimde dağıtılması gerekmektedir.

31/01/2014			
102 BANKALAR HESABI		199,-	
102.30 Vadeli TL Mevduat			
642 FAİZ GELİRLERİ HESABI			199,-

Bankada açılan vadeli TL mevduat hesabının, standartlara göre sonraki ölçümündeki değerlendirme yöntemi ile VUK' göre tahakkuk ilkesine göre yapılan değerlendirme arasındaki farklar, mali karın tespitinde dikkate alınmalıdır.

VUK'a göre sonraki kayıtlar: İlk olarak, bankaya açtırılan vadeli TL mevduat hesabına ilişkin 2013 dönemine isabet eden faiz geliri hesaplanmalıdır. Hesaplanan ilgili faiz geliri tahakkuk ilkesi uyarınca, tahsil edilebilir durumda olmadığı için gelir tahakkukları hesabında izlenmelidir. İlgili hesaplamalar ve muhasebeleştirme kayıtları aşağıdaki gibidir:

$$\text{Faiz}_{2013} = \frac{\text{Anapara} \times \text{Faiz} \times \text{Vade}}{100 \times 365} = \frac{30.000 \times 8 \times 61}{100 \times 365} \cong 401, -\text{TL}$$
$$\text{Faiz}_{2014} = \frac{\text{Anapara} \times \text{Faiz} \times \text{Vade}}{100 \times 365} = \frac{30.000 \times 8 \times 31}{100 \times 365} \cong 204, -\text{TL}$$

31/12/2013			
181 GELİR TAHAKKUKLARI HESABI		401,	
181.10 Vadeli TL Mevduat Faiz Geliri			
642 FAİZ GELİRLERİ HESABI			401,-

31/01/2014			
102 BANKALAR HESABI		605,-	
102.30 Vadeli TL Mevduat			
181 GELİR TAHAKKUKLARI HESABI			401,-
181.10 Vadeli TL Mevduat Faiz Geliri			
642 FAİZ GELİRLERİ HESABI			204,-

Hisse Senetleri Hesabının İncelenmesi İle İlgili Örnek

ABC işletmesi, 25.11.2013 tarihinde borsada işlem gören XYZ A.Ş.'nin nominal değeri 1,- TL olan hisselerinden 1.000 adedini 1.500,- TL ödeyerek satın

almıştır. Satın alma işlemine aracılık eden kuruluşa 50,- TL tutarındaki komisyon ücretini peşin olarak ödemiştir. Dönem sonunda, ilgili hisse senedi adedinin borsada 1.60,- TL üzerinden işlem gördüğü bilinmektedir. İşletme, 25.01.2014 tarihinde ilgili finansal varlığını 1.800,- TL'ye sattığı bilgisi alınmıştır.

İstenen: Tam Set TFRS, KOBİ TFRS ve Türk Vergi Mevzuatı'na göre XYZ A.Ş.'ye ait hisse senedini muhasebeleştiriniz.

Çözüm: XYZ A.Ş.'ye ait hisse senetlerinin borsada işlem görmesi ve dolayısıyla da değerinin güvenilir bir biçimde ölçülebilmesi sebebiyle, standartlara göre ilk kayda alınmasında ve sonraki ölçümünde gerçeğe uygun değeriyle muhasebeleştirilmesi gerekmektedir. VUK'a göre ise, ilk kayda alınmasında ve sonraki değerlemelerinde alış bedeliyle muhasebeleştirilmesi gerekmektedir. Alış bedeli, maliyet bedelinden daha dar kapsamlı bir kavramdır ve alış ile ilgili giderleri içermemektedir. Alış ile ilgili olarak yapılan giderler, doğrudan gider hesaplarında muhasebeleştirilmektedir (Sürmen, 2011: 55). Gerçeğe uygun değer kavramı ise, karşılıklı pazarlık ortamında bilgili ve istekli gruplar arasında, bir finansal aracın el değiştirmesi esnasında ilgili finansal aracın sahibi için arz ettiği o andaki değerini ifade etmektedir. Standartlara göre, gerçeğe uygun değeri üzerinden kayda alınan finansal araçların sonraki ölçümlerinde de gerçeğe uygun değeri üzerinden ölçülen finansal araçlarda, işlem maliyetlerinin finansal araca ilave edilmeden gider hesaplarında muhasebeleştirilmesi gerektiği belirtilmektedir. İşlem maliyetleri açısından Standartlar ile VUK arasında fark bulunmamaktadır. Böylece, hisse senetlerinin ilk kayda alınmasında Standartlar ile VUK arasında farklılıklar bulunmamaktadır. Sonraki ölçümlerde ise, Standartlara göre dönem sonunda ilgili hisse senedinin değerinde artış veya azalışa bağlı olarak oluşabilecek farklar ilgili dönemin kar veya zararına yansıtılırken; VUK'a göre ise dönem sonunda değer artış veya azalışa bakılmaksızın satıldığı dönemdeki alış bedeli üzerinden oluşabilecek farklar, ilgili dönemin karında veya zararında gösterilmektedir. İlgili muhasebeleştirme kayıtları aşağıdaki gibidir:

Standartlara ve VUK'a göre hisse senedinin ilk kayda alınması:

25/11/2013			
110 HİSSE SENETLERİ HESABI		1.500,-	
110.10 XYZ A.Ş. Hisseleri			
653 KOMİSYON GİDERLERİ HESABI		50,-	
100 KASA HESABI			1.550,-
1.500,- TL / 1.000 Adet = 1,50 TL/Adet			

Hisse senetlerinin ilk kayda alınmasında Standartlar ile VUK arasında farklılıkların bulunmadığı görülmektedir. Sonraki ölçümlerde ise, Standartlar ile VUK arasında farklılıklar bulunmaktadır.

Tam Set TFRS'ye ve KOBİ TFRS'ye göre kayıtlar (sonraki ölçüm):

31/12/2013			
110 HİSSE SENETLERİ HESABI		100,-	
110.10 XYZ A.Ş. Hisseleri			
649 DİĞER OLAĞAN GELİR VE KAR. HS			100,-
1.60,- TL x 1.000 Adet = 1.600,- TL			
1.600,- TL – 1.500,- TL = 100,- TL			
25/01/2014			
100 KASA HESABI		1.800,-	
100.10 Merkez Kasa (TL)			
110 HİSSE SENETLERİ HESABI			1.600,-
110.10 XYZ A.Ş. Hisseleri			
645 MENKUL KIYMET SATIŞ KAR. HS.			200,-
1.800,- TL – 1.600,- TL = 200,- TL			

Standartlara göre, ilgili hisse senedinin yeni dönemdeki gerçeğe uygun değeri ilk kayda alındığındaki değeri üzerinden değer artış kazancı eklendikten sonra 1.600,- TL olarak gerçekleştiği görülmektedir. Satıldığı dönemde ise, yeni oluşan gerçeğe uygun değeri üzerinden menkul kıymet satış karları hesaplanarak, ilgili dönemin ticari kazancında belirtilmiş olacaktır.

VUK'a göre kayıtlar (sonraki ölçüm): Standartlardan farklı olarak Vergi Mevzuatı'na göre, menkul kıymetin ilk kayda alındığı dönemde, dönem sonunda değer artış veya azalış farklarına bakılmaksızın herhangi bir değerleme işlemi yapılmamaktadır. Satıldığı dönemde ise, alış bedeli üzerinden menkul kıymetler değerlendirilerek, varsa satış karları ilgili dönemin ticari kazancında menkul kıymet satış karları olarak belirtmelidir. İlgili muhasebeleştirme kaydı aşağıdaki gibidir:

25/01/2014			
100 KASA HESABI		1.800,-	
100.10 Merkez Kasa (TL)			
110 HİSSE SENETLERİ HESABI			1.500,-
110.10 XYZ A.Ş. Hisseleri			
645 MENKUL KIYMET SATIŞ KAR. HS			300,-
1.800,- TL – 1.500,- TL = 300,- TL			

Yukarıdaki açıklamalar ve muhasebeleştirme uygulamalarından da görüleceği üzere, Standartlar ile VUK arasında ilk kayda alınmasında farklılıklar bulunmamakta iken, sonraki ölçümlerde ise farklılıkların olduğu anlaşılmaktadır.

Alıcılar Hesabının İncelenmesi İle İlgili Örnek

ABC işletmesi, 01.09.2013 tarihinde alıcısı Bay E'ye kredili olarak 30.000,- TL tutarında mal satmıştır (KDV ihmal edilmiştir). Sözleşme hükümlerine göre vade 9 ay olup, piyasadaki benzer borçlanma araçları için ödenen faiz oranı ise %15 olduğu bilinmektedir (Karapınar vd, 2012: 176-177).

İstenen: Tam Set TFRS, KOBİ TFRS ve Türk Vergi Mevzuatı'na göre kredili mal satışına ilişkin Bay E'ye ait alıcı hesabını muhasebeleştiriniz.

Çözüm: Standartlara göre, ilk olarak satış sözleşmesi tutarından ilgili faiz geliri ayıklanarak kalan tutar hâsılat olarak kaydedilmeli ve faiz geliri ise ilk olarak ertelenmiş vade farkları gelirleri hesabında izlenmeli ve vade sonunda bu hesap tamamen kapatılmalıdır. Tekdüzen Hesap Planında ertelenmiş vade farkları gelirleri hesabı adı altında bir hesap bulunmadığından dolayı bu hesap yerine ticari alacaklar hesap grubu içerisinde bulunan "122 Alacak Senetleri Reeskontu" hesabı da kullanılabilir. VUK'a göre ise, kredili alacaklar mukayyet değeri ile değerlendirilir. *Satıcılar hesabının muhasebeleştirilmesinde de benzer uygulamalar ile borçlu olunan hesaplar kullanılarak muhasebeleştirme uygulamaları yapılabilmektedir.* İlgili muhasebeleştirme kayıtları aşağıdaki gibidir.

Tam Set TFRS'ye ve KOBİ TFRS'ye göre kayıtlar:

$$\text{İtfa Edilmiş Maliyet Değeri} = \frac{30.000}{(1 + 0,15)^{\frac{9}{12}}} \cong 27.015, -\text{TL}$$

Yıl	Dönem Başı Defter Değeri	Faiz Gelirleri	Nakit Girişi	Dönem Sonu Defter Değeri
01.09.2013	27.015,-	-	-	-
31.12.2013	27.015,-	1.288,-	-	28.303,-
01.06.2014	28.303,-	1.697,-	(30.000,-)	30.000,-
Toplam		2.985,-		

01/09/2013			
120 ALICILAR HESABI		30.000,-	
120.10 Alıcı Bay E			
122 ALACAK SEN. REES. HESABI			2.985,-
600 YURTIÇİ SATIŞLAR HESABI			27.015,-
Hâsılat ve faiz gelirinin kaydı			
31/12/2013			
122 ALACAK SEN. REES. HESABI		1.288,-	
122.10 Alıcı Bay E			
642 FAİZ GELİRLERİ HESABI			1.288,-
Dönem sonu faiz tahakkuku			

01/06/2014			
100 KASA HESABI		30.000,-	
122 ALACAK SEN. REES. HESABI		1.697,-	
122.10 Alıcı Bay E			
120 ALICILAR HESABI			30.000,-
120.10 Alıcı Bay E			
642 FAİZ GELİRLERİ HESABI			1.697,-
Vade sonu faiz tahakkuku ve alacağın tahsilâtı			

VUK'a göre kayıtlar:

01/09/2013			
120 ALICILAR HESABI		30.000,-	
120.10 Alıcı Bay E			
600 YURTIÇI SATIŞLAR HESABI			30.000,-
Hâsılatın kaydı			

01/06/2014			
100 KASA HESABI		30.000,-	
100.10 Merkez Kasa (TL)			
120 ALICILAR HESABI			30.000,-
120.10 Alıcı Bay E			
Kredili alacağın tahsilâtı			

Alacak Senetleri Hesabının İncelenmesi İle İlgili Örnek

ABC işletmesi, 01.12.2013 tarihinde peşin bedeli 1.700,- TL olan ticari malını, alıcısı Bay E'ye 6 ay vadeli olarak bir alacak senedi karşılığında 2.000,- TL'ye satmıştır.

İstenen: Tam Set TFRS, KOBİ TFRS ve Türk Vergi Mevzuatı'na göre ilgili alacak senedini muhasebeleştiriniz.

Çözüm: Standartlara göre, alacak senetleri ilk kayda alınırken gerçeğe uygun değeri üzerinden kayda alınır. Sonraki ölçümlerinde ise, etkin faiz yöntemine göre itfa edilmiş maliyet bedeli hesaplanarak içerisindeki faiz açıklanmakta ve kalan tutar hâsılat olarak kaydedilmektedir. Faiz gelirleri ise, ertelenmiş vade farkları gelirleri hesabında izlenmekte ve vade bitiminde bu hesap tamamen kapatılmaktadır. Tekdüzen Hesap Planı'nda ertelenmiş vade farkları adı altında bir hesap bulunmadığı için bu hesap yerine "122 Alacak Senetleri Reeskontu" hesabı da kullanılabilir. VUK'a göre ise, ilk kayda alınırken mukayyet değeri ile kayda alınır. VUK'a göre alacak senetlerinin sonraki değerlemelerinde ise, dönem sonunda ilgili senede iç iskonto formülüne göre reeskont hesaplanmakta ve hesaplanan reeskont gideri bir sonraki dönemde

gelir olarak kaydedilerek etki ortadan kaldırılmaktadır. Standartlara göre hesaplanan reeskont ile VUK'a göre hesaplanan reeskont arasında hesaplama tekniği açısından farklar bulunmaktadır. Dolayısıyla da kar / zarara aktarılan tutar da farklıdır. İki hesaplama tekniği arasındaki farkın mali karın tespitinde ticari kazanca ilave edilmesi veya düşülmesi gerekmektedir. *Borç senetleri hesabının muhasebeleştirilmesinde de benzer uygulamalar ile borçlu olunan hesaplar kullanılarak muhasebeleştirme uygulamaları yapılabilmektedir.* Örneğin çözümünde, yöntem ve tutar farklılıklarını daha net ortaya koyabilmek amacıyla, Standartlara göre itfa edilmiş maliyet yöntemine göre hesaplanan faiz oranı, Vergi Mevzuatına göre hesaplanacak faiz oranı olarak kabul edilecektir.

Tam Set TFRS'ye ve KOBİ TFRS'ye göre kayıtlar:

$$1.700 = \frac{2.000}{(1 + \text{EFO})^{\frac{6}{12}}} \gg \text{EFO} = 0,384$$

$$\text{İtfa Edilmiş Maliyet Değeri} = \frac{2.000}{(1 + 0,384)^{\frac{5}{12}}} = 1.746,72 \text{ TL}$$

$$\text{Faiz Geliri}_{2013} = 1.746,72 - 1.700,00 = 46,72 \text{ TL}$$

$$\text{Faiz Geliri}_{2014} = 2.000 - 1.746,72 = 253,28 \text{ TL}$$

01/12/2013	121 ALACAK SENETLERİ HESABI 121.10 Alıcı Bay E 122 ALACAK SEN. REES. HESABI 600 YURTİÇİ SATIŞLAR HESABI Alacak senedinin ilk kayda alınması	2.000,-	300,- 1.700,-
31/12/2013	122 ALACAK SENETLERİ REESKONTU HESABI 642 FAİZ GELİRLERİ HESABI Dönem sonu ilgili faiz gelirinin kaydı	46,72	46,72
31/05/2014	122 ALACAK SENETLERİ REESKONTU HESABI 642 FAİZ GELİRLERİ HESABI Vade sonu ilgili faiz gelirinin kaydı	253,28	253,28
31/05/2014	100 KASA HESABI 100.10 Merkez Kasa (TL) 121 ALACAK SENETLERİ HESABI 121.10 Alıcı Bay E Vade sonu ilgili alacak senedinin tahsilâtı	2.000,-	2.000,-

VUK'a göre kayıtlar: VUK'a göre reeskont, ilgili alacağın dönem sonundaki değerine indirgenmesi demektir. Bu sebeple ilgili alacak senedine, dönem sonundan vadeye kadar olan süreye kadar (5 ay – 150 gün) reeskont hesaplanmalıdır.

$$\text{Reeskont Tutarı} = \frac{\text{Nominal Değer} \times \text{Faiz Oranı} \times \text{Gün Sayısı}}{36.000 + (\text{Faiz Oranı} \times \text{Gün Sayısı})}$$
$$\text{Reeskont Tutarı} = \frac{2.000 \times 38,4 \times 150}{36.000 + (38,4 \times 150)} \cong 276, -\text{TL}$$

01/12/2013	121 ALACAK SENETLERİ HESABI 121.10 Alıcı Bay E 600 YURTIÇİ SATIŞLAR HESABI Alacak senedinin ilk kayda alınması	2.000,-	2.000,-
31/12/2013	657 REESKONT FAİZ GİDERLERİ HESABI 657.10 Alıcı Bay E 122 ALACAK SEN. REES. HESABI Alacak senedinin dönem sonu değerlemesi	276,-	276,-
01/01/2014	122 ALACAK SENETLERİ REESKONTU HESABI 122.10 Alıcı Bay E 647 REESKONT FAİZ GELİRLERİ HS Alacak senedinin yeniden değerlemesi	276,-	276,-
31/05/2014	100 KASA HESABI 100.10 Merkez Kasa (TL) 121 ALACAK SENETLERİ HESABI 121.10 Alıcı Bay E Vade sonu ilgili alacak senedinin tahsilâtı	2.000,-	2.000,-

4. Finansal Varlıkların ve Borçların Dipnotlarda Açıklanması

Tam Set TFRS'ye göre, finansal araç sınıfları itibariyle kamuoyuna açıklama yapılması gerektiği durumlarda işletme, açıklanan bilginin niteliğine uygun bir şekilde ve finansal araçların özelliklerini de dikkate almak suretiyle

finansal araçları sınıflara ayırır. İşletme, finansal durum tablosunda (bilançoda) sunulan gerekli kalemler ile gerekli mutabakatın yapılmasına yönelik yeterli düzeyde bilgi sunar (KGK, 2013b: 5).

KOBİ TFRS'nin Bölüm-11 Temel Finansal Araçlar Açıklamalar bölümüne göre, gerçeğe uygun değer farkı kar veya zarara yansıtılarak muhasebeleştirilen finansal borçların açıklamalarına atıfta bulunulur. Sadece temel finansal araçları olan işletmelerin (türev finansal araçları olmayan) gerçeğe uygun değer farkı kar veya zarara yansıtılarak ölçülen finansal borçları yoktur (ve dolayısıyla da Bölüm-12'yi uygulayamazlar) ve bu yüzden bu tür finansal borçlara ilişkin açıklamalar yapamazlar. Finansal araçlara ilişkin muhasebe politikalarının açıklanması; KOBİ TFRS'nin paragraf 8.5 uyarınca önemli muhasebe politikalarının özeti kısmında, finansal araçlar için kullanılan ölçüm esası (veya esasları) ve finansal araçlarda kullanılan, finansal tabloların anlaşılmasına ilişkin diğer muhasebe politikaları açıklanır (KGK, 2013a: 60).

Türk Vergi Mevzuatı'na göre ise, dipnotlarda açıklanacak bilgiler hakkında Standartlar gibi belirlenmiş bir açıklama düzeninden ziyade isteğe bağlı bilgi amaçlı sunulacak bilgilere yer verilmektedir.

IV. SONUÇ

Finansal piyasaların gittikçe uluslararası bir boyut kazanması ve yatırımların küreselleşmesi, işletmelerin finansal araçları ile ilgili varlık ve borçlarının raporlanması açısından bir standartlaşma düzenine olan ihtiyacı gündeme getirmiştir. Bu ihtiyacın da, Standartlar dâhilinde oluşturulan Finansal Araçlar Standartları ile çözümlenmesi hedeflenmiştir.

Sınıflandırma açısından finansal araçlar incelendiğinde; VUK'a göre daha dar kapsamlı olarak ele alındığı, Standartlara göre ise daha geniş bir biçimde ele alındığı görülmektedir. VUK'a göre finansal araç olarak kabul edilen menkul kıymetlerin (hisse senetleri, tahviller, bonolar vb.) yanında iktisadi kıymet olarak nitelendirilen (kasa, çek, banka, kredili alacak ve borçlar vb.) kıymetler de, Standartlara göre finansal araç olarak kabul edilmektedir. Tam Set TFRS ile KOBİ TFRS açısından finansal araçlar incelendiğinde ise, KOBİ TFRS'ye göre kabul edilen finansal araçların (kasa, banka, çekler, kredili ve borçlu olunan hesaplar, menkul kıymetler, banka kredileri vb.) tamamı Tam Set TFRS'ye göre de finansal araç olarak kabul edilmekte ve KOBİ TFRS'den farklı olarak türev finansal araçlar, iştirak ve ortaklık yatırımları vb. finansal araçlar Tam Set TFRS'ye göre finansal araç olarak kabul edilmektedir.

Değerleme yöntemleri açısından finansal araçlar incelendiğinde; Standartların getirdiği en önemli yenilikler olarak, gerçeğe uygun değer ve itfa edilmiş maliyet bedeli kavramları karşımıza çıkmaktadır. Standartlara göre finansal araçlar, ilk ve sonraki ölçümlerinde değerlendirme yöntemleri arasında paralellik bulunmakla birlikte, finansal araçlar ilk kayda alınırken gerçeğe uygun değeri ile değerlendirilerek muhasebeleştirilmekte, sonraki ölçümlerinde ise bazı finansal araçlar (nakit değerler, alınan ve verilen vadesiz çekler, hisse senetleri vb.) gerçeğe uygun değeri ile değerlendirilerek muhasebeleştirilmekte ve bunların dışında kalan diğer finansal araçlar da (özel ve kamu kesimi tahvil senet ve

bonoları, alacak ve borç senetleri, banka kredileri, çıkarılmış tahviller vb.) etkin faiz yöntemine göre itfa edilmiş maliyet bedeli ile değerlendirilerek muhasebeleştirilmektedir. VUK'a göre finansal araçlar ise, alış bedeli (hisse senetleri, tahvil, senet ve bonolar), mukayyet değer (kredili alacaklar ve borçlar, vadesiz TL mevduat), itibari değer (alınan ve verilen çekler, nakit TL), borsa rayici (nakit dövizler, vadeli döviz mevduat), tasarruf değer (alacak ve borç senetleri, şüpheli alacaklar) gibi değerlendirme yöntemlerine göre finansal araçları ve iktisadi kıymetleri değerlendirilerek muhasebeleştirilmektedir. Standartlar ile VUK arasında bazı değerlendirme yöntemleri açısından benzerlik olmakla birlikte, çoğu yöntemler açısından farklılıkların olduğu görülmektedir.

Muhasebeleştirme yöntemleri açısından finansal araçlar incelendiğinde; Standartlara göre dönemlere isabet eden gelir ve gider unsurları, o dönemin bir parçası olarak kabul edilmekte ve gerçekleştiği dönemlerin mali karının tespitinde ticari kazancında raporlanmaktadır. VUK'a göre ise, tahakkuk esaslı ve dönemsellik ilkesi kavramı gereğince gelir ve gider unsurları, tahakkuk ettikleri dönemin bir unsuru olarak kabul edilmekte ve ilgili oluşumların gerçekleştiği dönemin mali karının tespitinde ticari kazancında raporlanmaktadır. Tam Set TFRS ile KOBİ TFRS'nin muhasebeleştirme yöntemleri karşılaştırıldıklarında ise, finansal araçların aynı değerlendirme yöntemlerine tabi tutuldukları ve bu sebeple de muhasebeleştirme yöntemleri arasında paralellik arz ettiği görülmektedir.

Dipnotlarda açıklanacak bilgiler açısından finansal araçlar incelendiğinde; Tam Set TFRS'ye göre konu ayrı bir standart dâhilinde (TFRS-7 Finansal Araçlar: Açıklamalar) oldukça geniş ve detaylı bir biçimde ele alınmakta iken, KOBİ TFRS'ye göre ise, ilgili standart bölümünün açıklamalar kısmında, uygulayıcıların kolayca anlayabilip uygulayabileceği bir şekilde oldukça basit ve yalın bir biçimde konu ele alınmıştır. Türk Vergi Mevzuatı açısından bakıldığında ise, Standartlar gibi ayrı bir bölümlenmeye gidilmeden, bilanço dipnotlarında gerekli bilgilerin açıklanması şeklinde konunun ele alındığı görülmektedir.

Genel olarak, Standartlar arasındaki düzenlemelerin paralellik gösterdiği, VUK ile Standartlar arasında ise farklılaşan yönlerin olduğu söylenebilir. Temelde bu farklılaşma nedeninin, vergi kanunlarının muhasebede düzenleme esaslarının vergilemeye yönelik olması iken; Standartlar ile amaçlanan ise, işletmenin mali durumunun gerçek, tarafsız ve doğru bir biçimde bilgi kullanıcılarına sunulması isteğinden kaynaklanması gösterilebilir. Muhasebenin finansal raporlama sürecinde, her bir mevzuatı esas alarak bilgi üretebileceği bir raporlama yazılımı, mevcut durum itibarıyla bir ihtiyaç olarak karşımıza çıkmaktadır.

KAYNAKÇA

- AYÇİÇEK, Fahri (2011), "TMS 39 Çerçevesinde Bir Finansal Araç Olarak Tahviller", *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 50, 59-76.
- BAHADIR, Oğuzhan. (2012), "KOBİ'ler için UFRS/TFRS Kapsamında Temel Finansal Araçlar: Muhasebeleştirme ve Ölçüm", *Mali Çözüm Dergisi*, 111, 43-60.
- DEMİR, Volkan (2008), *Finansal Araçlar. İstanbul Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler Odası Yayınları* (E-Kitaplar), 40, 123-144.

- DEMİR, Volkan (2009), *TFRS/UFRS Kapsamında Finansal Araçlar*. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- GENÇTÜRK, Mehmet, ÇELİK, İsmail, KARAMAN, Nagihan (2011), “Maddi Duran Varlıkların KOBİ’ler için UFRS ve Vergi Usul Kanunu’nda (VUK) Araştırılması”, *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 14, 269-290.
- HATUNOĞLU, Zeynep. UÇAKTÜRK, Mahmut. KILLI, Mustafa (2013), “Türkiye Finansal Raporlama Standartları’nın Bilinirlik Düzeyi Üzerine Kahramanmaraş’ta Bir Alan Çalışması”, *Niğde Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 6 (1), 51-62.
- IFRS VAKFI. (2009), *IFRS for SME’s Eğitim Materyali Modül-11 Temel Finansal Araçlar*, <http://www.ifrs.org/IFRS-for-SMEs/Documents/Turkish%20IFRS%20for%20SMEs%20Modules/modul11.pdf> (01/12/2013)
- KAMU GÖZETİMİ KURUMU [KGK], (2013a), *Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler için Türkiye Finansal Raporlama Standardı (KOBİ TFRS)*, http://www.kgk.gov.tr/contents/files/KOBİ_TFRS.pdf (19/08/2013)
- KAMU GÖZETİMİ KURUMU [KGK], (2013b), *TFRS-7 Finansal Araçlar: Açıklamalar*, Web: http://www.kgk.gov.tr/contents/files/TFRS_2013/TFRS/TFRS_7.pdf (08/11/2013)
- KARA, Ekrem (2012), “KOBİ’ler için Uluslararası Finansal Raporlama Standartları’nın Uygulanabilirliği Algısının Tespitine Yönelik Güneydoğu Anadolu Bölgesi’nde Bir Araştırma”, *Dumlupınar Üniversitesi SBE Dergisi*, 1 (32), 209-216.
- KARAPINAR, Aydın, ZAFİ AYIKOĞLU, Figen, A. BAYIRLI, Rıdvan, ALTAY, Adem, TORUN, Salih (2012), *KOBİ TFRS Uygulama ve Yorumları*, Ankara: Gazi Kitabevi.
- KOCAMAZ, Hilal (2012), “Uluslararası Muhasebe Standartlarının Dünyada ve Türkiye’de Oluşum ve Gelişim Süreci”, *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2, 105-120.
- SÜRMEN, Yusuf (2011b), *Muhasebe – 2*. Trabzon: Celepler Matbaacılık.
- YILDIRIM, Haşmet (2012), “Tahakkuk İlkesinin Türkiye Muhasebe Standartları ve Vergi Mevzuatı Açısından İçeriği ve Aralarındaki Farklılık”, *Merge Müşavirlik*, <http://www.mergemusavirlik.com> (04/01/2014)

Dengeleme Teorisi'nin Geçerliliğinin Panel Veri Analizi ile Test Edilmesi: BİST'de Ampirik Bir Uygulama

Yrd. Doç. Dr. İbrahim BOZKURT

Çankırı Karatekin Üniversitesi, İ.İ.B.F., Bankacılık ve Finans Bölümü, ÇANKIRI

ÖZET

Bu çalışma, firmaların sermaye yapıları ile piyasa değerleri arasındaki ilişkiyi inceleyerek dengeleme teorisinin, BİST'de geçerliliği olan bir teori olup olmadığını test etmeyi amaç edinmiştir. Çalışmada, 2005-2011 yılları arasında hisseleri Borsa İstanbul'da işlem gören 168 firmaya ait toplam 127.008 adet finansal rasyo, 20.664 adet aylık hisse getirisi ile 4.704 adet firma piyasa değeri ve borçlanma oranı kullanılmıştır. Çalışmanın birinci aşamasında, dengeli panel regresyon analizi kullanılarak BİST için etkin iflas göstergesi modeli belirlenmiştir. İkinci aşamada ise etkin model kullanılarak firmalar, her dönem için, iflas riskine sahip olan ve olmayan firmalar olarak iki ana gruba ayrılmış ve gruplarda yer alan firmaların piyasa değerleri ile borçlanma düzeyleri arasındaki ilişki dengesiz panel regresyon analizi ile incelenmiştir. Yapılan analiz sonucunda; her iki grup için de firmaların borçlanma düzeyleri ile piyasa değerleri arasında pozitif bir ilişki bulunmuş ve dengeleme teorisinin BİST'de işlem gören firmalar açısından geçerli bir teori olmadığı ortaya konulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Dengeleme Teorisi, İflas Göstergesi Modelleri, Sermaye Yapısı, Panel Veri Regresyon Analizi.

JEL Sınıflaması: G33, C33, G32.

Testing the Validity of Trade-Off Theory by Using Panel Regression Analysis: An Empirical Application on ISE

ABSTRACT

The aim of this study is to test the validity of Trade-Off theory by investigating the relationship between capital structures and market values of firms on ISE. In this study, 127.008 financial ratio, 20.664 monthly stock return, 4.704 market value and debt ratio which are belong to 168 firms traded on ISE between 2005 and 2011 is used. Firstly, efficient model predicting bankruptcy is confirmed by using balanced panel regression analysis for ISE. Secondly, by using efficient model, firms are divided two groups that consist of firms which have or not bankruptcy risk for each period and the relationship market values and debt levels of firms in each group is analyzed by using unbalanced panel regression analysis. The results of the analysis reveal that there is positive relationship between market values and debt levels of firms in terms of both groups. This result implies that Trade-Off theory is not validity on ISE.

Key Words: Trade-Off Theory, Models Predicting Bankruptcy, Capital Structure, Panel Regression Analysis

JEL Classification: G33, C33, G32.

I. GİRİŞ

Firmaların nihai amacı, cari piyasa değerlerini maksimum seviyeye çıkarmaktır. Firma piyasa değerlerinin maksimum seviyeye çıkarılması ise firma finans yöneticilerinin üç önemli kararına bağlıdır. Bunlar; (i) yatırım, (ii) finansman ve (iii) temettü kararlarıdır (Akgüç, 1998: 3). Finansman kararları, firma fon ihtiyacının ne şekilde, nereden ve ne zaman karşılanacağı (Ayдын vd.,

2010: 3-4) konusu üzerinde durmaktadır. Firmalarca verilmesi gereken en önemli finansman kararlarından birisi, firma kaynaklarının ne kadarının uzun vadeli borçlardan ne kadarının da özsermayeden oluşması gerektiğini ortaya koymaya (sermaye yapısını¹ belirlemeye) yöneliktir (Ercan ve Ban, 2005: 227). Çünkü sermaye yapısı, firmaların ortalama sermaye maliyetlerini, yatırım kararlarını ve sonuçta piyasa değerlerini etkilemektedir.

Literatürde, firmaların sermaye yapıları ile piyasa değerleri arasındaki ilişkiyi belirlemek amacıyla yapılmış çok fazla sayıda çalışma bulunmaktadır (Durand, 1952; Modigliani ve Miller, 1958; Modigliani ve Miller, 1963; Kraus ve Litzenberger, 1973; Miller, 1977; Taggart, 1977; Marsh, 1982; Myers, 1984). İlgili çalışmalar, istatistiksel sorunlar nedeniyle (Brigham, 1996: 231) şimdiye kadar, firmaların optimal sermaye yapısını² net bir şekilde belirleyebilen bir yöntem geliştirememiş (Gitman, 2009: 564) olsa da sermaye yapısı ile firma değeri arasındaki ilişkiyi açıklamaya yönelik önemli yaklaşımlar ve teoriler³ ortaya koymuştur. Bu teorilerden birisi, biraz daha gerçekçi varsayımlara dayanan dengeleme (trade-off) teorisidir (Frank ve Goyal, 2008: 139). Kraus ve Litzenberger (1973) tarafından geliştirilen dengeleme teorisi, iflas maliyetlerinin bulunduğu ve firma karlarının vergilendirildiği aksak bir rekabet piyasasında, firmanın optimum sermaye yapısının, borcun vergi avantajı ile iflas maliyetleri arasındaki bir denge noktasında oluştuğunu savunmaktadır (Kraus ve Litzenberger, 1973: 914-915).

Bu çalışma, öncelikle firmaları iflas riskinde olan ve olmayan firmalar olarak iki gruba ayırmayı sonrasında ise firmaların sermaye yapıları ile piyasa değerleri arasındaki ilişkiyi inceleyerek dengeleme teorisinin, BİST'de geçerli olup olmadığını test etmeyi amaç edinmiştir.

Çalışmanın ilerleyen bölümlerinde sırasıyla konu ile ilişkili literatür çalışmalarına, çalışmanın veri ve metodolojisine ilişkin bilgilere, çalışma bulgularına ve son olarak çalışmada ulaşılan sonuçlara yer verilmektedir.

II. LİTERATÜR TARAMASI

Hiçbir aksaklığın olmadığı, tam rekabet piyasasının mükemmel bir şekilde işlediği ideal bir ortamda, sermaye yapısı ile sermaye maliyeti arasında hiçbir ilinti yoktur (Modigliani ve Miller, 1958); dolayısıyla sermaye yapısı bileşiminin nasıl olacağına yönelik tercihler, firma değerini etkileyemez (Modigliani ve Miller, 1958). Firma karları üzerinden vergilerin alındığı aksak bir rekabet piyasasında ise borçlanma, faiz giderlerinin vergi ödemelerinde tasarruf sağlaması nedeniyle firmaların piyasa değerini artıracaktır (Modigliani ve Miller,

¹ Firmaların uzun vadeli borç ve özsermaye bileşiminin seçimine yönelik kararlar, genellikle "sermaye yapısı" kararları olarak ifade edilmektedir (Brealey vd., 2001: 9).

² Sermaye maliyetini minimum ve sonuçta firma piyasa değerini maksimum yapan sermaye yapısı, optimum sermaye yapısı olarak bilinmektedir.

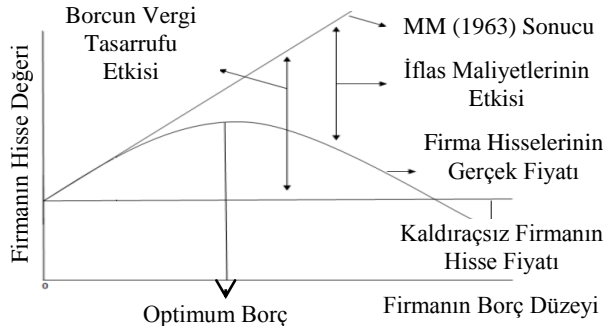
³ Bu yaklaşım ve teorilerden bazıları şunlardır: net faaliyet geliri ile net gelir yaklaşımları (Durand, 1952), ilintisizlik teorisi (Modigliani ve Miller, 1958), borcun vergi avantajı teorisi (Modigliani ve Miller, 1963), vergi yaklaşımı (Miller, 1977), dengeleme teorisi (Kraus ve Litzenberger, 1973), finansman hiyerarşisi teorisi (Myers, 1984) ve zamanlama teorisi (Taggart, 1977; Marsh, 1982).

1963). Sözü edilen husus, Denklem 1’de gösterilmektedir. Denklem 1’de yer alan V_L , kaldıraçlı firma değerini; V_U , kaldıraçsız firma değerini; B, borç miktarını; k_b , borçlanma maliyetini ve V, vergi oranını ifade etmektedir.

$$V_L = V_U + \frac{B \times k_b \times V}{k_b} = V_U + BV \quad (1)$$

Denklem 1’e göre, borçlanma nedeniyle ortaya çıkan faiz giderlerinin vergi tasarrufu etkisinin bugünkü değerleri, sonsuza kadar firma değerini artıracaktır. Ancak piyasa değerlerini artırmak amacıyla sonsuza kadar borçlanmaya çalışan firmalar, bu kez de iflas riski ya da finansal sıkıntı gibi isimlerle adlandırılabilen bir başka piyasa aksaklığıyla karşılaşacaktır. Böyle bir durumda artan iflas riski ise artan iflas maliyetleri nedeniyle firmaların piyasa değerini azaltacaktır (Kraus ve Litzenberger, 1973). Sonuç olarak bir firmanın optimum borç düzeyi, borçlanmanın vergi tasarrufu faydası ile borçlanmayla artan iflas riskinin maliyeti arasında bir denge noktasında bulunmaktadır (Şekil 1) ki bu, dengeleme teorisinin savunduğu husustur.

Şekil 1: Optimum Sermaye Yapısı ve Borç- Hisse Değeri İlişkisi



Kaynak: Brigham, (1996: 231); Üreten ve Ercan, (2000: 39); Gürsoy, (2012: 585).

Dengeleme teorisinin geçerliliğini farklı piyasalarda inceleyen çokça çalışma yapılmıştır. Literatürde yer alan ve çalışma kapsamı içerisinde dengeleme teorisinin piyasalardaki geçerliliğine ilişkin bulgulara yer veren araştırmalardan bazıları, aşağıda yer alan Tablo 1’de özetlenmektedir.

Tablo 1: Literatür Taraması

Çalışma Sahibi ya da Sahipleri	Araştırmanın Örnek Kütlesi	Yöntem	Sonuç
Kula (2000)	1999 yılında Afyon organize sanayi bölgesinde faaliyet gösteren 80 KOBİ	Anket	Firmaların sermaye yapısını etkileyen işletme içi ve dışı faktörlerin tespitini amaç edinen çalışmada; firmaların finansman ihtiyaçlarını karşılamada, sırasıyla iç fonlardan, borçlanmadan ve öz kaynaklardan yararlandıkları dolayısıyla da firmaların hedef sermaye yapılarına sahip olmadığı ve sonuçta dengeleme teorisinin de geçerli olmadığı ortaya konulmuştur.
Graham ve Harvey (2001)	1998 yılında kendilerine anket gönderilen yaklaşık 4.610 firmadan, gönderilen anketlere cevap veren 392 firma.	Anket	Sermaye bütçeleme, sermaye maliyeti ve sermaye yapısı ile ilgili tespitlerin ortaya konulmasını amaç edinen çalışmada; firmaların hedefledikleri bir borçlanma oranı olduğu tespit edilmiş ve bu durumun dengeleme teorisi ile örtüştüğü ortaya konulmuştur. Buna rağmen çalışmada elde edilen bazı bulguların ise hem finansman hiyerarşisi teorisi hem de piyasa zamanlama teorisi ile örtüştüğü de belirtilmiştir.
De Miguel ve Pindado (2001)	1990-1997 yılları arasında hisseleri İspanya borsasında işlem gören 133 firma.	Panel Veri Analizi	Firma sermaye yapılarının belirleyici unsurlarını analiz eden çalışmada; borç verenlerin yüksek getiri beklentisi içerisinde olacağı için finansal sıkıntı maliyetleri ile borç düzeyi arasında ters bir ilişki tespit edilmiş (finansal sıkıntının artması, artan maliyetler nedeniyle borç olanağını düşürür) ve elde edilen bulguların vergi ve finansal sıkıntı teorileriyle örtüştüğü ortaya konulmuştur.
Cassar ve Holmes (2003)	Avustralya İstatistik Bürosu'dan bilgisine ulaşılan firmalar.	Panel Veri Analizi	Firma sermaye yapılarının belirleyici unsurlarını araştırmayı amaç edinen çalışmada; firmanın varlık yapısı, karlılığı, büyüklüğü, karlılığının değişkenliği ve satışlarının gelişimi ile borçlanma yapısı arasında tespit edilen ilişkilerin hem dengeleme hem de finansman hiyerarşisi teorisini desteklediği ortaya konulmuştur.
Chen (2004)	1995-2000 yılları arasında hisseleri Çin borsasında işlem gören 77 firma.	Panel Veri Analizi	Firma sermaye yapılarının belirleyici unsurlarını tespit etmeyi amaç edinen çalışmada; ne dengeleme ne de finansman hiyerarşisi teorisinin geçerli olduğuna dair bulgular elde edilememiştir. Ancak elde edilen bulgular, yeni bir finansman hiyerarşisinin ((i)dağıtılmayan karlar, (ii)hisse ihracı ve (iii)uzun vadeli borç) geçerli olduğunu ortaya koymuştur.
De Medeiros ve Daher (2004)	1995-2002 yılları arasında hisseleri Brezilya borsasında işlem gören 371 firma.	Panel Veri Analizi	Finansman hiyerarşisi teorisi ile dengeleme teorisinden hangisinin firmaların sermaye yapılarını daha iyi açıkladığını ortaya koymayı amaç edinen çalışmada; sermaye yapılarının belirleyici unsurları ile borçlanma arasında tespit edilen ilişkilerden yola çıkılarak, finansman hiyerarşisi teorisinin daha yüksek bir açıklama gücüne sahip olduğu ortaya konulmuştur.

Huang ve Song (2004)	1994-2000 yılları arasında hisseleri Çin borsasında işlem gören 1.000'den fazla firma.	Panel Veri Analizi ve Tobit Model	Firma sermaye yapılarının belirleyici unsurlarını analiz eden çalışmada; firma kaldıraç oranlarının, firmaların büyüklüğü ve sabit varlıkları arttıkça arttığı, büyüme olanakları ile borç dışı vergi kalkanları arttıkça da azaldığı ve piyasada finansman hiyerarşisi teorisinden ziyade dengeleme teorisinin firma sermaye yapısını daha iyi açıkladığı ortaya konulmuştur.
Tong ve Green (2005)	2001-2002 yılları arasında hisseleri Shanghai ve Shenzhen borsada işlem gören 44 Çin firması.	Panel Veri Analizi	Finansman hiyerarşi teorisi ile dengeleme teorisinden hangisinin, piyasada daha üstün bir teori olduğunu test eden çalışmada; karlılık düzeyi ile kaldıraç düzeyi arasında negatif bir ilişki tespit edildiği için piyasada, finansman hiyerarşisi teorisinin geçerliği olduğu ortaya konulmuştur.
İsmail (2006)	1991-2000 arasında Malezya borsasında işlem gören 225 firma.	Panel Veri Analizi	Finansman hiyerarşi teorisi ile dengeleme teorisinden hangisinin, piyasada daha üstün bir teori olduğunu test eden çalışmada; net bir sonuca ulaşılamamıştır.
Karadeniz (2008)	1990-2006 arasında İMKB'de olan konaklama firmaları ile olmayan 163 firma.	Panel Veri Analizi ve Anket	Firmaların sermaye yapıları üzerinde, etkili olan faktörleri ve geçerli olan teorileri belirlemeyi amaç edinen çalışmada, İMKB'de işlem görmeyen firmalar için "finansman hiyerarşi teorisi"nin geçerli olduğu tespit edilirken, İMKB'de işlem gören firmalar için net bir sonuç elde edilememiştir.
Yıldız vd. (2009)	1998-2006 yılları arasında hisseleri İMKB'de işlem gören 138 imalat firması.	Panel Veri Analizi	Firmaların sermaye yapıları üzerinde etkili olan faktörlerin belirlenmesini amaç edinen çalışmada; sermaye yapısı ile firma büyüklüğü arasında pozitif bir ilişki tespit edilmiş ve bu durumun dengeleme teorisini desteklediği belirtilmiştir. Aynı zamanda, sermaye yapısı ile firma karlılığı arasında negatif ve büyüme oranı ile de pozitif ilişki tespit edilmiş ve bu durumun da finansman hiyerarşi teorisini desteklediği belirtilmiştir.
Cotei ve Farhat (2009)	1980-2001 yılları arasında Amerikada faaliyet gösteren 89.591 firma.	Panel Veri Analizi	Amerikan firmaları için etkin sermaye yapısı teorisinin dengeleme teorisi mi yoksa finansman hiyerarşisi teorisi mi olduğunu inceleyen çalışmada; her bir teorisinin, diğer teorisinin varsayımları altında sermaye yapısının belirlenmesinde önemli rol oynadığı ve bu nedenle de iki teorisinin birbirini dışlamadığı tespit edilmiştir.
Okuyan ve Taşçı (2010)	1993-2007 yılları arasında faaliyet gösteren ve İstanbul Sanayi Odası'na belirlenen 1.000 firma.	Panel Veri Analizi	Firmaların sermaye yapıları üzerinde etkili olan faktörlerin neler olduğunu ve finansman hiyerarşi teorisi ile dengeleme teorisinden hangisinin, piyasada daha geçerli bir teori olduğunu test eden çalışmada, Türkiye'deki sanayi firmaları için finansman hiyerarşi teorisinin geçerli olduğu tespit edilmiştir.
Chakraborty (2010)	1995-2008 yılları arasında hisseleri Hindistan borsasında işlem gören 1.169 firma.	Panel Veri Analizi	Firmaların sermaye yapıları üzerinde etkili olan faktörlerin neler olduğunu belirlemeyi amaç edinen çalışmada; firma büyüklüğü, büyüme oranı ve borç dışı vergi kalkanları ⁴ gibi değişkenler ile sermaye yapısı arasındaki ilişkiler incelenerek, finansman hiyerarşisi ile dengeleme teorisinin firmaların sermaye yapısı kararlarında açıklayıcı olduğu ortaya konulmuştur.

⁴ Borç dışı vergi kalkanları, borçlanma maliyetine benzer şekilde vergi matrahını düşüren amortismanlar, geçmiş yıl zararları ve yatırım indirimi gibi unsurlardır.

Gülşen ve Ülkütaş (2012)	1990-2005 yılları arasında hisseleri İMKB'de işlem gören 143 firma	Panel Veri Analizi	Sermaye yapısı teorileri arasında yer alan finansman hiyerarşi teorisi ile dengeleme teorisinden hangisinin, piyasada daha geçerli bir teori olduğunu test eden çalışmada; borç düzeyi ile firma büyüklüğü ve karlılık düzeyi arasında negatif bir ilişki tespit edildiği için finansman hiyerarşisi teorisinin geçerliliği kabul edilmiştir.
--------------------------	--	--------------------	---

Literatürde yer alan ve anket uygulamasına dayanmayan çalışmaların tümü (Tablo 1), dengeleme teorisini, karlılık, büyüme ve borç dışı vergi kalkanı gibi firma içi unsurlar ile firmaların kaldıraç düzeyleri arasındaki ilişkileri inceleyerek test etmişlerdir. İlgili çalışmalarca (Tablo 1) böyle bir yaklaşımın kabul edilmesinin nedeni, dengeleme teorisinin; (i)firma karlılığı ile kaldıraç düzeyi arasında pozitif yönlü (Fama ve French, 2002; Givoly vd., 1992) (ii)firma büyüklüğü ile kaldıraç düzeyi arasında pozitif yönlü (Fama ve French, 2002; Rajan ve Zingales, 1995) (iii)firma borç dışı vergi kalkanı ile kaldıraç düzeyi arasında negatif yönlü (Delcoure, 2007; Fama ve French, 2002) (iv)firma varlık yapısı ile kaldıraç düzeyi arasında pozitif yönlü (Brealey vd., 2001; Long ve Malitz, 1985) ve (v)firma büyüme fırsatları ile kaldıraç düzeyi arasında negatif yönlü (Long ve Malitz, 1985) bir ilişkinin mevcut olması gerektiğini varsaymasıdır. Özetle, literatürde yer verilen çalışmalar, teorisinin geçerliliğini, teori varsayımlarının geçerliliğini test ederek ortaya koymaya çalışmışlardır.

Bu çalışmada da dengeleme teorisi, teorisinin temel varsayımı olan; iflas riski taşıyan firmaların yapacakları her ek borçlanma, iflasın beklenen maliyetlerini artırarak özsermayenin piyasa değerini (firma değerini⁵) azaltır (Üreten ve Ercan, 2000: 41; Gürsoy, 2012: 585-586), hipotezi irdelenerek test edilecektir.

Çalışmanın amacı doğrultusunda ilk olarak, etkin iflas göstergesi modeli yardımıyla her bir firmanın her bir dönemde iflas riski taşıyıp taşımadığı belirlenecektir. Sonrasında ise firmalar, iflas riskinde olan ve olmayan firmalar olarak iki gruba ayrılacak ve grup bazında firmaların sermaye yapıları ile piyasa değerleri arasındaki ilişki incelenerek dengeleme teorisinin BİST'de geçerli olup olmadığı tespit edilecektir. Dile getirilen bu yaklaşımı benimseyen çalışmanın, literatüre, literatürde yer alan diğer çalışmalardan kullandığı metodoloji açısından ayrılarak katkıda bulunacağı düşünülmektedir.

III. VERİ ve METODOLOJİ

Dengeleme teorisinin BİST'de geçerli olup olmadığını test etmeyi amaç edinen çalışma, iki aşamalı olarak gerçekleştirilmiştir.

Uygulamanın birinci aşamasında⁶; hisseleri BİST'de işlem gören 168 firmanın firma iflas olasılıkları ile sistematik riskleri arasındaki ilişki dengeli

⁵ Halka açık işletmelerde firma değeri, firma hisselerinin toplam piyasa değeri ile ölçülebilir (Ercan ve Ban, 2005: 15; Aydın vd, 2010: 14).

⁶ Uygulamanın birinci aşaması, İbrahim Bozkurt tarafından yazılan "İflas Olasılığı ile Sistematik Risk İlişkisinin İncelenmesi ve Etkin İflas Göstergesi Modellerinin Tespiti: BİST'de Ampirik Bir Uygulama" isimli çalışmanın özetlenmiş halinden oluşmaktadır.

panel veri analizi ile incelenmiş (Denklem 2⁷) ve hangi iflas göstergesi modelinin sistematik risklerdeki (beta katsayısındaki) değişimi açıklamada daha üstün olduğu (etkin model olduğu) belirlenmeye çalışılmıştır.

$$\text{Beta}_{i,t+1} = \beta_{1i} + \beta_2 Z_{it} + \beta_3 Z'_{it} + \beta_4 Z''_{it} + \beta_5 CA_{it} + \beta_6 F_{it} + \beta_7 J_{it} + \beta_8 O_{it} + \beta_9 S^A_{it} + \varepsilon_i \quad (2)$$

Modelde (Denklem 2) yer alan $\beta_1, \beta_2 \dots \beta_9$ bağımsız değişken katsayılarını; i , firmayı; t , zamanı göstermektedir. Ayrıca Z, Z', Z'', CA, F, J, O ve S^A , sırasıyla Altman (1968), Altman (1983), Altman (1993), Kanada, Fulmer vd. (1984), Zmijewski (1984), Ohlson (1980) ve Springate (1978) model skorlarına ilişkin hesaplanan firma iflas olasılıklarını ve Beta da sistematik riski ifade etmektedir. Son olarak ε_{it} ise hata terimidir.

Denklem 2 ile gösterilen modelin bağımlı değişkeni olan β katsayısının tespitinde, Ocak 2002 döneminden Mart 2012 dönemine kadar 168 firmanın toplam 20.664 adet aylık hisse getirisinden yararlanılmış olup her bir firmanın β katsayısı, aylık hisse getirisinin BIST-100 endeksinin aylık getirisi üzerine regresyona tabi tutulması ile ortaya çıkan katsayı olarak hesaplanmıştır. Hesaplamalar sonucunda, her firma için Ocak 2002'den itibaren 20 dönemlik (2002:1/2007:6, 2002:1/2007:9, 2002:1/2007/12... ,2002:1/2012:3) β katsayısı elde edilmiştir.

Denklem 2 ile gösterilen modelin bağımsız değişkenleri ise her bir iflas göstergesi modeline (Tablo 2) göre bulunan firma iflas olasılıklarıdır. İflas olasılıklarının hesabı için, Mart 2005 döneminden Aralık 2011 dönemine kadar 168 firmanın 3'er aylık periyotlarla hesaplanmış toplam 127.008 adet finansal tablo rasyosundan yararlanılmıştır. Firma iflas olasılıklarının hesaplanmasında, iflas göstergesi modelleri ile bulunan skorların (Tablo 2) standardize normal dağılım değerlerinden yararlanılmıştır. Bir firmanın herhangi bir iflas göstergesi modeli ile bulunan iflas olasılığı; ilgili model doğrultusunda hesaplanan iflas skorunun (Tablo 2), model kritik değerinin (Tablo 2) altında olma ihtimalini göstermektedir. Hesaplamalar sonucunda, 8 değişik iflas göstergesi modelinin her biri için, Mart 2005'den itibaren firma başına 28 dönemlik iflas skoru ve 20 dönemlik (2007:3, 2007:6, 2007:9, ... ,2011:12) iflas olasılıkları elde edilmiştir.

⁷ Denklem 2 ile gösterilen modelin kurulması aşamasında iki önemli analiz yapılmıştır. Bu analizlerden ilki; panel veri regresyon analizinin, değişkenler arasındaki sahte ilişkiler nedeniyle yanıltıcı sonuçlar vermemesi amacıyla analize dâhil edilen değişkenlerin durağan olup olmadığının belirlenmesine yöneliktir. Birim kök testi sonuçlarına göre Springate "S" skoru ile tespit edilen firma iflas olasılıkları dışındaki tüm değişkenlerin düzeyde durağan olduğu tespit edilmiştir. Springate "S" skoru ile tespit edilen firma iflas olasılıkları ise 1. farkı alınarak durağanlaştırılmıştır. Analizlerden ikincisi ise; panel veri regresyon analizinin, sabit etkiler modeli ile tesadüfi etkiler modelinden hangisine göre yapılacağını belirlemek amacıyla yapılan Hausman Testidir. Hausman Testinin sonucuna ait olasılık (0,01) değerinin %5'den küçük çıkması, panel veri regresyon analizinin sabit etkiler modeli ile yapılacağını ortaya koymuş ve model bu sonuca göre kurgulanmıştır

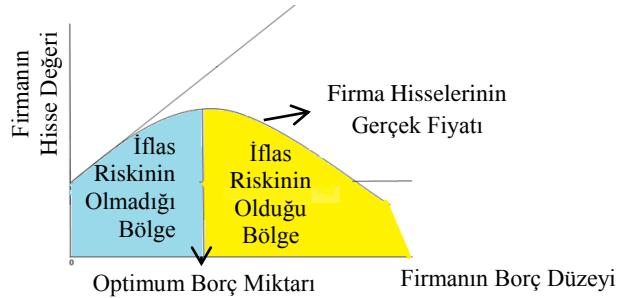
Tablo 2: İflas Göstergesi Modelleri, Model Skorlarının Hesabı ve Kritik Değerleri

Modelin Sahibi/ Sahipleri	İflas Göstergesi Olarak Belirlenen Değişkenler ve Oluşturulan İflas Göstergesi Model Skoru	Kritik Değer *
Altman (1968)	(X ₁) Net Çalışma Sermayesi/T. Varlık (X ₂)Dağıtılmamış Karlar/T. Varlık (X ₃) Faiz Vergi Öncesi Kar/T. Varlık (X ₄) Özsermaye Piyasa Değeri/T. Borç (X ₅) Net Satışlar / Toplam Varlık Z: $1,2*X_1+1,4*X_2+3,3*X_3+0,6*X_4+1*X_5$	Z skoru 1,81
(1983)	(X ₁) Net Çalışma Sermayesi/T. Varlık (X ₂) Dağıtılmamış Karlar/T. Varlık (X ₃) Faiz Vergi Öncesi Kar/T. Varlık (X ₄) Özsermaye Defter Değeri/T. Borç (X ₅) Net Satışlar / Toplam Varlık Z': $0,717*X_1+0,847*X_2+3,107*X_3+0,420*X_4+0,998*X_5$	Z' skoru 1,23
(1993)	(X ₁) Net Çalışma Sermayesi/T. Varlık (X ₂) Dağıtılmamış Karlar/T. Varlık (X ₃) Vergi Öncesi Kar/T. Varlık (X ₄) Özsermaye Defter Değeri/T. Borç Z'': $6,56*X_1+3,26*X_2+6,72*X_3+1,05*X_4$	Z'' skoru 1,1
Springate (1978)	(X ₁) Çalışma Sermayesi/T. Varlık (X ₂) Faiz Vergi Öncesi Kar/T. Varlık (X ₃) Vergi Öncesi Kar/Kısa Vadeli B (X ₄) Satışlar/T. Varlık S: $1,03X_1+3,07X_2+0,66X_3+0,4X_4$	S skoru 0,862
Ohlson (1980)	(X ₁) Log(T. Varlık/GSMH Endeksi) (X ₂) Toplam Borç/Toplam Varlık (X ₃) Çalışma Sermayesi/T. Varlık (X ₄) Kısa Vadeli Borç/Dönen Varlık (X ₅) Toplam borçlar>T. Varlık ise 1;0 (X ₆) Net Kar (N.K)/Toplam Varlık (X ₇) Faiz Vergi Öncesi Kar/Toplam Borç (X ₈) Son iki yılın net karı negatifse 1;0 (X ₉) (N.K _t - N.K _{t-1})/(N.K _t + N.K _{t-1}) O: $0,407X_1+6,03X_2-1,43X_3+0,076X_4-1,72X_5-2,37X_6-1,83X_7+0,285X_8-0,521X_9-1,32$	O skoru, lojistik dönüşüm sonucu 0,5
Fulmer vd. (1984)	(X ₁) Dağıtılmamış Kar/T. Varlık (X ₂) Satış/T. Varlık (X ₃) Vergi Öncesi Kar/Özsermaye (X ₄) Nakit/Toplam Borç (X ₅) Toplam Borç/T. Varlık (X ₆) Kısa Vadeli Borç/T. Varlık (X ₇) Log(Maddi Duran Varlık) (X ₈) Çalışma Sermayesi/Toplam Borç (X ₉) Log Faiz ve Vergi Öncesi K./Faiz F: $5,52X_1+0,212X_2+0,073X_3+1,27X_4-0,12X_5+2,34X_6+0,575X_7+1,083X_8+0,894X_9-6,075$	F skoru 0
Zmijewski (1984)	(X ₁) Net Kar/T. Varlık (X ₂) Toplam Borç/T. Varlık (X ₃) Dönen Varlık/Kısa Vadeli Borç J: $-4,3-4,5*X_1+5,7*X_2+0,04*X_3$	J skoru 0,5
Canada Skoru**	(X ₁) Ortak Payları/T. Varlık _{t-1} (X ₂) (Faiz ve Vergi Öncesi Kar + Finansman Gideri _{t-1})/T. Varlık _{t-1} (X ₃) Satış Geliri _{t-2} /T. Varlık _{t-2} C: $4,59*X_1+4,51*X_2+0,3936*X_3-2,76$	C skoru -0,3
* Skor değeri, kritik değerdan küçük olduğu sürece firma iflas riskine sahiptir.		
** Bu model, Aydın, Başar ve Coşkun (2010)'dan alınmıştır.		

Uygulamanın ikinci aşamasında; ilk olarak, birinci aşamada belirlenen etkin iflas göstergesi modeli kullanılarak firmalar, her bir dönem için, iflas riskine sahip olan ve olmayan firmalar olarak iki gruba ayrılmış, sonrasında, her iki grup ayrı ayrı analiz edilerek firmaların sermaye yapıları ile hisse değerleri arasındaki ilişki belirlenmeye çalışılmıştır. Uygulamanın ikinci aşamasında, aşağıdaki hipotezler test edilmiştir.

H₁: İflas riskine sahip olmayan firmaların borçlanma düzeyleri ile hisse değerleri arasında istatistiksel olarak anlamlı ve *pozitif* bir ilişki mevcuttur.

H₂: İflas riskine sahip firmaların borçlanma düzeyleri ile hisse değerleri arasında istatistiksel olarak anlamlı ve *negatif* bir ilişki mevcuttur (Şekil 2).



Şekil 2: İflas Riski - Borç Düzeyi - Hisse Değeri İlişkisi

Araştırmaya konu olan ve hisseleri BİST’de işlem gören 168 firmanın, her bir dönemde iflas riskine sahip olup olmadığını belirlemek için öncelikle firmaların etkin iflas göstergesi model skorları, Tablo 2’ye göre Mart 2005 döneminden Aralık 2011 dönemine kadar her 3’er aylık periyotlarla ayrı ayrı hesaplanmıştır. Sonrasında da her bir dönem için, belirlenen iflas skorları ile model kritik değerleri (Tablo 2) karşılaştırılarak firmaların iflas riskine sahip olup olmadığını belirlenmiş ve firmalar, iflas riskine sahip bölgede (Şekil 2) olup olmamaya göre iki gruba ayrılmıştır.

Nihayet, iflas riskine sahip bölgede olan ve olmayan firma gruplarının, borç düzeyi ile piyasa değerleri arasındaki ilişki dengesiz⁸ panel veri analizi ile incelenmiştir (Denklem 3).

$$\Delta V_{i,t^*} = \beta_1 + \beta_2 \ln \text{BORÇ}_{it} + \varepsilon_{it} + \mu_i \quad (3)$$

Modelde (Denklem 3) yer alan β_1 ve β_2 , bağımsız değişken katsayılarını; i , firmayı; t , finansal tablonun düzenlendiği zamanı ve t^* düzenlenen finansal tablonun piyasalara sunulduğu dönem sonunu göstermektedir. Ayrıca $\ln \text{BORÇ}$, firma borçlanma düzeyinin doğal logaritmasını ve ΔV de firma piyasa değerindeki logaritmik değişimi ifade etmektedir. Son olarak ε_{it} , hata terimini ve μ_i , her kesit biriminin sabit teriminde meydana gelen değişiklikleri ifade etmektedir.

Modelde (Denklem 3) yer alan bağımlı değişken; 2005 Mart-2011 Aralık dönemi boyunca her üç ayda bir düzenlenen finansal tabloların, piyasa yapıcılara sunuldukları dönemin sonundaki firma piyasa değerlerinde meydana gelen değişim oranı olarak belirlenmiştir. Böylece analizde kullanılacak bağımsız değişkenin piyasa tarafından biliniyor olması sağlanmıştır. Firma piyasa değerleri, t dönemindeki firma hisse fiyatları ile dolanımdaki toplam hisse miktarının çarpımı ile bulunmuş olup, firma piyasa değerindeki değişim, değişim dağılımlarının normal dağılıma yaklaştırılmasını sağlamak amacıyla logaritmik olarak hesaplanmıştır (Denklem 4). Çalışmada toplam 4.704 firma piyasa değeri kullanılmıştır.

$$\Delta V_{it^*} = \ln (V_{it^*} / V_{i,(t-1)^*}) \quad (4)$$

⁸ İflas riskine sahip olan ve olmayan gruplardaki firma sayılarının yıllar itibarıyla değişmesi ve bazı yıllar için yeterli sayılabilecek firma olmaması, dengesiz panel veri (unbalanced panel data) kullanımını ve dengesiz panel veri analizini zorunlu kılmıştır.

Denklem 4'de yer alan i , firmayı; t^* , finansal tabloların piyasaya sunulduğu dönem sonunu; $(1-t)^*$, bir önceki finansal tabloların piyasaya sunulduğu dönem sonunu ve V , firmanın toplam piyasa değerini ifade etmektedir.

Modelin (Denklem 3) bağımsız değişkeni olan firma borçlanma düzeyi ise kaldırıcı ölçen birçok çalışmada (Gülşen ve Ülkütaş, 2012; Rajan ve Zingales, 1995; Tong ve Green, 2005) yer verilen haliyle modele dâhil edilmiştir (Denklem 5). Hesaplamalarda yine 2005 Mart-2011 Aralık dönemi boyunca her bir firma tarafından her üç ayda bir düzenlenen finansal tablo verileri esas alınmıştır.

Borçlanma Düzeyi =

$$\frac{\text{Uzun Vadeli Borç} + (\text{Kısa Vadeli Borç} - \text{Vergi} - \text{Kıdem Tazminatı Karşılıkları})}{\text{Toplam Varlıklar}} \quad (5)$$

IV. AMPİRİK BULGULAR

Çalışmanın bu bölümünde; (i) etkin iflas göstergesi modelinin tespitine yönelik bulgular ve (ii) etkin iflas göstergesi modeli kullanılarak iflas riskine sahip olan ve olmayan firmalar şeklinde ikiye ayrılan gruplarda yer alan firmaların borç düzeyleri ile hisse değerleri arasındaki ilişkiyi ortaya koyan bulgular ele alınmıştır.

A. Etkin İflas Göstergesi Modelinin Belirlenmesine Yönelik Bulgular

Denklem 2 ile oluşturulan model sonuçlarına ilişkin sağlıklı yorumlar yapılabilmesi, panel veri regresyon analizinin dayanağını oluşturan varsayımların doğrulanmasına bağlıdır. Bu varsayımlardan bazıları (Gujarati, 2006); (i) çoklu doğrusal bağlantının, (ii) otokorelasyonun ve (iii) değişen varyansın olmaması varsayımlarıdır. Yapılan analizler sonucunda elde edilen “varyans artış faktörlerinin – VIF” tolerans değerleri temel alınarak modelde çoklu doğrusal bağlantı sorunu tespit edilmiş ve serilerin birinci farkları alınarak bu sorun ortadan kaldırılmıştır. İlgili düzeltmeden sonra, farklı iflas göstergesi model skorlarına göre bulunan firma iflas olasılıklarının firmaların β katsayıları üzerindeki etkisini test eden modelin sonuçları Tablo 3'te sunulmuştur.

Tablo 3: Dengeli Panel Veri Analizi Sonuçları

Bağımlı Değişken: BETA		Yöntem: Sabit Etkili Panel Veri Regresyon Analizi		
Yatay Kesit Veri Sayısı: 168		Toplam Panel Veri Sayısı: 3.019		
Bağımsız Değişkenler	Katsayılar	Standart Hatalar	t-istatistikleri	Olasılık (p)
C (Sabit Terim)	0,001810	0,000450	4,018139	0,0001
Z	0,003309	0,004872	0,679207	0,4971
Z'	-0,002345	0,007819	-0,299880	0,7643
Z''	0,010485	0,006327	1,657053	0,0976
CA	0,003067	0,004232	0,724774	0,4687
F	0,010463	0,021120	0,495376	0,6204
J	0,002506	0,011850	0,211473	0,8325
O	0,019128	0,004257	4,493780	0,0000
S ^A	0,006828	0,003351	2,037812	0,0417
Belirlilik Katsayısı (R ²)	0,105440	F-İstatistiği		1,9148
Düzeltilmiş R ²	0,050375	F İstatistiğinin p Değeri		0,0000
		Durbin-Watson İstatistiği		2,1300
Değiştirilmiş Wald Testi	0,132442	Wald Testinin P Değeri		0,9359

Tablo 3'te yer alan F istatistiği ve istatistiğin “p” değeri, panel veri regresyon analizi ile oluşturulan modelin %1’lik anlamlılık düzeyinde bir bütün olarak anlamlı olduğunu, R^2 , bağımlı değişkende meydana gelen değişimin %10’unun model tarafından açıklanabildiğini ve Durbin Watson istatistik değeri ise modelde otokorelasyon olmadığını ortaya koymaktadır. Modele ilişkin sonuçlarda değişen varyansın olup olmadığını belirlenebilmesi için sabit etkili panel veri regresyon analizinde kullanılan “Değiştirilmiş Wald Testi”nden yararlanılmıştır. İlgili testin Ki-kare (Chi-square) istatistiği 0,132442 ve olasılık değeri de 0,9359 olarak tespit edilmiştir. İstatistiğe ait olasılık değerinin %5’ten büyük olması değişen varyans sorununun olmadığını ortaya koymaktadır. Model sonuçlarına göre (Tablo 3), Z”, O ve S değişkenleri ile sistematik risk arasındaki ilişki pozitif ve sırasıyla %10, %1 ve %5 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Model sonuçlarına göre (Tablo 3), Altman Z”, Ohlson O ve Springate S model skorları ile bulunan firma iflas olasılıklarının sistematik risk üzerindeki pozitif etkisi, ilgili modelleri, BİST’de yer alan firmalar açısından etkin iflas göstergesi modeli yapmaktadır.

Bu sonuçlara bağlı olarak çalışmanın ikinci uygulama aşamasında, firmaları, iflas riskine sahip olan ve olmayan firmalar şeklinde iki farklı gruba ayırmak için Springate (1978) modelinin kullanılması uygun bulunmuştur⁹.

B. İflas Riskine Sahip Olan ve Olmayan Firmaların Borç Düzeyleri ile Hisse Değerleri Arasındaki İlişkiyi Ortaya Koyan Bulgular

Springate (1978) modeline göre iflas riskine sahip olan ve olmayan olarak iki gruba ayrılan firmaların değerlerindeki değişim oranları ile borçlanma düzeyleri arasındaki ilişki dengesiz panel veri regresyon analizi ile incelenmiştir. Panel veri regresyon analizinin, değişkenler arasındaki sahte ilişkiler nedeniyle yanıltıcı sonuçlar vermemesi, analize dâhil edilen değişkenlerin durağan olmasına bağlıdır. Eğer durağanlık yoksa t, F, Ki-Kare sınamaları ve benzerlerine dayanan geleneksel sınama süreçleri kuşku duruma gelir (Gujarati, 2006:707). Bu nedenle panel veri regresyon analizi öncesinde, Denklem 3’te yer alan değişkenlerin; (i) Levin, Lin ve Chu (2002) (ii) Im, Pesaran ve Shin (2003) ve (iii) Genelleştirilmiş Dickey ve Fuller (ADF) (1979) testi aracılığıyla serilerindeki birim kök süreci incelenmiştir. Test sonuçlarına (Tablo 4) göre tüm değişkenlerin düzeyde durağan olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 4: Panel Birim Kök Testi Sonuçları

Durağanlığı Test Eden Yöntemler	İflas Riskine Sahip Firmalar		İflas Riski Olmayan Firmalar	
	ΔV	LnBORÇ	ΔV	LnBORÇ
Levin, Lin & Chu t.	-27,9148*	-16,4445*	-5,02529*	-5,92976*
Im, Pesaran and Shin W-stat.	-32,0698*	-26,4355*	-4,88973*	-6,17317*
ADF - Fisher Chi-square.	1588,07*	13,9922*	45,7935*	59,8748*

* %1 anlamlılık seviyesinde anlamlıdır. Yani birim kök yoktur ve değişkenler durağandır.

⁹ Her ne kadar Ohlson (1980) modeli, %1 anlamlılık seviyesinde dahi anlamlı olarak bulursa da ilgili modelin iş yükünü artıran bir model olması nedeniyle zamandan tasarruf sağlamak amacıyla Springate (1978) modelinin kullanımı tercih edilmiştir.

Panel veri regresyon analizi, zaman serisi verileri ile yatay kesit verilerini birleştirerek, kesit analizinden farklı olarak birimlerin zaman boyutunda gözlenmesine ve zaman serisi analizinden farklı olarak da birden fazla birimin gözlenmesine (Frees, 2004, s.2) ve istatistiki ilişkilerin tespiti için oluşturulan modellerin bünyesinde yer alan değişkenlerle ilgili olabilen ve gözlenemeyen özel etkilerin kontrol edilmesine (Hausman ve Taylor, 1981, s.1377) imkan tanımaktadır. N sayıda birimin T dönemlik zaman serisi verileri dikkate alınarak ortaya konulan panel veri denklemi en genel gösterimiyle şu şekilde ifade edilebilir (Denklem 6):

$$Y_{it} = \beta_{1it} + \beta_{2it} X_{2it} + \dots + \beta_{Kit} X_{Kit} + \varepsilon_{it} \quad (6)$$

(Zaman serisi $t=1, \dots, T$) (Yatay kesit $i=1, \dots, N$)

β = Regresyon katsayıları.

Y_{it} = Bağımlı değişkenin i . birim için t zamanındaki değeri.

X_{Kit} = K bağımsız değişkeninin i . birim için t zamanındaki değeri.

Panel veri regresyon denkleminde (Denklem 6) yer alan sabit terim (β_{1it}) ile ilgili olarak yapılan farklı varsayımlara göre, farklı regresyon modellerin oluşturulması mümkündür (Judge vd., 1985). Buna göre panel veri analizi; sabit terimin, her yatay kesit birim için farklı sabit bir değer aldığı durumlarda “Sabit Etkiler Modeline - SEM” (Denklem 7) , aksine sabit terimin yatay kesit birimlere tamamen tesadüfi dağıldığı durumlarda ise “Tesadüfi Etkiler Modeline - TEM” (Denklem 8) uygun bir şekilde gerçekleştirilir (Greene, 2003). TEM'deki sabit terim ($\bar{\beta}_1$), bütün kesit birimlerinin ortalama sabiti olup her kesit birimin sabit teriminde meydana gelen değişiklikler, modele hata teriminin bir bileşeni “ μ_i ” olarak dâhil edilir.

$$Y_{it} = \beta_{1i} + \beta_2 X_{2it} + \dots + \beta_K X_{Kit} + \varepsilon_{it} \quad (7)$$

$$Y_{it} = \bar{\beta}_1 + \beta_2 X_{2it} + \dots + \beta_K X_{Kit} + \varepsilon_{it} + \mu_i \quad (8)$$

Çalışmada, panel veri regresyon analizinin hangi modele göre yapılacağını belirlenmesi amacıyla, tesadüfi etkiler modelinin geçerli olduğu hipotezini test eden (Greene, 2003) Hausman Testi kullanılmıştır. Hausman Testinin sonuçları, Tablo 5’de sunulmaktadır.

Tablo 5: Hausman Testi Sonuçları

Test Özeti	İflas Riskine Sahip Firmalar İçin		İflas Riskine Sahip Olmayan Firmalar İçin	
	İstatistik	Olasılık	İstatistik	Olasılık
Rassal yatay kesit	2.755627	0.0969	0.395030	0.5297

Hausman test sonucuna ait olasılık değerlerinin her iki grup için de %5’den büyük çıkması, panel veri regresyon analizinin tesadüfi etkiler modeli ile yapılacağını ortaya koymaktadır. Tesadüfi etkiler modeli doğrultusunda uygulanan panel veri analizinin sonuçları, her iki grup açısından da Tablo 6’da sunulmuştur.

Tablo 6: Dengesiz Panel Veri Analizi Sonuçları

	İflas Riskine Sahip Firmalar İçin		İflas Riskine Sahip Olmayan Firmalar İçin	
	Katsayı	t-İstatistiği	Katsayı	t-İstatistiği
Sabit Terim (C)	0.040309	4,796315*	0,056122	3,193596*
Borçlanma Düzeyi	0.040309	4,796315*	0,076045	3,193596*
R ²		0.004923		0.059244
Düzeltilmiş R ²		0.004711		0.053577
F-İstatistiği		23.25103*		10.45389*
Durbin-Watson		1,980376		2.137356

* %1 anlamlılık seviyesinde anlamlıdır

Tablo 6'da yer alan F istatistikleri, panel veri regresyon analizleri ile oluşturulan modellerin %1'lik anlamlılık düzeyinde bir bütün olarak anlamlı olduğunu, R² değerleri, bağımlı değişkende meydana gelen değişimin birinci model açısından %0,4'ünün ikinci model açısından da %5'inin model tarafından açıklanabildiğini ve Durbin Watson istatistik değerleri ise modellerde otokorelasyon olmadığını ortaya koymaktadır. Model sonuçlarına göre (Tablo 6), firmaların borçlanma düzeyleri ile piyasa değerleri arasındaki ilişki her iki grupta yer alan firmalar açısından pozitif ve %1 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. İlgili bulgular; Ross (1977), Masulis (1983), Barbee vd. (1996), Harvey vd. (2004) ve Burca (2008) tarafından yapılan çalışma sonuçlarıyla örtüşmekte ve firma borç düzeyindeki değişimlerin, firma değerinde meydana gelecek değişimlere yönelik bilgiler içerdiğini ortaya koymaktadır.

Model sonuçları doğrultusunda, çalışmanın birinci hipotezi kabul, ikinci hipotezi ise reddedilmiş ve dengeleme teorisinin BİST'de yer alan firmalar açısından geçerli bir teori olmadığı ortaya konulmuştur.

IV. SONUÇ

Hisse senetleri Borsa İstanbul (BİST)'da işlem gören 168 firmayı incelemeye esas alan bu çalışma, öncelikle firmaları iflas riskinde olan ve olmayan firmalar olarak iki gruba ayırmayı sonrasında ise her iki grup açısından da firmaların sermaye yapıları ile piyasa değerleri arasındaki ilişkiyi inceleyerek dengeleme teorisinin, BİST'de geçerli olup olmadığını test etmeyi amaç edinmiştir.

168 firmanın aylık hisse getirilerinin, beta katsayılarının, finansal tablo verilerinin ve piyasa değerlerinin kullanıldığı çalışmada, öncelikle etkin iflas göstergesi modeli olarak, Springate (1978) modeli belirlenmiştir. Sonrasında, Springate (1978) modeli ile firmalar, üçer aylık dönem bazında iflas riskine sahip olup olmamaya göre iki gruba ayrılmış ve her iki grupta yer alan firmaların borçlanma düzeyleri ile firma değerleri arasındaki ilişki dengesiz panel veri analizi ile incelenmiştir. Yapılan analiz sonucunda; her iki grupta yer alan firmalar açısından, firmaların borçlanma düzeyleri ile piyasa değerleri arasında pozitif bir ilişki bulunmuş ve dengeleme teorisinin BİST'de yer alan firmalar açısından geçerli bir teori olmadığı ortaya konulmuştur. Bu sonuç, yatırımcıların, firma yöneticilerinin kendilerinden çok daha fazla bilgiye sahip olduğuna (asimetrik bilgi) ve firmaların borçlanma düzeylerindeki değişimlere bakarak

eksik olduğunu düşündükleri bilgilerini tamamlayabileceklerine inanmalarından kaynaklanabilir. Bu inanca göre; borçlanma yoluyla finansman, piyasa tarafından pozitif bir sinyal olarak algılanır ve bu da firma piyasa değerini yükseltir (Ceylan ve Korkmaz, 2008: 259). Dolayısıyla sonraki çalışmalar, asimetrik bilgi teorisi ekseninde borç-firma değeri ilişkisini inceleyerek literatüre katkı sağlayabilir.

KAYNAKÇA

- AKGÜÇ, Öztin (1998), *Finansal Yönetim*, İstanbul: Avcıol Basım Yayın.
- ALTMAN, Edward I. (1968), "Financial Ratios, Discriminant Analysis and The Prediction of Corporate Bankruptcy", *The Journal of Finance*, 23 (4), 589-609.
- ALTMAN, Edward I. (1983), *Corporate Financial Distress*, USA: John Wiley & Sons.
- ALTMAN, Edward I. (1993), *Corporate financial distress and bankruptcy*, New York: John Wiley & Sons, Inc.
- AYDIN, Nurhan, BAŞAR, Mehmet ve Metin COŞKUN (2010), *Finansal Yönetim*, Ankara: Detay Yayıncılık.
- BARBEE William C., MUKHERJI Sandip and Gary A. RAINES (1996), "Do Sales-Price and Debt-Equity Explain Stock Returns Better than Book-Market and Firm Size?", *Financial Analysts Journal*, 52(2), 56-60.
- BREALEY, Richard A., MYERS, Stewart C. ve Alan J. MARCUS (2001), "Fundamentals of Corporate Finance". Ü. Bozkurt, T. Arıkan ve H. Doğukanlı (çev.), *İşletme Finansının Temelleri*, McGraw-Hill Inc.
- BRIGHAM, Eugene F. (1996), "Fundamentals of Financial Management". Ö. Akmut ve H. Sarıaslan (çev.), *Finansal Yönetimin Temelleri*, Chicago: Dryden Press.
- BURCA Nazif (2008), *Sermaye Yapısı Ve Hisse Senedi Değeri Arasındaki İlişkinin Değişik Borsalarda Mukayeseli Olarak İncelenmesi*, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü: Yayınlanmamış Doktora Tezi,
- CEYLAN, Ali ve Turhan KORKMAZ (2008), *Finansal Yönetim*, Bursa: Ekin Basım.
- CASSAR, Gavin ve Scott HOLMES (2003), "Capital Structure and Financing of SMEs: Australian Evidence", *Accounting & Finance*, 43(2), 123-147.
- CHAKRABORTY, Indrani (2010), "Capital Structure in an Emerging Stock Market: The Case of India", *Research in International Business and Finance*, 24, 295-314.
- CHEN, Jean J. (2004), "Determinants of Capital Structure of Chinese-Listed Companies", *Journal of Business Research*, 57(12), 1341-1351.
- COTEİ, Carmen ve Joseph FARHAT (2009), "The Trade-Off Theory and The Pecking Order Theory: Are They Mutually Exclusive?", *North American Journal of Finance & Banking Research*, 3(3), 1-17.
- DE MEDEIROS, Otavio R. ve Cecilio E. DAHER (2004), "Testing Static Tradeoff Against Pecking Order Models of Capital Structure in Brazilian Firms", *4th USP Congress of Management Control and Accounting*.
- DE MIGUEL, Alberto ve Julio PINDADO (2001), "Determinants of Capital Structure: New Evidence From Spanish Panel Data", *Journal of Corporate Finance*, 7(1), 77-99.
- DELCOURE, Natalya (2007), "The Determinants of Capital Structure in Transitional Economies", *International Review of Economics and Finance*, 16, 400-415.
- DICKEY, David A. ve Wayne A. FULLER (1979), "Distribution of The Estimators for Autoregressive Time Series with a Unit Root", *Journal of the American Statistical Association*, 74, 427-431.
- DURAND, David (1962), "Cost of Debt and Equity Funds for Business Trends and Problems of Measurement", *Conference on Research on Business Finance*, 215-262.
- ERCAN, Metin K. ve Ünsal BAN (2005), *Finansal Yönetim*, Ankara: Gazi Kitabevi.
- FAMA, Eugene ve Kenneth R. FRENCH (2002), "Testing Trade-Off and Pecking Order Predictions About Dividends and Debt", *The Review of Financial Studies*, 15(1), 1-33.
- FRANK, Murray Z. ve Vidhan K. GOYAL (2008), "Trade-off and Pecking Order Theories of Debt", *Handbook of Empirical Corporate Finance*, 2, 135-202.

- FREES, Edward W. (2004), *Longitudinal and Panel Data: Analysis and Applications in the Social Sciences*, New York: Cambridge University Press,
- FULMER, John G., MOON, James E., GAVIN, Thomas A. ve J. Michael ERWIN (1984), "A Bankruptcy Classification Model for Small Firms", *Journal of Commercial Bank Lending*, 66 (11), 25-37.
- GITMAN, Lawrence (2009), *Principles of Managerial Finance*, New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- GIVOLY, D., HAYN C., OFER R. ve O. SARIG (1992), "Taxes And Capital Structure: Evidence From Firm's Response to The Tax Reform Act of 1986". *Review Financial Studies*, 5(2), 331-355.
- GRAHAM, John R. ve Campbell R. HARVEY (2001), "The Theory and Practice of Corporate Finance: Evidence From The Field", *Journal of Financial Economics*, 60(2), 187-243.
- GREENE, William H. (2003), *Econometric Analysis*, New Jersey: Prentice Hall.
- GUJARATI, Damodar N. (2006), "Basic Econometrics". Ü. Şenesen ve G.G. Şenesen (çev.), *Temel Ekonometri*, McGraw-Hill.
- GÜLŞEN, Ahmet Z. ve Özge ÜLKÜTAŞ (2012), "Sermaye Yapısının Belirlenmesinde Finansman Hiyerarşisi Teorisi ve Ödünleşme Teorisi: İMKB Sanayi Endeksinde Yer Alan Firmalar Üzerine Bir Uygulama", *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(15), 49-60.
- GÜRSOY, Cudi T. (2012), *Finansal Yönetim İlkeleri*, İstanbul: Beta Basım.
- HARVEY, Campbell R., LINS, Karl V. ve Andrew H. ROPER (2004), "The Effect of Capital Structure When Expected Agency Costs Are Extreme", *Journal of Financial Economics*, 74, 3-30.
- HAUSMAN, Jerry A. ve William E. TAYLOR (1981), "Panel Data and Unobservable Individual Effects", *Econometrica*, 49 (6), 1377-1398.
- HUANG, Samuel G. ve Frank M. SONG. (2004), "The Determinants of Capital Structure: Evidence From China", *China Economic Quarterly-Beijing*, 3, 395-414.
- ISMAIL, Faizah (2006), *A Study of Alternative Capital Structure Theories in the Malaysian Context*, University of Nottingham: PhD Thesis.
- IM, Kyung S., PESARAN, M. Hashem ve Yongcheol SHIN (2003), "Testing For Unit Roots In Heterogeneous Panels", *Journal of Econometrics*, 115 (1), 53-74.
- JUDGE, George G., GRIFFITHS, William E., HILL, R.Carter, LÜTKEPOHL, Helmut ve Tsoung C. LEE (1985), *The Theory and Practice of Econometrics*. New York: John Wiley & Sons, Second Edition.
- KARADENİZ, Erdiñç (2008), *Türk Konaklama İşletmelerinde Sermaye Yapısını Etkileyen Faktörlerin Analizi*, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü: Yayınlanmamış Doktora Tezi.
- KRAUS, Alan ve Robert H. LITZENBERGER (1973), "A State- Preference Model of Optimal Financial Leverage", *The Journal of Finance*, 28 (4), 911-922.
- KULA, Veysel (2001), "Verginin İşletmelerin Sermaye Yapılarına Etkisi", *Maliye Dergisi*, 136, 18-35.
- LEVIN, Andrew, LIN, Chien-Fu ve Chia-Shang J. CHU (2002), "Unit Root Tests in Panel Data: Asymptotic And Finite-Sample Properties", *Journal of Econometrics*. 108 (1), 1-24.
- LONG, Michael ve Ileen MALITZ (1985), "The Investment Financing Nexus: Some Empirical Evidence", *Midland Corporate Finance Journal*, 3, 53-59.
- MARSH, Paul (1982), "The Choice Between Equity and Debt: An Empirical Study", *The Journal of Finance*, 37(1), 121-144.
- MASULIS, Ronald, W. (1983), "The Impact of Capital Structure Change on Firm Value: Some Estimates", *The Journal of Finance*, XXXVIII, 107-126.
- MILLER, Merton (1977), "Debt And Taxes", *The Journal of Finance*, 32(2), 261-275.
- MODIGLIANI, Franco ve Merton MILLER (1958), "The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory Investment", *The American Economic Review*, 48 (3), 261-297.
- MODIGLIANI, Franco ve Merton MILLER (1963), "Corporate Income Taxes and the Cost of Capital: A Correction", *The American Economic Review*, 53 (3), 433-443.
- MYERS, Stewart C. (1984), "The Capital Structure Puzzle", *The Journal of Finance*, 39(3), 574-592.

- OHLSON, James A. (1980), "Financial Ratios and The Probabilistic Prediction of Bankruptcy", *Journal of Accounting Research*, 18(1), 109-131.
- OKUYAN, H. Aydın ve H. Mehmet TAŞCI (2010), "Sermaye Yapısının Belirleyicileri: Türkiye'deki En Büyük 1000 Sanayi İşletmesinde Bir Uygulama", *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar*, 4(1), 105-120.
- RAJAN Raghuram G. ve Luigi ZINGALES (1995), "What Do We Know About Capital Structure? Some Evidence From International Data", *The Journal of Finance*, 50(5), 421-60.
- ROSS, Stephen E. (1977), "The Determination of Financial Structure: The Incentive Signalling Approach", *Journal of Economics*, 8, 23-40.
- SPRINGATE, Gordon L.V. (1978), *Predicting The Possibility of Failure In A Canadian Firm*, A Discriminant Analysis, Simon Fraser University: PhD Thesis.
- TAGGART, Robert A. (1977), "A Model of Corporate Financing Decisions", *The Journal of Finance*, 32(5), 1467-1484.
- TONG, Guanqun ve Christopher J. GREEN (2005), "Pecking Order or Trade-Off Hypothesis? Evidence on The Capital Structure of Chinese Companies", *Applied Economics*, 37(19), 2179-2189.
- ÜRETEN, Aykan ve Metin K. ERCAN (2000), *Firma Değerinin Tespiti ve Yönetimi*, Ankara: Gazi Kitabevi.
- YILDIZ, Mehmet E., YALAMA, Abdullah ve Güven SEVİL (2009), "Sermaye Yapısı Teorilerinin Geçerliliğinin Test Edilmesi: Panel Veri Analizi Kullanılarak İMKB-İmalat Sektörü Üzerinde Ampirik Bir Uygulama", *İktisat İşletme ve Finans*, 24(278), 25-45.
- ZMIJEWSKI, Mark E. (1984), "Methodological Issues Related to The Estimation of Financial Distress Prediction Models", *Journal of Accounting Research*, 22, 59-82.

Tarihsel Perspektif Işığında Türkiye Cumhuriyeti ve Rusya Federasyonu Arasındaki İlişkiler

İsmail DEMİR

Kocaeli Üniversitesi, S.B.E., Uluslararası İlişkiler Bölümü, Yüksek Lisans Öğrencisi, KOCAELİ

ÖZET

Türkiye Cumhuriyeti ve Rusya Federasyonu arasında günümüzde cereyan eden ilişkilerde ve devlet politikalarında yüzyıllar öncesinin imparatorluklarının izlerini görebiliriz. Bu imparatorluklar arasında büyük savaşlar cereyan etmiş, iki imparatorluğun çıkarları geniş bir coğrafyada birbiriyile çatışmış ancak her iki imparatorluk da 1789 Fransız İhtilali ile yayılan milliyetçilik akımlarının etkisiyle yok olmuş fakat bu iki imparatorluğun küllerinden iki yeni ulus devlet ortaya çıkmıştır: Türkiye Cumhuriyeti ve Rusya Federasyonu. Türkiye ve Rusya'da uzun soluklu Putin ve Erdoğan iktidarlari bu iki ülkenin siyaset, ticaret ve enerji alanında işbirliği yapmalarını sağlamış, "kazan-kazan" stratejisi güdülmüş ancak Kıbrıs, Çeçenistan ve Suriye İç Savaşı konularında iki ülke yönetimi farklı politikalar izlemiştir. Özellikle Suriye İç Savaşı'nda izlenen farklı yollar iki ülkenin karşılıklı ilişkilerini sekteye uğratabilecek önemli bir sorun gibi gözükmektedir. Bu çalışma, Rusya ve Türkiye'nin selefleri olan iki imparatorluğun tarihsel ilişkilerini incelerken aynı zamanda günümüz Rusya'sı ve Türkiye'sinin işbirliği alanlarını ve dış politika farklılıklarını gözler önüne sermektedir. Bu bilgiler ışığında yakın gelecekte ikili ilişkilerin seyrine dair öngörü çıkarılması ise okuyucunun takdirine bırakılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Rusya İmparatorluğu-Osmanlı İmparatorluğu İlişkileri, Türkiye Cumhuriyeti-SSCB İlişkileri, Türkiye Cumhuriyeti-Rusya Federasyonu İlişkileri, Recep Tayyip Erdoğan, Vladimir Putin, Enerji İşbirliği, Güncel Sorunlar.

JEL Sınıflaması: N40

Relations Between Republic of Turkey and Russian Federation In Consideration of Historical Perspective

ABSTRACT

In relations and state policies between Republic of Turkey and Russian Federation at present, we can see the traces of empires which were existent centuries before. Big wars occurred between these empires, interests of these two empires conflicted with each other but both of them disappeared with the effect of nationalism movements, yet two new nation-states emerged from the ashes of these two empires: Republic of Turkey and Russian Federation. Long-term governments of Putin and Erdogan in Turkey and Russia provided these two states to make cooperation in the fields of politics, trade and energy, "win-win" strategy was followed but these two states had different policies in the areas of Cyprus, Chechnya, and Syrian Civil War. Especially the different oaths followed by two states in Syrian Civil War seems to be an important problem that can interrupt the good relations of these two countries. This study, while examining Russia and Turkey's predecessors' historical relations, at the same time reveals modern Russia and Turkey's cooperation areas and foreign policy differences. In the light of these knowledges, predictions about relations between Turkey and Russia in the near future is left to readers' discretion.

Key Words: Russian Empire-Ottoman Empire Relations, Republic of Turkey-USSR Relations, Republic of Turkey-Russian Federation Relations, Recep Tayyip Erdoğan, Vladimir Putin, Energy Cooperation, Current Problems.

JEL Classification: N40

GİRİŞ

“Kızılordu’nun söylediği ‘Ceddin Deden’ ve ‘Genç Osman’ marşları ile coşan sanatseverler Mehter Takımı’nın ‘Kalinka’ şarkısına Rus ve Türk bayraklarını sallayarak eşlik etti.”¹ Bu cümleyi Rus Çarı I. Petro ve Osmanlı Padişahı III. Ahmet okusaydı böyle bir durumun gerçekleşmesinin olanaksız olduğu yönünde fikre varabilirlerdi. Günümüzde yukarıda da bahsedildiği gibi kültür alanının yanı sıra ekonomik, askerî, ve teknolojik alanlarda da işbirliği ve barışçıl etkileşim içerisinde olan Türk ve Rus devletlerinin ortak geçmişleri aslında kanlı siyasi ve askerî olaylara sahne olmuştur. Egemenlik için ilk kez aşağı Volga havzasında 1569 yılında karşılaşan (İnalçık, 1982: 6) Rus ve Türk milletlerinin bu tarihten itibaren kurdukları devletler Çarlık Rusya’sı, Rusya İmparatorluğu, Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği, Rusya Federasyonu, Osmanlı İmparatorluğu ve Türkiye Cumhuriyeti gibi değişik isimler almış ve birbirlerine karşı izledikleri siyasi politikalar farklılık göstermiştir. Rusya İmparatorluğu, dinsel (Osmanlı İmparatorluğu içerisindeki Ortodoks Hıristiyanları Osmanlı ve İran’ın elinden kurtarmak) (Sapmaz, 2008: 23) ve jeo-ekonomik (sıcak denizlere çıkışı ve büyük limanları olmayan ülkenin güneye inip ticaretini geliştirmek) (Keleş, 2009: 90) hedefleri doğrultusunda 18. ve 19. yüzyıllar boyunca Osmanlı’ya karşı hamleler yaparken Osmanlı İmparatorluğu bu yüzyıllarda, Kuruluş ve Yükselme Dönemi’nin cihat ve fetih politikalarını devletin Duraklama Dönemi’ne girmesiyle bırakmak zorunda kalmış ve bu politikaların yerine diğer devletlerle diplomasi yapma (ekonomik, siyasî, askerî, ve teknolojik antlaşmalar yapma) politikasını benimsemiştir (Kodaman ve Akçay, 2010: 80-82). 18. ve 19. yüzyıllar Osmanlı ve Rus İmparatorlukları arasında çetin savaflara sahne olurken I. Dünya Savaşı’nda Ruslar parçalanmakta olan Osmanlı’nın doğu kısımlarını işgal etmiş ancak hem Osmanlı’nın Boğazları kapaması hem de Rusya’da Bolşevik İhtilali’nin baş göstermesi nedenlerinden savaştan çekilmiştir (Warhola ve Mitchell, 2006: 129). İki ulusun I. Dünya Savaşı’ndan sonra imparatorluklarının yerine yeni devletlerini kurdukları dönemden II. Dünya Savaşı’na kadar geçen sürede Türkiye Cumhuriyeti ve Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği dostane ilişkiler kurdular (Karpas, 2003: 188). II. Dünya Savaşı’nın sonlarına doğru Türkiye Cumhuriyeti, Almanya ve Japonya’ya savaş ilan etmiş ancak Sovyetler Birliği ise Türkiye’nin bu hamlesini yeterli görmeyip Kars ve Ardahan’ın ilhakını ve Türk Boğazlarında bir üs talep etmiştir (Gürtuna, 2006: 28). Rusların bu istekleri Türkiye Cumhuriyeti’nin dış politikasının Batı’ya yönelmesinde etkili olmuş ve çok geçmeden NATO Türkiye’yi üye olarak kabul etmiştir. Komünist ideoloji ile liberal ideolojinin çatıştığı ve Amerika Birleşik Devletleri ile SSCB’nin baş rolünü oynadığı Soğuk Savaş oyununda Türkiye Cumhuriyeti ABD ve Avrupa Birliği ile yakınlaşmıştır. SSCB-Türkiye Cumhuriyeti ilişkileri ancak 1980’lerde SSCB’nin uygulamaya başladığı yeniden yapılanma, demokratikleşme ve açıklık politikalarının Rus dış politikasında ideolojiyi bir kenara atması sayesinde normalleşmiş, 1984 yılında

¹ http://us.zaman.com.tr/us-tr/newsDetail_getNewsById.action?newsId=34704 20.03.2013

enerji (1987-2012 yılları arasını kapsayan ve serbest döviz karşılığında SSCB'den toplam 120 milyar metreküp doğalgaz alınacağını öngören antlaşma), ticaret ve kültür alanlarında çeşitli antlaşmalar iki ülke arasında imzalanmıştır (Oran, 2005: 159-166). Rusya Federasyonu'nun kurulmasından Vladimir Putin'in başa geçtiği döneme kadar iki ülke Orta Asya (Türk Cumhuriyetler), Balkanlar (Bosna Hersek ve Kosova sorunları), Hazar Havzası ve Kafkaslar (bu bölgedeki enerji kaynaklarının tankerlerle İstanbul Boğazı'ndan dünya pazarlarına ulaştırılması sorunu) ve Çeçenistan konularında zıt politikalar izlediler (Oran, 2005: 543-544). Vladimir Putin ve Dmitri Medvedev dönemleri ise Türkiye Cumhuriyeti'nin çok partili hayata geçtiğinden beri en uzun süre iktidarda kalan Adalet ve Kalkınma Partisi dönemine rastlar. Rusya'da Putin'in, Türkiye'de ise Erdoğan'ın 2000'li yıllarda siyasete damga vurduğu 21. yüzyılın ilk çeyreğinin henüz bitmediği günümüzde, Rusya Federasyonu ve Türkiye Cumhuriyeti ticaret ve enerji alanlarında yakın işbirliği içindedirler. İki ülke liderleri sıkça ortak işbirliği antlaşmalarına imza atmakta ve ülke ziyaretlerinde bulunmaktadır.

Bu çalışmanın ilk bölümünde, günümüzde Rusya Federasyonu ve Türkiye Cumhuriyeti arasındaki siyaset, ekonomi ve enerji ilişkilerini daha iyi anlayabilmek için bu iki ülkenin selefleri arasında cereyan etmiş önemli olaylar, bu olayların yaşandığı dönemler dikkate alınarak incelenecek, ikinci bölümünde 21. yüzyılda iki ülke arasındaki siyasal ve ekonomik yakınlaşma irdelenecek ve Türkiye Cumhuriyeti ve Rusya Federasyonu ilişkilerinde enerjinin (petrol-doğalgaz ve nükleer enerji) rolü sorgulanacaktır. Üçüncü bölümde iki ülke arasında son yıllarda meydana gelen anlaşmazlık konuları anlatılacak ve sonuç bölümünde elde edilen veriler ve ulaşılan çıkarımlar hakkında genel bir değerlendirme yapılacaktır.

I. GEÇMİŞE YOLCULUK: 18. YÜZYILDAN GÜNÜMÜZE TÜRK-RUS İLİŞKİLERİ

A. Emperyal Dönemden I. Dünya Savaşı'na Osmanlı-Rus İlişkileri

Rusya İmparatorluğu ve Osmanlı İmparatorluğu arasında meydana gelen mücadele I. Dünya Savaşı'na kadar Karadeniz, Kafkasya, ve Balkanlar odaklı olmuş, bu bölgelerin hakimiyetini ele geçirmek için birçok savaş yapılmış ve bu savaşlar neticesinde çeşitli antlaşmalar imzalanmıştır. Bu bağlamda, bu bölümde Küçük Kaynarca Antlaşması, 1828-29 Osmanlı-Rus Savaşı ve Edirne Antlaşması, 1877-78 Osmanlı-Rus Savaşı, ve son olarak Balkan Savaşları üzerinde durulacaktır.

18. yüzyılda Osmanlı İmparatorluğu'nun zayıflamaya başlamasıyla Ruslar İstanbul Boğazı, Marmara Denizi ve Çanakkale Boğazı'nı ele geçirme hayalleri kurmaya başladılar. Bu hayal aslında zengin ve güçlü olan Rus İmparatorluğu'nun sınırlarının coğrafik olarak kısıtlanmış ve açık denizlere ulaşamamış olmasından dolayı son derece önemliydi (Gürtuna, 2006: 16). Eğer Ruslar açık denizlere ulaşabilirlerse ticaretlerini geliştirecek ve refah seviyelerini arttıracaklardı. Bu yüzyılın ikinci yarısından itibaren Rusya İmparatorluğu'nun Büyük Kuzey Savaşı'nda İsveç'i yenmesi ve aynı dönemde Polonya topraklarını işgal etmesi, kuzey ve batı topraklarını garanti altına almasını sağladı (Özer,

2008: 5). Osmanlı Veziri Baltacı Mehmet Paşa'nın ordusunun Çar Deli Petro kumandasındaki Rus ordusunu Prut nehri kıyısında imha etmemesi ve iki tarafın antlaşma yaparak savaşı sona erdirmesi belki de Rusların 1768-1774 yılları arasındaki dönemde Osmanlı ordularıyla şiddetli çarpışmalar yapabilmesini ve bu savaşın sonundaki Küçük Kaynarca Antlaşması ile Kafkasya'da hakimiyet kurmasını sağlayan önemli bir hata olmuştur (Özer, 2008: 8). Bu durum, Kanuni döneminde Rodos'ta sıkıştırılan şövalyelerin imha edilmeyip Malta adasına sürülmesine benzemektedir. Nitekim, 1768-1774 Savaşı'nın galibi olan Ruslar, savaşı bitiren 1774 tarihli *Küçük Kaynarca Antlaşması* ile Osmanlı başkenti İstanbul'da sürekli elçi bulundurma hakkını, Karadeniz'de serbestçe ticaret yapma hakkını, Boğazlar yoluyla serbestçe Akdeniz'e ulaşabilme hakkını elde etmiş, Moldavya, Gürcistan ve Eflak'ı işgal etmiş ve bu antlaşma Rusların Osmanlı topraklarındaki Ortodoksların koruyucusu olma iddiasına zemin hazırlamıştır (Davison, 1976: 463-474). Zaten dönemin Rus yöneticisi Çariçe Büyük Katerina Bizans'ın mirasçısı olarak, çift başlı ve Bizans kökenli çarlık bayrağını İstanbul Boğazı kıyılarına dikmeyi kendine çoktan hedef edinmişti (Sander, 2007: 204).

1789 yılında liberalizmi ve milliyetçiliği tüm Avrupa'ya yayan Fransız İhtilali'nin meydana getirdiği patlamanın dalgaları çok geçmeden Osmanlı İmparatorluğu'nu himayesindeki ulusları da tesiri altına almıştır (Sander, 2007: 168). Rusya'nın Balkanlar'daki Slav milletlerini tek bir bayrak altında birleştirip bu birliğin başkentini de İstanbul yapma amacı bu ihtilalden sonra şekillenmiş, Yunanlıların Ruslar tarafından desteklenip isyan etmeleriyle başlayan 1828-29 *Osmanlı-Rus Savaşı* sırasında Osmanlı birçok kale kaybetmiş, Ruslar Kars ve Erzurum gibi önemli şehirleri ele geçirmişlerdir (Kara, 2005: 117-122). Bu savaşta yaklaşık 130.000 kişi hayatını kaybetmiş², savaş bitiminde yapılan 1829 tarihli *Edirne Antlaşması* ile Rusya Tuna Nehri'nin ve Kafkasya'nın Karadeniz kıyısının kontrolünü ele geçirmiş, Yunanistan ve Sırbistan'ın özerklik kazanmasını sağlamıştır.³ Osmanlı İmparatorluğu Edirne Antlaşması ile Rusya İmparatorluğu'na 15 milyon düka altını tazminat ödemeyi kabul etmiştir (Fry vd., 2002: 134). Osmanlı Padişahı Sultan Mahmut'un kendi devletinin aleyhine olan bu antlaşmayı imzalarken gözyaşı dökmüş olduğu söylenir (Chesney, 1854: 249). Bu yıllardan hemen sonra Mısır'da Mehmet Ali Paşa'nın isyan etmesiyle zor durumda kalan Osmanlı İmparatorluğu, Rusya İmparatorluğu ile bir savunma ittifakı antlaşması olan 1833 tarihli Hünkâr İskelesi Antlaşması'nı imzalamış ve Ruslar herhangi bir savaş durumunda yabancı gemilere Boğazların kapatılması sözünü Osmanlı'dan almışlardır (Fry vd., 2002: 135). Bu antlaşma iki imparatorluk arasında imzalanmış önemli bir işbirliğidir ve bu durum Avrupa devletlerinin tedirgin olmasına neden olmuştur (Woodward, 1997: 234).

² <http://www.onwar.com/aced/data/romeo/russoturk1828.htm> 23.03.2013

³ <http://www.rusartnet.com/russia/history/romanov/russo-turkish-war-1828%E2%80%931829> 23.03.2013

1869 yılında “Slavofil düşünce”⁴, Panslavizm⁵ ve emperyalizm fikirlerini kaynaştırmayı hedefleyen Rus siyaset bilimci ve ekonomist Nikolai Danilevsky, bu amaçla ‘Rusya ve Avrupa’ isimli bir eser hazırlamış ve bu eserinde ortak Slav kültürünün gelecekte İstanbul’un başkenti olduğu bir Slav halkları federasyonu kurulduğunda kilit rol oynayabileceğini ve bu kilidi de ancak Rusların kullanabileceğini ifade etmiştir (Zevelev, 2009: 78-79). Bu fikirler bütününe 19. yüzyılda Osmanlı İmparatorluğu’nu ve Avrupalı büyük güçleri rahatsız ettiğini ve 20. yüzyılın ikinci yarısında Rusya İmparatorluğu’nun halefi olan Sovyetler Birliği’nin on yıllar sonra bu düşünceleri komünizm ile işleyerek bu kez hem Doğu Avrupa hem de Güney Avrupa ülkelerini etki altında bırakmak suretiyle ABD liderliğindeki Batı ülkelerini tedirgin ettiğini görmekteyiz. Görüldüğü gibi Ruslar için ideoloji temelleri üzerine dış politika inşa etmek geleneksel bir tutumdur.

19. yüzyılın son çeyreğinde bir kez daha savaşa tutuşan Osmanlı ve Rusya İmparatorlukları 1877-78 *Osmanlı-Rus Harbi*’nde karşı karşıya geldiler. O yıllarda Osmanlı İmparatorluğu Avrupalı devletlerin kredileriyle ayakta duruyordu ve Osmanlı’nın Avrupa’ya duyduğu bu finansal bağımlılığı Ruslar etkisizleştirip kendilerine avantaj sağlamak amacındaydılar (Milgrim, 1978: 521). Ayrıca Ruslar yayılcı bir politika izliyor, Karadeniz’i bir Rus iç denizi haline getirmeyi Panslavist hedefleri doğrultusunda amaçlıyorlardı (Hotko, 2007: 1). Savaş sonunda amacına ulaşan Rus İmparatorluğu, imzalanan Berlin Antlaşması ile Doğu Anadolu’da bazı toprak kazanımları elde etti ve Romanya, Sırbistan ve Karadağ’ın tam bağımsızlıklarının tanınmasını sağladı (Gürtuna, 2006: 20).

I. Dünya Savaşı’ndan önce Rus ve Osmanlı İmparatorlukları bu kez 1912-1913 Balkan Savaşları’nda birbirlerine siyasi olarak rakip oldular. 1912-1913 Balkan Savaşları, kimine göre güney Avrupa Hıristiyan uluslarının özgürlük mücadelesiyken kimine göre ise çökmekte olan Osmanlı İmparatorluğu’na karşı verilmiş olan bir Haçlı Seferi’ydi (Wasti, 2004: 59). Balkan Savaşları’nın Ruslar için önemi Boğazların (İstanbul ve Çanakkale Boğazları) ticaret durakları olmalarıydı. Ruslar çıkardıkları petrol, kömür ve manganezi kendi topraklarının güneyindeki yani Karadeniz’deki limanları vasıtasıyla ihraç ediyor ve yine bu limanlar vasıtasıyla önemli teknolojik ithalat malları elde ediyorlardı. 1912 yılında İtalyanların Çanakkale’ye saldırması sonucunda Osmanlı’nın Boğazları gemi trafiğine kapaması Rusları olumsuz etkilemiştir (Bobroff, 2000: 77-78). 1913 yılında Balkanlar’daki savaş Bulgaristan, Yunanistan, Sırbistan, Karadağ ve

⁴ Slavofil düşünce, Rusya’nın kendi otantik geleneklerini ve komünal sosyal örgütlenmelerini koruması gerektiğini savunur. Slavofillere göre Rusya’nın kayda değer bir kültürü bulunmaktaydı ve Rus elitleri de bu kendilerine özgü, zengin ve kıymetli olan mirasa sahip çıkmalıydılar. Rus Slavofillerinin karakteristik olarak Rus geleneklerine ve Rus tarihinin ayrıt ediciliğine dair derin bir inanca sahip olduğu görülür. Bakınız: Sezgin Kaya & Ömer Göksel İşyar, **Rus Yayılcılığı ve Slavofil Düşüncenin Tarihsel Gelişimi**, OAKA, Cilt:4, Sayı:8, ss. 25-49, 2009, s. 30.

⁵ Sekiz Slav milletinin Rusya önderliğinde bir Slav Federasyonu kurmasını ve bu federasyonun Slav milletlerini ‘Türk zulmü’nden kurtarmasını hedefleyen, ilk kez 1826 yılında Slovak yazar J. Herkel tarafından ortaya atılmış kavram. Bakınız: Galip Çağ, **Panslavizmin Fikri Temelleri ve Slav Birliği Çabaları**, Sakarya Üniversitesi, Fen Edebiyat Fakültesi Dergisi, 2008-I, s. 211-212.

Romanya devletlerini içine alarak genişlemiştir. Tüm bu ülkeler Balkan Savaşları'ndan hemen önce Rus İmparatorluğu'yla yakın ilişkiler içerisine girmişlerdi. 1902'de Bulgaristan Rusya ile askerî bir antlaşma yapmış, 1903'te Sırbistan'da bir darbe ile Rus yanlısı bir yönetim başa geçmişti. Karadağ'ın ise zaten Rus Romanov kraliyet ailesi ile hanedanlık bağları vardı (Hall, 2004: 564). Tüm bu gerçekler Rusların bu ülkelere Osmanlı'dan toprak koparmaları için gerekli desteği vermesini sağlıyordu. Ruslar ve Osmanlılar Balkan Savaşları'nda askeri çatışmalar yapmadıysa da Rusların tarihi emelleri doğrultusunda Osmanlı'ya karşı Balkan ülkelerini desteklemiş olma ihtimalleri yüksektir. Ancak hem Osmanlı hem de Rus devletleri Balkan Savaşları'ndan hemen sonra başlayan I. Dünya Savaşı ile yeniden cephe cepheye savaşmaya başlamış ve bu savaş iki imparatorluğun da sonu olmuştur.

I. Dünya Savaşı'nda Rusya İmparatorluğu'nun Osmanlı odaklı politikası üç unsur üzerine yoğunlaşmıştır; Balkanlar, Boğazlar ve Ermenistan. Rusya İstanbul ve Çanakkale Boğazlarını ele geçirme amacına uygun olarak Osmanlı İmparatorluğu'nun İttifak Bloku içerisinde savaşa girmesini sağlamışsa da Balkan ülkelerinin topluca Avusturya-Macaristan ve Osmanlı İmparatorluğu'na saldırmasını sağlayamamıştır (Aslanova, 2008: 62-72). Ayrıca, Osmanlı İmparatorluğu'nun İngiltere ve Fransa tarafından Rusya'ya Boğazlar vasıtasıyla yardım gönderilmesine izin vermemesi iç huzursuzluklarla boğuşan Rusların belini bükmüştür. Savaş esnasında Sarıkamış'ta binlerce Osmanlı askerinin kaybedilmesi Osmanlı'nın Ermeni isyan hareketlerinde etkisiz kalmasına neden olmuş, Ermeniler Rusya'nın kontrolünde Büyük Ermenistan'ın kurulmasını Ruslardan talep etmiştir (Aslanova, 2008: 167). Ermeni isyanları Rusların Osmanlı'nın doğu kesimindeki illeri işgal etmesini kolaylaştırmış, nihayetinde Rus vatanında çıkan Bolşevik İhtilali nedeniyle savaştan çekilen Rusya Kars, Ardahan ve Batum'u 40 yıl sonra Osmanlı'ya geri vermiştir (Aslanova, 2008: 186). I. Dünya Savaşı böylece hem Romanov hem de Osmanlı monarşilerinin yani eski rejimlerin sonunu getirmiştir. Osmanlı ve Rus İmparatorluklarının halefleri çok geçmeden kurulmuş ve bu iki aktör 20. yüzyılın yeni haritalarındaki yerlerini almışlardır.

Tanzimat Fermanı'nın ilanı ile başlayan ve 1870'lerden sonra devam eden süreçte Osmanlılar arasında Türklük bilinci yayılmış ve ülke dışındaki Türklere ilgi gösterilmeye başlanmıştır. Pan-Türkizm denen bu girişim Meşrutiyetin ilanından hemen sonra Osmanlı Devleti ve Türk dünyası için bir kurtuluş reçetesi olarak sunulmaya başlandı (Karaçavuş, 2013: 4-5). Pan-Türkizm, Birinci Dünya Savaşı'nda Osmanlı Devleti'nin siyasetinde belirleyici ideoloji halini aldı (Demirtepe & Özkan, 2013: 131). 19. Yüzyıl Rusyasında ise bu dönemde Pan-slavizm ve slavofil ideoloji hakimdi. İki imparatorluğun Birinci Dünya Savaşı'nda girdikleri ittifak grupları da fark göstermekteydi. Osmanlı Devleti, Almanya, Avusturya-Macaristan ve Bulgaristan'ın oluşturduğu İttifak Bloğu'na katılırken Rusya, başını Fransa, İngiltere, ABD, Japonya ve İtalya'nın çektiği İtilaf Devletleri safında yer almıştır. Ancak savaş sonrası iki ülke kısa bir dönem için dostluk ilişkileri geliştirmişlerdir.

B. Türkiye Cumhuriyeti-Sovyetler Birliği İlişkilerine Genel Bir Bakış

1921-1936 dönemi Türkiye Cumhuriyeti ve Sovyetler Birliği ülkelerinin dostane ilişkiler geliştirdikleri bir dönem olsa da dostluk yılları fazla uzun sürmemiş ve II. Dünya Savaşı ile birlikte sona ermiştir (Karpaz, 2003: 188). Bu dönem 1921 yılında “Türkiye-Sovyet Rusya Dostluk ve Kardeşlik Antlaşması”nın imzalanmasıyla başlamıştır. Bu antlaşma iki ülkenin resmen birbirlerini tanımalarını, Batum’un Gürcistan’a bırakılmasını, Nahçıvan’ın özerk statüye sahip olmasını, Türkiye’nin Çarlık Rusya’sına olan mali yükümlülüklerinin iptalini sağlamış (Benhür, 2008: 286) ve Türkiye SSCB’de Pantürkçülüğü ya da Türk ulusçuluğunu desteklemeyeceğinin sözünü verirken Sovyetler Birliği de Türkiye’de komünizmi desteklemeyeceğini belirtmiştir (Karpaz, 2003: 191). Böylelikle iki devlet de diğerinin topraklarında kendi ideolojisini yayma politikasını terk etmiştir. Bu antlaşma ile Orta Asya’daki Türk nüfus üzerinde istediği gibi hamle yapma imkanına kavuşan Sovyetler’in 2000’li yıllarda Orta Asya Türk Cumhuriyetleri’nin yönetimleri üzerinde Rusların halen söz sahibi olmasını sağladığı açıktır. Öyle ki Stalin’in politikaları Türk unsurların buldukları yerlerde nüfus ve nüfuz olarak hiçbir zaman dominant olamamalarına neden olmuş, hatta Orta Asya’da takas sistemi kurularak sermaye birikmesi de engellenmiştir (Günay, 2005: 45-46).

Türkiye Cumhuriyeti Sovyetler Birliği ilişkilerinin resmen başlaması daha önce de belirtildiği gibi bir barış dönemi getirmiştir. İki dünya savaşı arasındaki dönemde Türkiye Cumhuriyeti ve SSCB arasındaki ilişkilerin barışçıl ortamda geliştiği göze çarpmaktadır. 1925 yılında iki ülke Türk-Sovyet Saldırmazlık ve Tarafsızlık Antlaşması’nı imzalamış, 1927 yılında ise Ticaret Antlaşması imzalamışlardır (Şen, 2006: 57-68). 1928 yılında saldırı savaşını yasaklayan Kellogg-Briand Paktı’na imza koyarak hem SSCB hem de Türkiye Cumhuriyeti katılmıştır (Benhür, 2004: 327). 1930’lu yılların başında İtalya ve Bulgaristan’ın komşularına saldırganca davranması Türkiye, Yunanistan, Romanya ve Yugoslavya’nın birbirine yaklaşmasına neden olmuş ve bu devletler işbirliği amaçlı Balkan Antantı’nı 1934 yılında kurmuşlardır. Ancak Sovyetlerin baskısı üzerine Türkiye Balkan Antantı’na girerken Sovyetler Birliği’ne karşı yöneltilmiş bir eyleme hiçbir zaman katılmamayı taahhüt etmiştir (Şen, 2006: 81-82). Tüm bu gelişmelere dayanarak iki ülkenin birbirlerine karşı barışçıl bir arada yaşama politikası güttüğü söylenilebilir. 1945-1970 döneminde ise Türkiye ve SSCB birbirlerine karşı izledikleri dış politikalarda rekabete dayalı bir arada yaşama modelini benimsemişlerdir. II. Dünya Savaşı’nın sonunda, 1945 yılında Sovyetler Birliği Türkiye’ye nota verince iki devlet arasında soğuk rüzgârlar esmeye başlamıştır. Bu notaya göre Sovyetler, Kars ve Ardahan’ın kendisine bırakılmasını, Montreux Antlaşması’nın yeniden düzenlenmesini ve Boğazlarda Sovyet üslerinin kurulmasını istemekteydi. Ayrıca Sovyetler bir yıl sonra 1946’da yine Boğazların tüm ülke ticaret gemilerine daima açık olmasını, Boğazların tüm Karadeniz devletlerinin savaş gemilerine daima açık olmasını istediği bir notayı Türkiye’ye ulaştırmıştır (Benhür, 2004: 333). Doğrusunu söylemek gerekirse II. Dünya Savaşı sonrasında komünist Sovyet yönetimi Türkiye’yi dost güç olarak

görmemiş, Türkiye'yi güney sınırını tehdit eden bir unsur olarak algılamış, ve belki de en önemlisi Türkiye'yi olası bir askerî-siyasal çatışma durumunda SSCB'ye karşı Batılı güçlerin köprü olarak kullanacağı bir üs biçiminde görmüştür (Ulunian, 2003: 41). 1947'de ABD Başkanı Truman'ın ilan ettiği doktrin Sovyet komünizmine karşı Doğu Avrupa ülkelerine para yardımı yapmayı öngörmekteydi ki bu yardımdan Türkiye'nin payına düşen 100 milyon dolarlık askerî yardımdır ve bu doktrin SSCB'nin Akdeniz'e hakim olma emellerini baltalamıştır (Şen, 2006: 184). II. Dünya Savaşı'nda ekonomisi tahribata uğramış Avrupa ülkeleri bir de savaştan sonra Sovyetlerin etkisiyle başlatılan grevler nedeniyle ekonomik durgunluk ve rejim değişikliği tehlikeleriyle karşılaşmışlardır. Amerikan yönetimi Dış İşleri Bakanı Marshall'ın girişimleriyle Avrupa ülkelerine parasal ve teknik yardım sağlamak için girişimlere 1948 yılında başlayınca Türkiye Cumhuriyeti de yardım için başvuruda bulundu. Türkiye'ye yapılacak yardımı hibeler, ödünç miktarlar, dolaylı yardım ve teknik yardım oluşturmaktaydı (Ertem, 2009: 390-393). 1950'lerin ortalarına kadar dünyada oluşan Türkiye algısı içinde birçok ulusal azınlığın yok olma veya asimilasyon tehlikesiyle karşılaştığı pan-Türkçü bir devlet şeklindeydi ancak Truman Doktrini, Marshall Planı ve nihayetinde 1952 yılında Türkiye'nin NATO'ya kabul edilmesi, ülkenin Batı dünyasına entegre olma faaliyetini hızlandırırken tam tersine komünist bloktan uzaklaşmasına neden olmuş ve bu durum elbette ki Sovyet yönetimini hoşnut etmemiştir (Ulunian, 2003: 41). Ancak Rusların II. Dünya Savaşı'ndan hemen sonra Türkiye'den tehditkârca taleplerde bulunmalarının Türk dış politika yapıcılarını Batı yönünde adımlar atmaya zorladığı da unutulmamalıdır.

1954 yılında Türkiye Cumhuriyeti Başbakanı Adnan Menderes'in ABD'ye yaptığı ziyarette bu ülkeden 300 milyon dolarlık ek yardım isteğinin reddi dört yıl sonra Türkiye'de devalüasyona neden olmuş, Menderes yönetimi 1960 yılı Temmuz ayında 20 yıl sonra SSCB'ye ziyarette bulunacak ilk Türkiye Cumhuriyet hükümeti olmayı planlamış ve ABD'den umduğu cömertliği bulamayan yönetim çok yönlü bir dış politika izleme eğilimi göstermiştir (Aktaş, 1998: 85-87). 27 Mayıs 1960 tarihinde Türkiye'de Menderes hükümetini deviren darbenin gizli sebeplerinden birisinin de Türkiye Cumhuriyeti hükümetinin SSCB etki alanına kaymasının önüne geçmek ve takip eden süreçte ülkede Batı yanlısı darbe ve darbe sonrası yönetimlerini kurmak olduğu çokça dile getirilmiştir (Aktaş, 1998: 90-93). Ancak Türkiye'nin gerçekleştirdiği Kıbrıs Barış Harekâtı sonrası ABD'nin 1975-1978 yıllarını kapsayan Türkiye'ye yönelik silah ambargosu ülke yönetiminin düş kırıklığı yaşamasına neden olmuştur (Sezer, 1985: 119). Bu ambargo yılları öncesinde de patlak veren Jüpiter Füze Krizi ve Türkiye'de ABD baskısıyla tarımsal afyon ekiminin yasaklanması 1970'lerde ülke yönetiminin yine Sovyetler yönetimine yaklaşmasına neden olmuştur (Atmaca, 2011: 166). Bu dönemde, 1972 yılında İlkeler Deklarasyonu ve 1978'de İyi Komşuluk ve Dostça İşbirliği İlkeleri Siyasal Deklarasyonu Türkiye Cumhuriyeti ve SSCB arasında imzalanan ve iki devlet arasında ilişkilerin normalleştiğini gösteren iki önemli belgedir (Yanar, 2002: 96). 1980'lerde iki

ülke arasında cereyan eden en önemli gelişme ise 1984 tarihli enerji antlaşmasıdır. Bu antlaşma, Türkiye'nin 1987 yılından başlayarak 25 yıllığına SSCB'den gaz tedarik edişini ön görüyordu ki SSCB verdiği doğalgaz karşılığında Türkiye'den pamuk, tahıl, et, ve sanayi ürünleri almayı kabul etmiş ve böylelikle Türkiye Cumhuriyeti, o yıllarda dağılma emareleri gösteren Sovyetlerin yıkılışından sonra o coğrafyada ortaya çıkacak yeni devletleri de tanıma şansını Rus pazarına girerek yakalamış oluyordu.⁶ 1980 sonrası dönem iki ülkenin karşılıklı ticarî bağımlılıklarını keşfedip bu bağımlılığı sürdürdükleri bir dönemdir. Sovyetler Birliği'nin 1990'ların başında yıkılmasıyla, Türkiye Cumhuriyeti ve Rusya Federasyonu arasında Orta Asya, Kafkasya, Hazar Havzası, Balkanlar ve terörizm konularında görüş ayrılıkları meydana gelmiştir. Hem Türkiye Cumhuriyeti hem de SSCB ve Rusya Federasyonu sefleleri olan imparatorlukların kendilerine miras bıraktıkları etki alanlarının çoğunluğunu 20. yüzyılda coğrafik sınırlar açısından yitirmişlerdir (Martin & Keridis, 2004: 129). Ancak, bu etki alanlarıyla sahip oldukları etnik, dilsel ve kültürel bağlar devam ettiğinden dolayı özellikle Orta Asya, Kafkasya ve Hazar havzası taraflar arasında siyasal mücadele alanı olarak belirmiştir.

Bahsedilen bu siyasal mücadele alanlarından birisi olan Orta Asya'ya dair Türkiye'nin izlediği politika özellikle 1989'dan itibaren Türkiye Cumhuriyeti'nin sekizinci cumhurbaşkanı olan Turgut Özal'ın Orta Asya açılımı nedeniyle Rusya ve Türkiye arasında yeni bir rekabetin doğmasına neden olmuştur. Geçmiş yüzyıldan beri Türkiye'nin Orta Asya Türk devletlerini ilk tanıyan ülke olmasını ve Orta Asya'ya yönelik aktif politikasını, sınırları içerisinde 20 milyona yakın Türk kökenli nüfus barındıran Rusya tehdit olarak algılamıştır (Erol, 2012: 6-7). Kafkasya bölgesi ise Türkiye'nin Orta Asya ve Hazar havzasına açılan kapısı olan Gürcistan ve Azerbaycan'ı kapsadığından her zaman Türk dış politikasında önemli bir yere sahip olmuştur. Bu bağlamda, 1990'larda Kafkasya'ya dair iki ülkenin yaşadığı sorunlar şu şekilde özetlenebilir: Türkiye'nin Rusya'yı PKK terör örgütüne destek vermekle suçlaması, Rusya'nın ise Türkiye'yi Çeçenlere destek vermekle suçlaması; Hazar enerji kaynaklarının uluslararası piyasaya aktarımı için Rusya'nın Bakü-Novorossysk güzergâhını, Türkiye'nin ise Bakü-Tiflis-Ceyhan (BTC) hattını önermesi; ve Gürcistan ile Ermenistan'daki Rus askeri üslerinin Türkiye tarafından tehdit olarak algılanması (Şapmaz, 2008: 287-288). İki ülke arasında 1990'larda rekabet konusu olan bir diğer bölge ise Hazar havzası olmuştur. Türkiye, Hazar enerji kaynaklarının kendi toprakları boyunca Batı'ya güvenli bir şekilde ulaştırılması konusunda BTC örneğinde olduğu gibi ABD ile işbirliği yapmış ve Asya ile Avrupa arasında bir enerji koridoru vazifesi görmeyi amaçlamıştır ki Türkmen, Kazak ve Özbek doğalgazını taşıyacak olan Trans-Hazar doğalgaz boru hattını da Rusya'ya rağmen desteklemiştir (Brannen 2013; 28-29).

⁶ <http://www.usak.org.tr/makale.asp?id=2367> 14.05.2013 (Hasan Selim Özertem, Türkiye-Rusya Hattında Enerji Pazarlıkları, USAK Enerji Güvenliği Araştırmaları Merkezi, 04.10.2011)

II. İLİŞKİLERDE YAKINLAŞMA: PUTİN VE ERDOĞAN DÖNEMLERİ

A. Siyasal Yakınlaşma

2004 yılının Aralık ayında Rusya Başkanı Vladimir Putin, 32 yıl sonra Türkiye Cumhuriyeti'ni ziyaret eden ilk Rus başkanı olma sıfatını kazanmıştır (Larrabee, 2010: 168). Bu ziyaret iki ülke arasında yeni ve sıcak bir siyasi iklimin 21. yüzyılda etkisini göstermeye başladığını ifade etmektedir. Aslında, bu ziyaretten aylar önce, 2004 yılının başında o zamanın Türkiye Cumhuriyeti Dış İşleri Bakanı Abdullah Gül'ün beraberinde Türk girişimcilerle birlikte Rus Dış İşleri Bakanı ve girişimcilerini Rusya'da ziyaret etmesi ve ziyaret esnasında "2004-2005 Türkiye Cumhuriyeti Dış İşleri Bakanlığı ve Rusya Federasyonu Dış İşleri Bakanlığı Arasında Müzakere Programı"nın imzalanması değişen siyasi iklimin habercisi olmuştur. Bu program, siyasal ve ekonomik işbirliği, güvenlik ve terörizme karşı mücadele ile bölgesel ve uluslararası sorunlarda beraber hareket etme amacını taşımaktaydı.⁷ 2004 yılında Putin'in Türkiye'ye yaptığı ziyarete dönecek olursak, Putin'in bu önemli ziyaretinin "çok boyutlu güçlendirilmiş ortaklık" hedefini taşıdığını görebiliriz (Oktav, 2011: 103). 2004'teki üst düzey bu temas, "Dostluğun Derinleştirilmesi ve Çok Boyutlu Ortaklık Deklarasyonu" ile taçlandırılmış ve böylelikle iki ülke arasındaki siyasal ilişkiler gözle görülür derecede olumlu yönde artmıştır (Larrabee, 2010: 168). İki ülke arasında gerçekleşen bu siyasal yakınlaşmanın temelinde yatan unsurun o dönemde Başbakan Recep Tayyip Erdoğan'ın ve Dış İşleri Bakanı Abdullah Gül'ün danışmanı olan Profesör Ahmet Davutoğlu'nun "komşularla sıfır sorun politikası" olduğu unutulmamalıdır (Kinikoğlu ve Morkva, 2007: 535-536).

2009 yılında iki ülke liderleri ve üst düzey yetkilileri Türkiye ve Rusya'da bir araya gelmişlerdir. 2009 yılının Şubat ayında, Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanı Abdullah Gül Rusya'ya gitmiş ve Rusya Başkanı Dmitry Medvedev, Rusya Başbakanı Vladimir Putin ve diğer yetkililerle görüşmüş ve Tataristan'ın merkezi Kazan'ı ziyaret etmiştir. Gül ve Medvedev, 2004 yılında imzalanan deklarasyona sadık kalacaklarını ifade eden ortak bir deklarasyon imzalamışlardır. Bu ikilinin görüşmesinde Rusya doğalgazının Avrupa marketlerine Türkiye yoluyla nasıl daha sağlıklı biçimde ulaştırılabileceği konuşulmuş, ve görüşme sonrasında Abdullah Gül şu ifadeleri kullanmıştır: "Rusya ve Türkiye ilişkilerini karşılıklı güven temeline dayandırarak geliştiren komşu ülkelerdir. Umarım, bu ziyaret iki ülke ilişkilerine yeni bir soluk getirecektir."⁸ Aynı yılın ağustos ayında ise Rusya Başbakanı Putin ile Türkiye Başbakanı Erdoğan Ankara'da bir araya gelmiş ve Rus Başbakanı görüşmenin enerji sektöründe yeni büyük projelere ön ayak olabileceğini ifade etmiştir.⁹

2010 yılında Erdoğan ile Putin arasında gerçekleşen Rusya'daki toplantıda temel konular enerji ticareti, iki ülke arasındaki toplam ticaret hacminin

⁷ http://www.mfa.gov.tr/turkey_s-political-relations-with-russian-federation.en.mfa 16.05.2013

⁸ http://www.atimes.com/atimes/Central_Asia/KB25Ag01.html 17.05.2013

⁹ <http://news.bbc.co.uk/2/hi/8186946.stm> 17.05.2013

arttırılması, ve Dağlık-Karabağ sorunuydu.¹⁰ İki üst düzey devlet adamı 2012 yılının Aralık ayında da bir araya geldiler ki bu görüşmede Gazze, Suriye sorunu ve Arap Baharı konuları ele alındı.¹¹ Tüm bu görüşmeler ve ziyaretler iki ülkeyi siyasal ve ekonomik açıdan birbirine yaklaştırmıştır ancak iki ülke liderlerinin masaya yatırdıkları tüm konularda görüş birliğine vardıkları söylenemez.

İki ülkenin siyasal yapısını karşılaştırdığımızda Putin yönetiminin çoğulcu demokrasiyi oturtmadığını ve kendi iktidarına alternatif bir siyasal oluşum bulamadığını¹² görmekteyiz ki bu açıdan Türkiye çok partili siyasete 60 yılı aşkın bir süredir sahiptir ve çeşitli siyasal görüşleri savunan birçok farklı siyasal parti Türkiye’de iktidara gelebilmiştir. Bu bağlamda Time dergisinin 2011 Haziran ayında yayınladığı bir haberde şu ifadeleri kullanması ilgi çekicidir: “Buna ilahî adalet diyebilirsiniz. Recep Tayyip Erdoğan, 1999 yılında İstanbul Büyükşehir Belediyesi Başkanı iken, okuduğu bir şiiri ülkenin generalleri saldırgan bulduklarından 10 ay hapse mahkûm olmuştur. Ancak günümüzde Erdoğan, kurduğu Adalet ve Kalkınma Partisi’ni 12 Haziran 2011 tarihli seçimde üçüncü genel seçim zaferine taşımıştır.”¹³ Türkiye’de bunlar yaşanırken Rusya’da yönetimin tek bir kişi yani Putin tarafından idare edilen bir rejim olduğu ve Putin’in bu gidişle hayatının sonuna kadar görev başında kalacağı görüşü ülkeye hâkim olmuştur.¹⁴ Ayrıca, Putin’in muhalif medyayı susturması ve kendisine siyasal rakip olabilecek zengin iş adamlarından çeşitli yollarla kurtulması demokratik olmayan gelişmelerdir ve Türkiye ve Rusya bu açıdan farklılık göstermektedir.

Ancak, Putin ve Erdoğan siyasal söylemlerinde şu noktada birbirlerine benzemektedirler: “Tarihsel Vurgu”. Putin, 2012’de ülkesinde yapılan seçimlerin sonrasında Federal Meclis’e şöyle seslenmiştir: “Tarihsel geçmişimizi bugünümüzle ilişkilendirmeli ve şu basit gerçeği anlamalıyız – Rusya 1917’de ve hatta 1991’de başlamamıştır. Biz, iç kuvvetimizi ve ulusal gelişimimizi hissettiğimiz bin yıllık kesintisiz tarihe sahibiz. ...Rus halkı, dili ve kültürüyle çevrelenmiş çok uluslu bir devletiz ve Rusya Federasyonu’nun tüm milletlerine ve tüm etnik gruplarına saygı göstererek onlara davranmamız gerektiği gibi davranıyoruz.”¹⁵ Benzer şekilde Erdoğan da 2012 yılının son aylarında parti üyelerine yaptığı konuşmada şunları dile getirmiştir: “AK Parti, Selçuklu coğrafyasının, 4 kıtaya yayılmış 600 yıllık Osmanlı Devleti’nin, 89 yıllık Cumhuriyetimizin birikimi üzerine yükselmiş bir siyasi harekettir.”¹⁶ Başbakan Erdoğan 2013 Şubat ayında Mardin halkına seslenirken ise “Vatan toprağının her

¹⁰ <http://www.usak.org.tr/EN/makale.asp?id=1314> 17.05.2013 (Turkey & Russia: Old Rivals, Strategic Partners, Habibe Özdal, 18.01.2010)

¹¹ <http://gundem.bugun.com.tr/erdogan-ve-putinden-ortak-aciklama-haberi/214214> 17.05.2013

¹² <http://www.telegraph.co.uk/news/worldnews/vladimir-putin/9123804/Putins-Cold-War-politics-will-fail-Russia.html> 17.05.2013

¹³ <http://www.time.com/time/magazine/article/0,9171,2078021,00.html> 17.05.2013

¹⁴ <http://www.nytimes.com/2011/09/30/world/europe/30iht-letter30.html> 17.05.2013

¹⁵ http://english.pravda.ru/russia/kremlin/12-12-2012/123144-putin_federal_assembly-0/ 23.03.2013

¹⁶ <http://www.hurriyet.com.tr/gundem/21843288.asp> 23.03.2013

karışında aynı hakların, aynı özgürlüklerin hâkim olması için çalışıyoruz. Artık inkâr politikaları yok, artık ret politikaları yok, asimilasyon politikaları yok. Bunların hepsi ayaklarımızın altındadır. Kürt'ü de Arab'ı da Türk'ü de Laz'ı da Çerkez'i de Gürcüsü de hepsi benim kardeşim"¹⁷ şeklinde konuşmuştur. İki lider, ülkelerinin tarihsel köklerine sadık olduklarını ve etnik milliyetçiliğe karşı durarak tüm ülke halkını kucakladıklarını her fırsatta dile getirmişlerdir ve bu yönleriyle benzerlik göstermektedirler.

B. Ticarî Yakınlaşma

Putin Rus siyaset lideri olduğundan bu yana Rusya Federasyonu'nda ekonomi canlanmış ve ortalama hayat standardı hiç olmadığı kadar iyi bir durumdadır.¹⁸ Hızlı ekonomik büyüme, bir enerji süper gücüne dönüşme, petrol gelirlerinin etkili yönetimi, endüstriyel üretimin büyümesi Putin yönetiminin artırıyken yüksek enflasyon, gıda ithalatına bağımlılık ve zenginlerle fakirler arasındaki uçurumun büyümesi Putin dönemlerinin eksileridir.¹⁹ Erdoğan yönetiminin Türkiye ekonomisi pozitif karnesi ise genel olarak şu şekildedir: (1) 2002 ve 2011 yılları arasında Türkiye ekonomisi yıllık ortalama % 7.5 oranında büyümüştür;²⁰ (2) ülke ekonomisi 2012 Ocak ayı itibarıyla dünyanın 15. en büyük ekonomisi haline gelmiştir;²¹ (3) enflasyon oranı 1990'larda % 75'lerdeyken son dönemde % 11'lere kadar düşmüş, kamu borcu yarı yarıya azalmış ve bankacılık sektörü yeniden biçimlendirilmiştir.²² Bu dönemde yani 2002-2013 yılları arasındaki dönemde Türkiye ekonomisinin karşılaştığı sorunlar ekonomik büyümedeki düşüş, cari açık ve işsizlik olarak belirmektedir.²³

Türkiye ile SSCB arasındaki ticarî ilişkiler 1937 yılında, Türkiye ile Rusya arasındaki ticarî ilişkiler ise 1991 yılında imzalanan Ticarî ve Ekonomik İşbirliğine Dair Anlaşma ile başlamıştır.²⁴ İki ülke arasındaki ticaret arzu edilen seviyenin altında olmasına rağmen, birçok Rus ve Türk şirketin Rusya'da ve Türkiye'de yatırımlar yapması iki ülkeyi birbirine yaklaştırmıştır.²⁵ 2010 yılı verilerine göre Türkiye'nin Rusya'ya ihracatı 4,6 milyar dolarken ithalatı 21,5 milyar dolardır.²⁶ 2013 yılının Nisan ayında Rusya Dış İşleri Bakanlığı sözcüsü Aleksandr Lukaşeviç, Türkiye Cumhuriyeti toplam dış ticaretindeki payının %9.3'ünü Rusya'nın oluşturduğunu ve 2012 yılında iki ülke arasındaki ticaret hacminin bir önceki yıla göre artış göstererek 34,3 milyar dolara ulaştığını ifade

¹⁷ <http://www.cnnturk.com/2013/turkiye/02/17/her.turlu.milliyetcilige.karsiyiz/696814.0/index.html> 18.05.2013

¹⁸ http://www.nytimes.com/2007/12/13/opinion/13iht-mcfaul.1.8730768.html?_r=0 17.05.2013

¹⁹ <http://en.rian.ru/analysis/20080301/100381963.html> 17.05.2013

²⁰ <http://www.brookings.edu/research/papers/2012/04/24-turkey-new-model-taspinar> 18.05.2013

²¹ <http://www.independent.co.uk/news/world/europe/patrick-cockburn-is-turkeys-economic-miracle-about-to-fade-away-6292806.html> 18.05.2013

²² <http://www.hurriyetdailynews.com/turkish-economy-a-miracle-says-eu-vice-president-rehn.aspx?pageID=238&nid=20933> 18.05.2013

²³ <http://t24.com.tr/haber/turkiye-ekonomisi-icin-2013-fali/215246> 20.05.2013

²⁴ <http://www.mfa.gov.tr/turkiye-rusya-federasyonu-ekonomik-iliskileri.tr.mfa> 20.05.2013

²⁵ <http://ekonomi.milliyet.com.tr/turkiye-ve-rusya-birbirine-mecbur/ekonomi/ekonomidetay/29.10.2012/1618573/default.htm> 20.05.2013

²⁶ <http://www.mfa.gov.tr/turkiye-rusya-federasyonu-ekonomik-iliskileri.tr.mfa> 20.05.2013

etmiştir.²⁷ 2012 Aralık ayında Türkiye’de gerçekleştirilen 3. Üst Düzey İşbirliği Konseyi toplantısında bir araya gelen Erdoğan ve Putin’in yaptıkları açıklamalarda iki ülke arasındaki ticaret hacmini 100 milyar dolara çıkarma hedeflerini ilan etmişlerdir.²⁸ Bu bağlamda Amerika Birleşik Devletleri’nin kurucularından Benjamin Franklin’in şu sözü manidardır: “Hiçbir ulus ticaret yapmakla mahvolmamıştır”.²⁹

C. İki Ülke Arasındaki Enerji İşbirliği

2011 yılı verilerine göre Türkiye Cumhuriyeti doğalgaz ithalatının % 58’ini Rusya Federasyonu’ndan karşılamaktadır.³⁰ Ayrıca Türkiye, Rusya’dan kömür satın almakta ve Rus yapımı bir reaktöre dayanan bir nükleer güç programı tasarlamaktadır (Weitz, 2010: 65). Dahası, iki ülke arasındaki enerji ilişkilerinde bu iki ülkeden geçen enerji boru hatları önemli etki oluşturmaktadır.

İlk olarak Mavi Akım Projesi’nden bahsetmek faydalı olacaktır. “Mavi Akım” (Blue Stream) anlaşması 1997 yılının Aralık ayında iki ülke arasındaki enerji ilişkilerinin çekirdeğini oluşturmuştur ve iki ülkenin yakınlaşmasını sağlamıştır. “Mavi Akım” Rusya için Ukrayna, Moldova ve Romanya gibi üçüncü ülkeler olmaksızın doğal gazı Batı’ya ulaştırmanın alternatifi olmuştur. Türkiye açısından bakıldığında ise bu boru hattı ülkenin Rusya’ya olan enerji bağımlılığını 2005’ten beri arttırmıştır (Yalınkılıç, 2012: 3). Buna rağmen, iki ülke Mavi Akım’ın bir uzantısı olan “Mavi Akım-2” isimli ve Rus doğal gazını Karadeniz yoluyla İsrail, Lübnan, Suriye ve Kıbrıs’a ulaştıracak olan boru hattı projesinin yapımı konusunda 2010 yılında mutabakat sağlamışlardır.³¹ Ancak “Mavi Akım-2” projesi İsrail’in kendi kıta sahanlığında gaz bulması, İsrail’in Gazze’ye giden yardım gemisine saldırması sonucu Türkiye-İsrail ilişkilerinin gerilmesi ve çeşitli ekonomik nedenlerden dolayı rafa kaldırılmıştır.³² Türkiye ve Rusya arasında görüşülen bir diğer enerji boru hattı projesi 11 milyar dolarlık “Güney Akım” doğal gaz boru hattı projesidir. Yapılan planlara göre bu hat Karadeniz’in altından geçecek, Türkiye’nin denizaltı ekonomik bölgesini takip edecek, Bulgaristan sınırına ulaşacak ve buradan İtalya ve Avusturya’ya iki ayrı dal olarak kıvrılacaktır (Weitz, 2010: 66). 2013 yılının Temmuz ayında projede görevli olan Gazprom şirketinin bir yetkilisi bu boru hattından Bulgaristan’a doğal gazın ilk kez 2015 yılında geleceğini açıklamıştır.³³ Türkiye ise “Güney Akım” projesine

²⁷ <http://www.bugun.com.tr/son-dakika/rus-yatirimcilarin-turkiyeye--haberi/595394> 20.05.2013

²⁸ <http://haber.stargazete.com/ekonomi/100-milyar-dolarlik-tokalasma/haber-709014> 20.05.2013

²⁹ <http://www.brainyquote.com/quotes/keywords/trade.html> 20.05.2013

³⁰ T.C. Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu Doğal Gaz Piyasası Daire Başkanlığı, **Doğalgaz Piyasası 2011 Yılı Sektör Raporu**, Ankara 2012, s. 32. (http://www.epdk.gov.tr/documents/dogalgaz/rapor_yayin/Dpd_Rapor_Yayin_Sektor_Raporu_2011_YML4K810nps7.pdf 07.09.2013)

³¹ <http://www.eurodialogue.org/energy-security/Russia-may-exclude-Israel-from-Blue-Stream-2-gas-pipeline-project> 07.09.2013

³² http://www.sabah.com.tr/Ekonomi/2010/06/09/mavi_akim2_lubnana_uzaniyor_israil_devre_disi 07.09.2013

³³ http://www.zaman.com.tr/ekonomi_rusyadan-bulgaristana-3-milyar-euroluk-guney-akim-yatirimi_2108635.html 07.09.2013

Rusya ile 2011 yılının Aralık ayında imzaladığı anlaşmayla onay vermiştir.³⁴ Petrol konusuna geldiğimizde ise karşımıza “Samsun-Ceyhan” petrol boru hattı projesi çıkmaktadır. Bu proje, Rusya, Karadeniz ve Türkiye toprakları yoluyla Kazakistan’ı Akdeniz’e bağlamayı ve İstanbul Boğazı’ndaki tehlikeli tanker trafiğini azaltmayı amaçlamaktadır (Flanagan, 2013: 168). Ancak Rusya Enerji Bakanı Aleksandr Novak 2013 yılının Nisan ayında yaptığı açıklamada Samsun-Ceyhan’dan geçecek petrolün maliyetinin Boğazlardan tankerle geçen petrole göre % 40 daha pahalı olduğunu ifade etmiştir ve proje askıya alınma tehlikesiyle karşı karşıyadır.³⁵

Rusya ve Türkiye, doğalgaz ve petrolün dışında nükleer enerji konusunda da son yıllarda işbirliği içerisindeyler. İki ülke arasında nükleer işbirliğini geliştirmek için 2010 yılının Ocak ayında antlaşma imzalanmıştır. Türkiye Cumhuriyeti Enerji Bakanı Taner Yıldız ve Rusya Federasyonu Başbakan Yardımcısı Igor Sechin nükleer enerji işbirliği üzerinde ortak deklarasyona imza atmışlardır (Weitz, 2010: 69). İki ülke Mersin ilinde yapılması planlanan santral için 22 milyar dolarlık antlaşma imzalamışlardır.³⁶ Özetlemek gerekirse, Rusya ve Türkiye özellikle doğal gaz ve nükleer enerji konusunda güçlü işbirliği içerisindeyler ve bu işbirliği oyun teorisindeki değişken toplamı oyunları içerisinde sınıflandırılabilir. Bu durumu Başbakan Erdoğan “kazan-kazan” ilkesi çerçevesinde karşılıklı kazanç şeklinde dile getirmiştir (Babali, 2012: 4).

III. TÜRKİYE-RUSYA İLİŞKİLERİNDE GÜNCEL SORUNLAR

Son on yılı incelediğimizde, Türkiye ve Rusya arasında gerginliğe sebep olan ilk konunun Kıbrıs Sorunu olduğunu görürüz. 2004 yılı Nisan ayında, Birleşmiş Milletler destekli Annan Planı’nın Kıbrıs referandumunda oylanmasına günler kala Rusya, Kıbrıslı Rumların güvenlik endişelerini gidererek Birleşmiş Milletler Güvenlik Konseyi’ne sunulan Kıbrıs konusundaki karar tasarısını veto etmiştir. Bu durum, Kıbrıslı Rumların Annan Planı lehinde oy verme eğilimlerini zedelemiştir (Kinikoğlu ve Morkva, 2007: 547). Rusya açısından Güney Kıbrıs Rum Kesimi’nin önemi bu ülkenin halkının Ortodoks olması ve iki ülkenin silahlı mücadelede işbirliği içerisinde olmasıdır.³⁷ Ruslar bu veto kararlarının siyasi değil teknik nedenli olduğunu iddia etmişler.³⁸ Bu tutum Türkiye ve Rusya arasında o dönemde soğuk rüzgarların esmesine neden olmuştur.

Biraz daha geriye, 1990’lara geri döndüğümüzde ise Rusya ve Türkiye arasındaki en önemli sorunlardan birisinin Rusların izlediği Çeçenistan politikası olduğunu fark ederiz. 1991 yılında bağımsızlığını ilan eden Çeçen-İnguş Cumhuriyeti, Hazar enerji kaynaklarının ulaşım hatları üzerinde bulunduğundan

34

<http://www.cnnturk.com/2011/ekonomi/genel/12/28/turkiyeden.guney.akima.onay/642339.0/index.html> 07.09.2013

35 <http://haber.gazetevatan.com/samsunceyhan-boru-hatti-askida/532011/2/ekonomi> 07.09.2013

36 <http://www.sabah.com.tr/Gundem/2013/05/03/nukleer-santralde-ilk-imzalar-atildi> 07.09.2013

37 <http://www.turksam.org.tr/yazdir49.html> 07.09.2013 (Gözde Kılıç Yaşın, Rusya’nın Kıbrıs’a bakışı, 2 Mayıs 2004, Türksam)

38 <http://hurarsiv.hurriyet.com.tr/goster/printnews.aspx?DocID=220023> 07.09.2013

jeostratejik öneme sahiptir ve ayrıca Rusya Çeçenistan üzerindeki merkezî otoritesini yeniden tesis edemezse SSCB gibi dağılma tehlikesiyle karşı karşıya kalabileceğini öngörmüş ve bu yüzden Çeçenistan'a sert güç uygulamıştır (Sapmaz, 2008: 289-290). Türkiye Rusya'ya karşı Çeçen kartını oynarken Ruslar ise "pantürkizm"e karşı Kürt halkını bir nevi koruma seti olarak görmüş ve Kürt sorununu dillendirmiştir. İki ülke PKK ve Çeçen sorununu eş zamanlı olarak gündeme getirerek siyasal hamlelerde bulunmuşlardır. Bu dönemde Rusya, Türkiye'nin Çeçenlere destek verdiğini iddia ederek ülkesindeki PKK faaliyetlerine izin vermiştir. 11 Eylül terör saldırıları Türkiye ile Rusya'yı, bu iki ülkenin tabiriyle, Çeçen ve PKK terörü bağlamında Avrasya coğrafyasında güvenlik alanında işbirliğine yöneltmiştir.³⁹

Günümüzde ise iki ülke arasındaki en önemli sorun Suriye iç savaşı hakkında iki ülke yönetiminin sergilediği farklı tutumlardır. 2007 yılındaki Münih Konferansı'nda Putin'in yaptığı açıklamada Sovyetler sonrası ABD'nin tek kutuplu egemen gücüne karşı yeni bir alternatif dünya düzeni önermesi doğrultusunda attığı somut adımlardan ilki 2008'de Gürcistan'a yaptığı askerî müdahaledir. Bu müdahaleden sonraki yıllarda Suriye'de patlak veren iç savaşta ise Rusya Suriye yönetimine (Şam rejimine) destek olmuş ve Batı'yı karşısına alarak Ortadoğu'da bir varoluş mücadelesine girişmiştir (Has, 2012: 4). Bu desteğin nedenleri arasında Rusya'nın Suriye'deki Tartus askerî üssüne sahip olması ve Suriye'nin Rusya'nın silah ihracatındaki en önemli müşterisi olması gösterilmektedir (Has, 2012: 4-5). Bir diğer önemli neden Arap Baharı'nın Kafkasya üzerinden Rusya'ya sıçrama endişesidir. Nitekim, Putin'i iktidara taşıyan son seçimlerden önce ve sonra geniş katılımlı muhalif protestoları Rus yönetimini endişelendirmiştir. Ayrıca Rusya, Suriye rejiminin devrilmesi durumunda yönetimin radikal İslamcı diye tabir edilen Müslüman Kardeşler gibi gruplara geçmesini istememektedir.⁴⁰ Şu da ifade edilmelidir ki, Suriye sorunu, İran-Suudi Arabistan-Lübnan ve Irak'taki Sünni ve Şiiiler ile etnik Türkler ve etnik Kürtler arasında bir cepheleşme hattı oluşturma kapasitesine sahiptir (Tarasov, 2011: 44). Bu yönüyle, Türkiye Cumhuriyeti'nin iç dinamiklerini etkilemekte, aynı zamanda çatışmalardan kaçan yüz binlerce Suriyeli Türkiye ekonomisini zorlamaktadır. Bu bağlamda, 2013 yılı Ağustos ayında Putin ve Erdoğan'ın yaptığı telefon görüşmesinde Erdoğan çatışmalardan kaçan Suriyelilerin ülkelerini terk etmesini engelleyecek güvenli bölge oluşturulması için Birleşmiş Milletler Güvenlik Konseyi'nde Rusya'nın desteğini istemiştir ancak Putin bu öneriyi reddetmiştir.⁴¹ Rusya'da 2013 yılı Eylül ayında gerçekleştirilen G-20 Liderler Zirvesi'nde Suriye krizi gündeme taşınmıştır ve kendi halkına karşı kimyasal silah kullanan Şam rejimine karşı güçlü bir tepki gösterilmesi gerektiğini söyleyen Amerikan Başkanı Obama ile Türkiye, Kanada, Fransa, Suudi Arabistan ve İngiltere liderleri fikir birliği sağlamışlardır. Ancak

³⁹ <http://www.usakanalist.com/detail.php?id=468> 07.09.2013

⁴⁰ http://avrasya.istanbul.edu.tr/?page_id=8008 07.09.2013 (Doç. Dr. Fatih Özbay, Rusya'nın Suriye Politikası ve Türkiye-Rusya İlişkileri)

⁴¹ http://www.bbc.co.uk/turkce/haberler/2013/08/130812_turkiye_rusya.shtml 07.09.2013

Çin, Hindistan, Endonezya, Brezilya, Güney Afrika ve İtalya'yı saflarına alan Putin'in cevabı gecikmedi: "Silah teslimatı yapıyoruz, ekonomik alanda da ilişkilerimiz var."⁴² Son birkaç yüzyıldır, neredeyse her yüzyıl başlarında büyük savaşların patlak verdiği dünyada son G-20 zirvesinde yaşanan bu kutuplaşma ve Birleşmiş Milletler'in tıpkı Milletler Cemiyeti'nin II. Dünya Savaşı öncesi işlevsiz kaldığı gibi günümüzde etkisiz kalması gerçekten endişe vericidir.

Son yıllarda BRICS olarak adlandırılan ve Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin ve Güney Afrika ülkelerinin kendi aralarında IMF ve Dünya Bankası ayaklarına sahip Batı sistemine karşı oluşturdukları ekonomi ağırlıklı yapının siyasi liderliğini Rusya Federasyonu Devlet Başkanı Vladimir Putin üstlenmiştir. Bu ülkeler dünya nüfusunun ve ekonomisinin önemli bir kısmını teşkil eden yükselmekte olan ülkelerdir. Rusya'nın son dönemde izlediği enerji politikaları, Gürcistan'ı işgali ve Ukrayna'ya girmesi BRICS ülkeleriyle birlikte Batı'ya meydan okuma isteğini bir kez daha ortaya çıkarmıştır. Böyle bir ortamda yalnızlaşan Rusya Federasyonu'nun Avrupa Birliği'nden gerçekleştirdiği ithalatı durdurup ticarete Türkiye'ye yönelmiş olması iki ülke arasında ekonomik işbirliğinin bir diğer göstergesi olsa da ekonomi alanındaki yakınlaşmanın siyaset alanındaki ayrılıkları gideremediği de bir gerçektir.⁴³

SONUÇ

Farklı iki imparatorluğun mirasçısı olarak sayılabilecek farklı iki ulus devlet olan Türkiye Cumhuriyeti ve Rusya Federasyonu arasındaki ilişkiler SSCB'nin yıkılıp yerine Rusya Federasyonu'nun kurulmasıyla yaklaşık iki on yıl önce başlamış ve günümüze kadar devam etmiştir. Bu ikili ilişkide özellikle Rusya'da Putin ve Türkiye'de Erdoğan'ın uzun soluklu iktidarlarının etkileşimi sayesinde siyaset, ticaret ve enerji alanında işbirliği yüksek seviyeye ulaşmıştır. Bu iki liderin yaptıkları konuşmalarda milletlerinin kurdukları eski imparatorluklara zaman zaman atıfta bulunarak tüm ülke vatandaşlarını kucaklayıcı demeçler vermeleri dikkatlerden kaçmamıştır. Bu yönüyle uluslararası medyada Putin hakkında 1825'de Rusların başında olan Çar I. Nikolay'a benzediğine dair haberler⁴⁴ çıkarken Türkiye Cumhuriyeti başbakanı Erdoğan'a Suriye başkanı Beşar Esed "yeni Osmanlı sultanı" benzetmesi yapmıştır.⁴⁵ Putin'in Rusya'sı ve Erdoğan'ın Türkiye'si arasında hiçbir sorun yoktur denilemez. İki ülkenin politika farklılıkları 2000'li yıllarda Kıbrıs probleminde, Çeçenistan politikalarında ve günümüzde Suriye İç Savaşı'nda ortaya çıkmıştır. Ancak 1990'lardan bu yana Türkiye ve Rusya arasındaki ekonomik, siyasal ve kültürel ilişkiler, rekabete dayalı bir arada yaşama ilkesinden karşılıklı işbirliği politikasına doğru yol almaktadır. İki ülke arasındaki

⁴² <http://www.aa.com.tr/tr/haberler/225068--g20-zirvesinde-ekonomiden-cok-suriye-konusuldu> 07.09.2013

⁴³ http://www.bbc.co.uk/turkce/haberler/2014/11/141119_rusya_turkiye_putin_ziyaret 23.11.2014

⁴⁴ <http://www.dailymail.co.uk/news/article-2209533/Putin-like-Tsar-Nicholas-West-losing-warns-Czech-foreign-minister.html> 08.09.2013

⁴⁵ <http://rt.com/news/assad-interview-exclusive-syria-265/> 08.09.2013

ticari ve kültürel işbirliği siyasal ve bölgesel sorunlar hakkındaki ayrışmaların ortadan kalkması için bir yardımcı unsur olabilir.

KAYNAKÇA

- Atmaca Ömür Ayşe (Temmuz 2011), **Yeni Dünyada Eski Oyun: Eleştirel Perspektiften Türk-Amerikan İlişkileri**, Ortadoğu Etütleri, Cilt 3, Sayı 1, , ss. 157-191.
- Aslanova Sevilya (2008), **20. Yüzyılın Başında Rusya'nın Osmanlı Politikası**, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Tarih Anabilim Dalı Türkiye Cumhuriyeti Tarihi Programı Yüksek Lisans Tezi.
- Aktaş Melih R. (1998), **1950-1960 Demokrat Parti Dönemi Türk-Sovyet İlişkilerinde Amerikan Faktörü**, Doktora Tezi, T.C. Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Uluslararası İlişkiler Anabilim Dalı, Tez Danışmanı: Prof. Dr. Refet Yinanç, Ankara.
- Babalı Tuncay (2012), **The Role of Energy In Turkey's Relations With Russia and Iran**, The Economic Policy Research Foundation of Turkey, Ankara, March 29.
- Benhür Çağatay Arş. Gör. Dr. (2008), **1920'li Yıllarda Türk-Sovyet İlişkileri: Kronolojik Bir Çalışma**, Türkiyat Araştırmaları Dergisi, Konya, ss. 277-313.
- Benhür Çağatay (2004), **Stalin Dönemi Türk-Sovyet İlişkileri**, Selçuk Üniversitesi, Türkiyat Araştırmaları Dergisi, Konya, ss. 325-337.
- Bobroff Ronald (Jan., 2000), **Behind the Balkan Wars: Russian Policy toward Bulgaria and the Turkish Straits, 1912-13**, Russian Review, Vol. 59, No. 1, pp. 76-95.
- Brannen J. Samuel (2013), **The Turkey, Russia, Iran Nexus, Evolving Power Dynamics in the Middle East, the Caucasus, and Central Asia**, Centre for Strategic and International Studies, Washington DC.
- Chesney Colonel, R.A., D.C.L., F.R.S. (1854), **The Russo-Turkish Campaigns of 1828 and 1829: With A View of the Present State of Affairs In The East**, Third Edition, London.
- Davison Roderic H. (Sep., 1976), **"Russian Skill and Turkish Imbecility": The Treaty of Kuchuk Kainardji Reconsidered**, Slavic Review, Vol. 35, No. 3, pp. 463-483.
- Demirtepe M. Turgut & Özkan Güner (2013), **Uluslararası Sistemde Orta Asya Dış Politika ve Güvenlik**, USAK Yayınları, Birinci Baskı, Ankara.
- Erol Seyfettin Mehmet (Yaz 2012), **Türkiye'nin Orta Asya Politikasına Rusya Federasyonu ve Bölge Ülkelerinden Genel Bir Bakış**, Türk Dünyası İncelemeleri Dergisi, XII/1, s. 1-20.
- Ertem Barış (Haziran 2009), **Türkiye-ABD İlişkilerinde Truman Doktrini ve Marshall Planı**, Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt 12, Sayı 21, ss. 377-397.
- Flanagan J. Stephen (2013), **The Turkey-Russia-Iran Nexus: Eurasian Power Dynamics**, Center for Strategic and International Studies, The Washington Quarterly, 36:1, pp. 163-178.
- Fry Graham Michael, Goldstein Erik, Langhorne Richard (2002), **Guide To International Relations and Diplomacy**, CPI Bath, New York.
- Günay Bekir Yrd. Doç. Dr. (Mayıs 2005), **Avrupa'dan Asya'ya Sorunlu Türk Bölgeleri**, IQ Kültür Sanat Yayıncılık, 1. Baskı, İstanbul.
- Gürtuna Anıl (January 2006), **Turkish-Russian Relations In The Post Soviet Era: From Conflict To Cooperation?** A Thesis Submitted To The Graduate School Of Social Sciences of Middle East Technical University, The Degree of Master of Science In International Relations.
- Hall C. Richard (2004), **The Next War: The Influence of the Russo-Japanese War on Southeastern Europe and the Balkan Wars of 1912-1913**, Journal of Slavic Military Studies 17(3): 563-577.
- Has Kerim (Temmuz 2012), **Türkiye-Rusya İlişkileri Ekseninde Suriye Krizi**, Uluslararası Stratejik Araştırmalar Kurumu, Analiz No: 20.
- Hotko H. Samir (2007), **Importance of Russian-Turkish War of 1877-1878 for the Circassian History**, The Adygeyan Republican Institute of Humanitarian Researches, Russian Federation, The Ottoman-Russian War of 1877-78 Edited by Ömer Turan, Ankara, pp. 221-226.

- İnalçık Halil (1982), **Struggle For East-European Empire: 1400-1700 The Crimean Khanate, Ottomans and the Rise of the Russian Empire**, The Turkish Year Book of International Relations, Ankara Üniversitesi Basımevi, Vol. XXI.
- Kara Adem Yrd. Doç. Dr. (Aralık 2005), **1828-29 Osmanlı-Rus Savaşı ve Anadolu'da Alınan Tedbirler**, Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt 8, Sayı:14.
- Karaçavuş Ahmet, **XX. Yüzyıl Başlarında Türk ve Yabancı Algısında Pan-Türkist ve/veya Pan-Turanist Coğrafya ve Turani Halklar**, Türk Dünyası İncelemeleri Dergisi, XIII/2 (Kış 2013), s. 265-301.
- Karpat H. Kemal (Nisan 2003), **Türkiye ve Orta Asya**, Çeviren: Hakan Gür, İmge Kitabevi, I. Baskı, Ankara.
- Keleş Erdoğan (Eylül 2009), **Rusya'nın Sıcak Denizlere İnme Politikası (Alman Deniz Yüzbaşı Stenzel'e Göre İstanbul'a En Kısa Yol)**, Tarih Araştırmaları Dergisi, Sayı: 46, Ankara, s.89-142.
- Kinikoğlu Suat & Morkva Valeriy (December 2007), **An Anatomy of Turkish-Russian Relations**, Southeast European and Black Sea Studies, Vol. 7, No. 4, , pp. 533-553.
- Kodaman Timuçin & Akçay Ekrem Yaşar (Aralık 2010), **Kuruluştan Yıkılışa Kadar Osmanlı Diplomasi Tarihi ve Türkiye'ye Bıraktığı Miras**, Süleyman Demirel Üniversitesi Fen Edebiyat Fakültesi Sosyal Bilimler Dergisi, Sayı:22, ss. 75-92.
- Larrabee F. Stephen (2010), **Turkey's New Geopolitics**, Survival: Global Politics and Strategy, 52:2, 157-180.
- Martin G. Lenore and Keridis Dimitris (2004), **The Future of Turkish Foreign Policy**, The MIT Press, Massachusetts.
- Milgrim R. Michael (Nov., 1978), **An Overlooked Problem in Turkish-Russian Relations: The 1878 War Indemnity**, International Journal of Middle East Studies, Vol. 9, No. 4, pp. 519-537.
- Oktav Zeynep Özden (2011), **Turkey in the 21st Century, Quest for a New Foreign Policy**, Ashgate Publishing Company, Great Britain.
- Oran Baskın (2005), **Türk Dış Politikası, Kurtuluş Savaşı'ndan Bugüne Olgular, Belgeler, Yorumlar, Cilt II: 1980-2001**, İletişim Yayınları, 8. Baskı, İstanbul.
- Özer Abdürrahim (August 2008), **The Ottoman-Russian Relations Between The Years 1774-1787**, Master's Thesis, Department of International Relations, Bilkent University, Ankara.
- Sander Oral (Eylül 2007), **Siyasi Tarih, İlkçağlardan 1918'e**, İmge Kitabevi, 16. Baskı, Ankara.
- Sapmaz Ahmet (2008), **Rusya'nın Transkafkasya Politikası ve Türkiye'ye Etkileri**, Ötüken Neşriyat A.Ş., İstanbul.
- Sezer B. Duygu (Sep., 1985), **Peaceful Coexistence: Turkey and the near East in Soviet Foreign Policy**, Annals of the Academy of Political and Social Science, Vol. 481, Soviet Foreign Policy in an Uncertain World, pp. 117-126.
- Şen Cenk (2006), **Stalin Döneminde Türk-Sovyet İlişkileri (1923-1953)**, Yüksek Lisans Tezi, Danışman: Yrd. Doç. Dr. Kadir Kasalak, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Tarih Anabilim Dalı, Isparta.
- Tarasov Stanislav (Aralık 2011), **Suriye Çarpışma Alanı: Türkiye Rus Ruleti Oynuyor**, 21. Yüzyıl Dergisi, , Sayı: 36.
- Ulunian A. A. (2003), **Soviet Cold War Perceptions of Turkey and Greece, 1945-58**, Cold War History, 3:2, 35-52.
- Warhola James W. & Mitchell William A. (Winter 2006), **The Warming of Turkish-Russian Relations: Motives and Implications**, Demokratizatsiya:, Vol. 14 Issue 1, p127-143.
- Wasti Tanvir Syed (Jul., 2004), **The 1912-13 Balkan Wars and Siege of Edirne**, Middle Eastern Studies, Vol. 40, No. 4, pp. 59-78.
- Weitz Richard (2010), **Russian-Turkish Relations: Steadfast and Changing**, Mediterranean Quarterly 21:3.
- Woodward Llewellyn Sir (1997), **The Age of Reform**, Second Edition, Oxford University Press, Reprinted, New York, 1997.
- Yalınkılıç Eşref (2012), **Turkish-Russian Energy Reapprochement: What it means for Ukraine, A realistic look from within Turkey**, ICPS, European Focus, 17-18.

Yanar Savaş (Ağustos 2002), **Türk-Rus İlişkilerinde Gizli Güç: Kafkasya**, IQ Kültür Sanat Yayıncılık, İstanbul.

Zevelev Igor (October-December 2009), **Rusia's Future: Nation Or Civilization? Collapse of the Soviet Union and the "Russian Question"**, Russia In Global Affairs, Vol. 7, No. 4.

- <http://www.circassianworld.com>
- <http://www.turkiyat.selcuk.edu.tr>
- <http://www.usak.org.tr>
- <http://www.onwar.com>
- <http://www.rusartnet.com>
- <http://www.mfa.gov.tr>
- <http://www.atimes.com>
- <http://www.news.bbc.co.uk>
- <http://www.usak.org.tr>
- <http://www.gundem.bugun.com.tr>
- <http://www.telegraph.co.uk>
- <http://www.time.com>
- <http://www.nytimes.com>
- <http://english.pravda.ru>
- <http://www.hurriyet.com.tr>
- <http://www.cnnturk.com>
- <http://en.rian.ru>
- <http://www.brookings.edu>
- <http://www.independent.co.uk>
- <http://www.hurriyetdailynews.com>
- <http://ekonomi.milliyet.com.tr>
- <http://haber.stargazete.com>
- <http://www.bugun.com.tr>
- <http://www.eurodialogue.org>
- <http://www.sabah.com.tr>
- <http://www.zaman.com.tr>
- <http://haber.gazetevatan.com>
- <http://www.brainyquote.com>
- <http://www.turksam.org>
- <http://www.aa.com.tr>
- <http://www.dailymail.co.uk>
- <http://rt.com>

Nesnel ve Öznel Bilginin Tüketicilerin Satın Alma Davranışlarına Etkisine Yönelik Bir Araştırma

Yrd. Doç. Dr. Kalender Özcan ATILGAN

Mersin Üniversitesi, Erdemli Uygulamalı Teknoloji ve İşletmecilik Yüksekokulu, MERSİN

ÖZET

Tüketicilerin satın alma niyetine tüketici bilgisinin etkisi üzerine artan pazarlama yazınında, öznel ve nesnel bilgi arasındaki ayrım açıkça yapılmıştır. Öznel ve nesnel bilgi arasındaki farklılık, hem tanımından hem de ölçüm yöntemlerinden kaynaklanabilmektedir. Bu araştırmanın amacı, öznel ve nesnel bilginin enerjisi azaltılmış (light) süt ve süt ürünlerine yönelik tutum ve satın alma niyetine olan etkisini incelemektir. Araştırmanın verileri Mersin'in Erdemli ilçesinde yaşayan 330 tüketiciyle gerçekleştirilen yüz yüze anketler yoluyla toplanmıştır. Hipotezlerin test edilmesinde Melez Yol Analizi kullanılmıştır. Yapısal Eşitlik Modellemesi sonuçları öznel bilgi ve sağlık bilincinin enerjisi azaltılmış süt ve süt ürünlerine yönelik tutumu pozitif yönde etkilediğini ve nesnel bilginin ise enerjisi azaltılmış süt ve süt ürünlerine yönelik tutumu negatif yönde etkilediğini göstermektedir. Ayrıca, enerjisi azaltılmış süt ve süt ürünlerine yönelik tutum, bu ürünleri satın almaya yönelik niyeti pozitif yönde etkilemektedir. Yapısal modele dayalı olarak gelecekte gerçekleştirilecek araştırmalar için öneriler ve çıkarımlarda bulunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Nesnel Bilgi, Öznel Bilgi, Yol Analizi, Süt Ürünleri.

JEL Sınıflaması: M0, M3, M31

An Investigation of The Effect of Objective and Subjective Knowledge on Consumers' Buying Behaviour

ABSTRACT

In the growing body of marketing literature on the impact of consumer knowledge on intention to buy, distinction between subjective and objective knowledge has clearly been made. The difference between subjective and objective knowledge may be due to both the definition and measurement process. The goal of this research is to examine the impact of both subjective and objective knowledge related to attitude to and intention to buy light milk and dairy products. Data were gathered via face-to-face survey from 330 consumers living in Erdemli district of Mersin, Turkey. A Hybrid Path Analysis was performed to test the hypothesis. The results of Structural Equations Modelling clearly indicate that subjective knowledge and health consciousness are positively associated with attitude towards light milk and dairy products and objective knowledge is negatively associated with attitude towards light milk and dairy products. Also, attitude towards light milk and dairy products is positively associated with intention to buy these products. Implications and suggestions are developed based on the structural model for future researches.

Key Words: Objective Knowledge, Subjective Knowledge, Path Analysis, Dairy Products.

JEL Classification: M0, M3, M31

I. GİRİŞ

Tüketicilerin sahip oldukları ürün bilgisi, ürünlerin satın alım kararlarında önemli bir rol oynamaktadır. Birbirleriyle ilişkili olan ve tüketici bilgisini oluşturan nesnel ve öznel bilgi konusunda pazarlama yazınında birçok araştırma gerçekleştirilmiştir (örneğin; Raju, Lonial, Mangold, 1995; Carlson, Vincent, Hardesty ve Bearden, 2009; Aertsens vd., 2011; Gámbaro, Ellis ve Prieto, 2013).

Nesnel bilgi (tüketicinin gerçekte ne bildiği) ve öznel bilgi (tüketicinin ne bildiği hakkındaki düşüncesi), tüketicilerin bilgisini ölçmede kullanılan farklı kavramlardır (Srinivasan ve Ratchford, 1991). Duhan vd. (1997: 287), tüketicilerin daha önceden edinmiş oldukları bilgilerin (nesnel bilgi), zihinde tutulan bilginin gerçek içeriğine ve organizasyonuna dayandığını belirtmektedir.

Günümüzde artan sağlıklı gıda talebiyle birlikte enerjisi azaltılmış (light) gıda ürünleri önem kazanmıştır. Fakat henüz enerjisi azaltılmış gıda ürünleri tüketiciler tarafından tam anlamıyla anlaşılammakta ve bazı durumlarda bu ürünlerle ilgili beklentiler gerçeklikten uzak kalmaktadır (Flaczyk, Kobus ve Korczak, 2006: 174). Bu araştırma, tüketicilerin sahip oldukları nesnel ve öznel bilginin, enerjisi azaltılmış süt ve süt ürünlerini satın alma davranışlarına etkisini incelemektedir. Araştırma kapsamında enerjisi azaltılmış süt ve süt ürünlerinin seçilmesinin nedeni, ürün bilgisinde değişkenliğin beklenmesi ve diğer ürünlere kıyasla nesnel bilgi ölçütlerinin oluşturulmasının daha kolay olacağını düşünülmesidir.

II. TÜKETİCİLERİN NESNEL VE ÖZNEL BİLGİ DÜZEYLERİ

Tüketicilerin sahip olduğu ürün bilgisi, tüketicilerin karar verme sürecinde önemli bir rol oynamakta olup, çeşitli araştırmalarda, ürün aşinalığı, uzmanlık, deneyim gibi farklı isimlerle incelenmiştir (Bettman ve Park, 1980; Park ve Lessig, 1981; Alba ve Hutchinson, 1987; Rao ve Monroe, 1988). Alba ve Hutchinson (2000: 123), tüketicilerin gerçekte bildiklerinden daha fazlasını bildiklerini düşünmelerinden dolayı, tüketicileri kendilerine aşırı güvenen kişiler olarak nitelendirmektedirler. Ürünlerle ilgili yüksek düzeyde bilgili tüketiciler, daha zengin değerlendirme ölçütleri oluşturabilir ve ürünler arasındaki farklılıkları daha iyi tanımlayabilmektedirler (Duhan vd., 1997: 287).

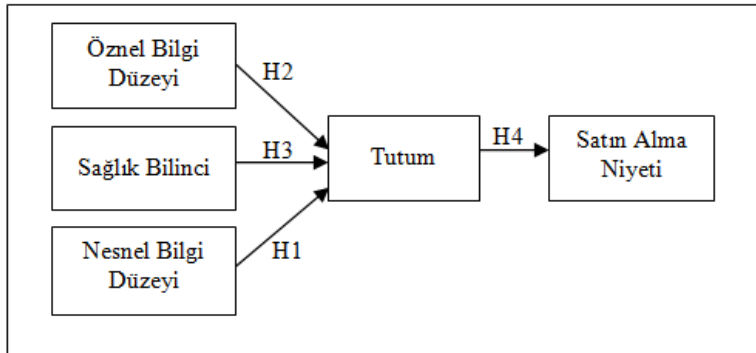
Park ve Lessig (1981), tüketicilerin ürün bilgilerini ölçmede kullanılabilir iki yaklaşım bulunduğunu bildirmişlerdir. Bu yaklaşımlardan ilki, bir kişinin ürün hakkında ne kadar bildiği, diğeri ise kişinin ürün hakkında bildiğini düşündüğünün ne kadar olduğudur.

Brucks (1985) gerçekleştirilmiş olan çalışmalardan yola çıkarak tüketicilerin ürün bilgisini ölçmenin üç şekilde gerçekleştiğini belirtmiştir. Birincisi, bireylerin ne kadar bildiğini algılaması (öznel bilgi), ikincisi, gerçek anlamda tüketici zihninde ne olduğu (nesnel bilgi) ve üçüncüsü ise ürünle ilgili satın alma veya kullanma deneyimi bilgisidir. Kişisel ürün deneyimi yaşanmadan, yalnız ürün hakkında bilgi edinme yoluyla ve ürün hakkında bilgi edinmeksizin, yalnız deneyim elde etme yoluyla ürün bilgisi edinilebileceğinden dolayı, ürün kullanma deneyimi ile ürün bilgisinin oluşturulmasında bazı sorunlar oluşabilmektedir (Selnes ve Grønhaug, 1986). Ayrıca Brucks (1985) çalışmasında, benzer deneyimlerin farklı kişilerde farklı etkiler oluşturabileceğini, dolayısıyla davranışlarda da farklılıklar olabileceğini belirterek, deneyime dayalı bilgi ölçümünün davranışla bağlantısının diğer ölçütlere kıyasla daha az olduğunu belirtmiştir. Bu nedenlerden dolayı, bu araştırmada, ürüne ait deneyim bilgisi ölçülmemiştir.

Nesnel bilgi, tüketicilerin ürünlerle ilgili deneyimlerini, pasif anlamda bir maruz kalışı ve alternatif ürünlerle ilgili geçmişteki araştırmaların bir geçmişini yansıtmaktadır (Capraro, Broniarczyk ve Srivastava, 2003: 166). Nesnel bilgi, yetenek veya uzmanlığa dayalı, öznel bilgi ise uzmanlık dışında deneyim ve diğer unsurlara dayanmaktadır. Dolayısıyla nesnel bilgi ne bildiğimizi, öznel bilgi ise ne bildiğimizi düşündüğümüzü yansıtmakta ve nesnel ve öznel bilgi arasındaki farkı da bu ölçme hatası göstermektedir (Alba ve Hutchinson, 2000: 124). Bilgi türleri arasındaki farklılık, ölçüm yöntemleri arasındaki farklılıklardan kaynaklanmaktadır (Raju, Lonial ve Mangold, 1995; Brucks, 1985). Nesnel bilgi, ürünün sahip olduğu özellikleri, değerlendirme ölçütlerini ve terminolojiyi içeren tarafsız test süreçleriyle ölçülürken, öznel bilgi, öz değerlendirmeye dayalı olarak ölçülmektedir (Brucks, 1985: 7). Diğer bir deyişle, ürünler hakkındaki gerçek bilgiler, nesnel bilgi ölçütleriyle ölçülürken, öznel bilgi ölçütleri ise daha çok tüketici stratejileri ve sezgileriyle ilgili olmaktadır (Lee ve Lee, 2009: 140).

III. ARAŞTIRMANIN MODELİ VE HİPOTEZLERİ

İlk olarak 1970'lerde ortaya çıkan ve tüketimi hızla artış gösteren enerjisi azaltılmış gıda ürünleri konusunda çeşitli araştırmalar gerçekleştirilmiştir (Boranda vd., 2012; Bogue vd., 1999; Viaene, 1997). Enerjisi azaltılmış gıda ürünleri tüketiminin artışı, günümüzde popülasyondaki obezitenin yaygınlaşması ve/veya kilo vermeye yönelik isteklerin daha fazla olmasından kaynaklanabilmektedir (Boranda vd., 2012: 70). Diğer taraftan, Verbeke (2008: 283), tüketicilerin gıda ürünleri konusunda nihai satın alım kararlarını vermeden önce, güvenilir ve rasyonel yollardan elde edilen yeterli düzeyde bir bilgiye sahip olmaları gerektiğini belirtmiştir.



Şekil 1. Araştırmanın Modeli

Tüketicilerin ürünlerle ilgili sahip oldukları nesnel ve öznel bilgi düzeylerinin, satın alma tutumlarına etkisine yönelik olarak gerçekleştirilen çalışmalarda (Pieniak vd., 2010; Barber vd., 2009; House vd., 2004) nesnel ve öznel bilgi düzeylerinin tutuma anlamlı etkilerinin bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır. Tüketicilerin ürünlere yönelik sahip olduğu öznel bilgi, nesnel bilgi düzeylerine kıyasla satın alımla ilgili davranışlarda daha güçlü bir etkisi olduğu bilinmektedir (Selnes ve Grønhaug, 1986; Feick vd., 1992; Raju, Lonial ve

Mangold, 1993). Öznel bilginin, tutum ve niyet arasındaki aracı etkisi üzerine Berger, Ratchford ve Haines (1994) tarafından gerçekleştirilen çalışmada, öznel bilgiye dayanan tutumların daha güçlü olduğu belirlenmiştir. Özellikle Pieniak vd. (2010) tarafından gerçekleştirilen ve tüketicilerin balık tüketmelerinde nesnel ve öznel bilginin etkisini inceleyen çalışmalarının sonunda, öznel ve nesnel bilgi düzeylerinin tutuma etkisinin araştırılması önerilmiştir. Buna göre aşağıda belirtilen iki hipotez oluşturulmuştur:

H1: Tüketicilerin enerjisi azaltılmış süt ve süt ürünleriyle ilgili sahip oldukları nesnel bilgi düzeyinin bu ürünlere yönelik tutumlarına etkisi vardır.

H2: Tüketicilerin enerjisi azaltılmış süt ve süt ürünleriyle ilgili sahip oldukları öznel bilgi düzeyinin bu ürünlere yönelik tutumlarına etkisi vardır.

Sağlık bilinci, sağlık konusunda faaliyetlerde bulunma derecesi olarak tanımlanabilmektedir (Hoek vd., 2004: 267). Sağlık bilincine sahip tüketiciler, daha iyi sağlığa sahip olabilmek amacıyla sağlık konusunda aktif olarak ilgilenen ve bilgi sahibi olmaya çalışan bireylerdir (Dutta-Bergman, 2005). Bu bağlamda, Gámbaro vd. (2013)'nin tüketicilerin zeytinyağı tüketimlerine ilişkin örnek olay çalışmalarında, nesnel ve öznel bilgi düzeylerinin yanı sıra, sağlık bilincinin de tüketime yönelik karar vermede etkili olduğu belirtilmektedir. Tarkiainen ve Sundqvist (2005), tüketicilerin organik gıda ürünleri satın alma tutum ve niyetleri üzerine gerçekleştirdikleri çalışmalarında, sağlık bilincini, bir kontrol değişkeni olarak kullanmışlardır. Bu çalışmada da, sağlık bilincinin, tüketicilerin enerjisi azaltılmış süt ve süt ürünlerine yönelik tutumlarına etkisi olabileceği düşünülerek aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir;

H3: Tüketicilerin sağlık bilinçlerinin enerjisi azaltılmış süt ve süt ürünlerine yönelik tutumlarına etkisi vardır.

Tüketicilerin satın alma niyeti, satın alım davranışlarının gerçek bir göstergesi olarak görülebilmektedir. Park ve Stoel (2005), gerçekleştirdikleri yazın taraması sonucunda, satın alma niyetinin gerçek satın alma davranışıyla pozitif yönde ilişkili olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Benzer şekilde, Sebepli Davranış Teorisi'ne göre, tutum, davranışsal niyetle pozitif yönde ilişkilidir (Ajzen ve Fishbein, 1980). Ajzen (1991), bireyin belirli bir davranışa yönelik tutum ne ölçüde güçlü ise, o ölçüde satın alma niyetine sahip olduğunu belirtmektedir. Buna göre;

H4: Tüketicilerin enerjisi azaltılmış süt ve süt ürünlerine yönelik tutumlarının, satın alma niyetlerine etkisi vardır.

IV. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

A. Araştırmanın Amacı, Kapsamı ve Kısıtları

Bu araştırmanın amacı piyasada “light” ifadesiyle belirtilen ve enerjisi azaltılmış süt ve süt ürünlerinin satın alınmasında tüketicinin sahip olduğu nesnel ve öznel bilgi düzeylerinin etkisini incelemektir.

Araştırmanın amacına ulaşmak için 15 Ekim-15 Kasım 2013 tarihleri arasında, Mersin ili Erdemli ilçesinde yaşayan tüketiciler üzerine bir alan araştırması yapılmıştır. Araştırmada veri ve bilgiler tüketicilerle yüzyüze gerçekleştirilen anketler yoluyla elde edilmiştir. Araştırmanın sadece Erdemli

ilçesinde gerçekleştirilmesinden ve örnekleme ulaşmanın zorluğundan dolayı, olasılığa dayalı olmayan örnekleme yöntemlerinden kolayda örnekleme yönteminin kullanılmış olması, araştırma sonuçlarının tüm bireylere genellenememesi ile ilgili bir kısıt olmaktadır. Ayrıca araştırma kapsamında enerjisi azaltılmış süt ve süt ürünlerinin dahil edilmesiyle de, araştırma sonuçlarının ürünler bazında genellenemeyeceği sonucuna ulaşılmaktadır.

B. Örneklem ve Veri Toplama Araçları

Mersin ili Erdemli ilçesinde yaşayan tüketicilerin oluşturduğu anakütleden 350 tüketici ile yüz yüze görüşmeler yoluyla anketler doldurulmuştur. Eksik veya hatalı doldurulmuş 20 anket, araştırma kapsamından çıkarılarak 330 anket ile analizler gerçekleştirilmiştir.

Anket formunda, tüketicilerin sağlık bilincini, enerjisi azaltılmış süt ve süt ürünlerine yönelik tutumunu, enerjisi azaltılmış süt ve süt ürünlerini satın alma niyetini, nesnel ve öznel bilgi düzeylerini ölçmeye yönelik toplam 18 ifadeye yer verilmiştir. Tüketicilerin sağlık bilincinin ölçümünde Tarkiainen ve Sundqvist'in (2005) 3 ifadeli sağlık bilinci ölçeği, enerjisi azaltılmış ürünlere yönelik tutumu ölçmede Arvanitoyannis ve Krystallis (2005) tarafından kullanılan ve genetiği değiştirilmiş gıdalara yönelik tutumu ölçmede kullanılan 3 ifadeli ölçek, enerjisi azaltılmış ürünleri satın alma niyeti Jang ve Namkung (2009) ile Ness vd. (2010) tarafından gerçekleştirilen çalışmalarda kullanılan davranışsal niyet ölçekleri ve öznel bilginin ölçümünde ise Flynn ve Goldsmith (1999) tarafından geliştirilen 5 ifadeli ölçek uyarlanarak anket formu oluşturulmuştur. Cevaplayıcıların ölçek ifadelerine katılma düzeyleri 5'li Likert ölçeğiyle ve 1= Kesinlikle Katılmıyorum, 2= Katılmıyorum, 3= Kararsızım, 4= Katılıyorum, 5= Kesinlikle Katılıyorum olacak şekilde ölçülmüştür.

Tüketicilerin enerjisi azaltılmış süt ve süt ürünlerine yönelik nesnel bilgilerinin ölçümünde ise Park, Mothersbaugh ve Feick (1994) ile Aertsens vd. (2011) tarafından kullanılan yöntem uygulanmıştır. Öncelikle, enerjisi azaltılmış süt ve süt ürünlerine yönelik olarak bilimsel çalışmalar ve raporlar taranmış ve Türkiye'de faaliyet gösteren süt üreticileri ile uzmanlardan görüşler alınarak enerjisi azaltılmış süt ve süt ürünleri ile ilgili 4 ifade oluşturulmuştur. Tablo 3'te de görülen ve nesnel bilgiler içeren her bir ifadeye tüketicilerin doğru veya yanlış olarak yanıt vermeleri yoluyla nesnel bilgi düzeyleri ölçülmeye çalışılmıştır. Dört ifadeden yalnızca biri doğru olup, diğer ifadeler yanlıştır. Burton (2004), yanıtlayıcıların doğru-yanlış sorularında doğru cevabı verme olasılığının % 50 olmasından dolayı bu tür soruların tahmin yoluyla tesadüfen doğru yanıtlanabileceğini belirtmiştir. Tüketicilerin nesnel bilgilerine yönelik verdikleri yanıtların kesinliği ve doğruluğunu belirleyebilmek amacıyla, katılımcıların her bir ifadeye verdikleri yanıtları, 1=Kesinlikle emin değilim, 2=Emin değilim, 3=Kararsızım, 4=Eminim ve 5=Kesinlikle eminim şeklinde puanlandırmaları istenmiştir. Buna göre, yanlış bir yanıtın 5 olarak puanlandırıldığında sonuç puanı 0, yanlış bir yanıtın 4 olarak puanlandırıldığında sonuç puanı 1, yanlış bir yanıtın 3 olarak puanlandırıldığında sonuç puanı 2 olacak şekilde yeniden belirlenmiştir. Benzer şekilde, doğru bir yanıtın 1 olarak puanlandırıldığında sonuç puanı 5,

doğru bir yanıtın 2 olarak puanlandırıldığında sonuç puanı 6 olacak şekilde belirlenmiş olup, doğru bir yanıt, 5 olarak puanlandırıldığında sonuç puanının alacağı değer (en yüksek değer) 9 olmaktadır. Her bir katılımcının nesnel bilgi düzeyi de, nesnel bilgiyi ölçen her bir ifadenin aldığı sonuç değerlerinin toplamıyla belirlenmektedir. Sonuç olarak, 4 ifadenin toplam değeri 0 ile 36 aralığında değişmektedir.

C. Araştırmanın Bulguları

Tablo 1. Araştırmaya Katılan Tüketicilerin Sosyo-Demografik Özellikleri

Cinsiyet	Frekans	%	Eğitim	Frekans	%
Kadın	163	49.4	İlkokul	33	10
Erkek	167	50.6	Ortaokul	40	12.1
Toplam	330	100	Lise	127	38.5
Yaş	Frekans	%	Eğitim	Frekans	%
≤ 20	12	3.6	Yükseköğrenim	130	39.4
21-30	122	37	Toplam	330	100
31-40	105	31.8	Gelir	Frekans	%
41-50	61	18.5	≤ 1000 TL	54	16.4
51+	30	9.1	1001-2000 TL	131	39.7
Toplam	330	100	2001-3000 TL	85	25.8
Medeni durum	Frekans	%	3001-4000 TL	30	9.1
Evli	203	61.5	4001-5000 TL	12	3.6
Bekar	127	38.5	5001 +	18	5.5
Toplam	330	100	Toplam	330	100

Araştırmaya katılan tüketicilerin sosyo-demografik özellikleri Tablo 1’de verilmektedir. Katılımcıların kadın-erkek dağılımları eşit düzeye yakın olup, evli olanların oranı (% 61.5), bekar olanlara kıyasla daha fazladır. Lise veya üniversite mezunu olanların, katılımcılar içerisindeki payı (% 72.4) yüksek olup, 3000 TL ve altında gelire sahip olanların oranı ise % 81.9 olarak belirlenmiştir.

Bu araştırmada, Hoefkens vd. (2009) tarafından kullanılan ve tüketicileri organik gıda tüketim harcamaları bazında alt gruplara ayıran ölçüt, araştırmaya katılan tüketicileri, toplam süt ve süt ürünleri içerisinde enerjisi azaltılmış süt ve süt ürünleri harcamaları bazında alt gruplara ayırmak amacıyla kullanılmıştır. Bu amaçla, araştırmaya katılan tüketicilere, enerjisi azaltılmış süt ve süt ürünleri için yaptıkları harcamaların, toplam süt ve süt ürünleri harcamaları içindeki yaklaşık payı sorularak, tüketiciler, hiç satın almayanlar (%0), düşük düzeyde satın alanlar (≤%20), orta düzeyde satın alanlar (%20-80) ve yüksek düzeyde satın alanlar (>%80) olarak gruplara ayrılmışlardır. Katılımcıların % 40.6’sı enerjisi azaltılmış süt ve süt ürünleri için herhangi bir harcama yapmadığı, % 42.1’inin düşük düzeyde satın alanlar, % 14.2’sinin orta düzeyde satın alanlar ve % 3’ünün ise yüksek düzeyde satın alanlar olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 2. Enerjisi Azaltılmış Süt ve Süt Ürünleriyle İlgili Bilgi Kaynakları

Bilgi Kaynağı	Frekans	%
Ürün ambalajı	135	40.9
Reklamlar	128	38.8
Aile ve arkadaş çevresi	111	33.6
Sağlık uzmanı (Doktor, diyetisyen vb.)	63	19.1
İnternet	48	14.5
Gazete	34	10.3
Bilimsel kaynaklar	25	7.6

Araştırmaya katılan tüketicilere, enerjisi azaltılmış süt ve süt ürünlerine yönelik sahip oldukları bilgileri hangi kaynaklardan edindikleri sorulmuştur. Katılımcıların enerjisi azaltılmış süt ve süt ürünleri hakkındaki bilgileri en çok ürün ambalajı, reklamlar ve aile/arkadaş çevrelerinden edindikleri Tablo 2’den görülmektedir.

Tablo 3. Nesnel Bilgi Düzeyini Ölçmeye Yönelik İfadelere Verilen Doğru ve Yanlış Yanıt Oranları

	Doğru yanıt	Doğru yanıt oranı	Yanlış yanıt oranı
Light süt ve süt ürünleri light olmayanlara kıyasla daha az yağlıdır.	Doğru	306 (%92.7)	24 (%7.3)
Light süt ve süt ürünleri normal süt ürünlerine kıyasla daha az kalsiyum içerir.	Yanlış	149 (%45.2)	181 (%54.8)
Light süt ve süt ürünleri sağlığa zararlıdır.	Yanlış	279 (%84.5)	51 (15.5)
Light süt ve süt ürünlerine daha fazla katkı maddesi eklenmektedir.	Yanlış	181 (%54.8)	149 (%45.2)

Araştırmaya katılan tüketicilerin enerjisi azaltılmış süt ve süt ürünlerine yönelik nesnel bilgi düzeylerini ölçen ifadelere verdikleri yanıtlar değerlendirilmiş olup, sonuçlar Tablo 3’te verilmiştir. Buna göre, “Light süt ve süt ürünleri light olmayanlara kıyasla daha az yağlıdır” ve “Light süt ve süt ürünleri sağlığa zararlıdır” ifadelerine doğru yanıt veren katılımcıların oranlarının oldukça yüksek olduğu (%92.7 ve %84.5) sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 4. Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistikler ve Korelasyon Katsayıları

Değişken	Ortalama	Std. Sapma	Nesnel bilgi	Öznel bilgi	Sağlık bilinci	Tutum	Satın alma niyeti
Nesnel bilgi	18.84	5.76	1				
Öznel bilgi	2.78	.88	.382**	1			
Sağlık bilinci	3.83	.85	.134*	.217**	1		
Tutum	3.13	.98	-.205**	.224**	.315**	1	
Satın alma niyeti	3.07	1.00	-.155**	.257**	.328**	.761**	1

* 0.05 düzeyinde anlamlı ** 0.01 düzeyinde anlamlı

Araştırmada incelenen değişkenlere ait ortalamalar, standart sapmalar ve değişkenler arası ilişki katsayıları Tablo 4’te verilmiştir. Tablo 4’ten tüm

değişkenler arasında istatistiksel olarak anlamlı ilişkilerin olduğu görülmektedir. Daha önce gerçekleştirilen araştırmalarla (örneğin Brucks, 1985) tutarlı olarak, nesnel ve öznel bilgi arasında pozitif yönde bir ilişki olduğu ortaya çıkmıştır ($r=0.382$, $p=0.01$).

D. Araştırma Hipotezlerinin Test Sonuçları

Araştırmanın hipotezlerinin test edilmesinden önce, her bir ölçek için Cronbach Alfa değerleri hesaplanarak güvenilirlik analizleri gerçekleştirilmiştir. Öznel bilgi düzeyi ölçeğini oluşturan ifadelerden, çıkarılmasıyla ölçek güvenilirliğinin yükseleceği tespit edilen bir ifade çıkarılmış ve geriye kalan toplam 17 ifadeyle analizlere devam edilmiştir. Güvenilirlik analizi sonuçlarına göre, sağlık bilinci, enerjisi azaltılmış süt ve süt ürünlerine yönelik tutum, satın alma niyeti ve öznel bilgi düzeylerinin Cronbach Alfa değerleri sırasıyla, 0.844, 0.816, 0.904 ve 0.810 olarak hesaplanmıştır. Nunnally (1978: 245), Cronbach Alfa katsayısının kabul edilebilir alt sınırını 0.70 olarak belirlemiş olup, araştırmadaki ölçeklerinin tümünün güvenilir olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca, tek ifadeli ölçeklerde güvenilirlik analizi yapılamayacağı için (Capraro vd., 2003: 172), 4 ifadenin toplam değerinden elde edilen nesnel bilgi düzeyinin güvenilirlik analizi gerçekleştirilmemiştir.

Araştırmaya katılan tüketicilerin nesnel bilgi düzeylerinin ölçümü, nesnel bilgiyi ölçen ifadelerin toplamı olan tek veriyle gerçekleştiği için, araştırma hipotezlerini test etmede, yapısal ve ölçme modellerinin birlikte olduğu Melez (Hybrid) Yol Analizi kullanılmıştır. Beş değişkenden oluşan ve Şekil 1’de görülen araştırma modelinde sağlık bilinci, nesnel ve öznel bilgi düzeyleri dışsal (exogenous) değişkenler, enerjisi azaltılmış süt ve süt ürünlerine yönelik tutum ile enerjisi azaltılmış süt ve süt ürünlerini satın alma niyeti ise içsel (endogenous) değişkenler olarak ele alınmıştır.

Yapısal eşitlik modellemesinde örneklem büyüklüğünü etkileyen birçok faktörün olması, örneklem büyüklüğünün ne kadar olması gerektiği konusunda kesin bir yanıt verilmesini zorlaştırmaktadır. Buna karşın, karmaşık modellerde, daha basit modellere kıyasla daha fazla örneklem gerektiği bilinmektedir (Kline, 2011: 11). Yapısal eşitlik modellemesinde örneklem büyüklüğü ile ilgili olarak, Kline (2011: 178), basit modellerde 200-500 örnekleme ihtiyacı duyulacağını belirtirken, genel olarak örneklem büyüklüğünün 200’den fazla olması uygun görülmektedir (Nevitt ve Hancock, 2001; Barrett, 2007: 820). Sonuç olarak, araştırma kapsamında üzerinde çalışılacak olan 330 örneklemin yeterli büyüklüğe sahip olduğu söylenebilir.

Araştırmada kullanılan ölçekler, daha önce ortaya atılan ölçme yapılarından oluşturulduğu için, araştırmada modelin bütünsel olarak analiz edilmesi için tek aşamalı yaklaşım kullanılmıştır. Tek aşamalı yaklaşımla gerçekleştirilen yapısal eşitlik modellerinin testlerinde, hem ölçme modeli hem de yapısal model için parametre değerleri aynı anda üretilmekte, dolayısıyla bu iki kaynaktan gelen etkilerin bir anda değerlendirmeye alınması sağlanmaktadır (Şimşek, 2007: 127).

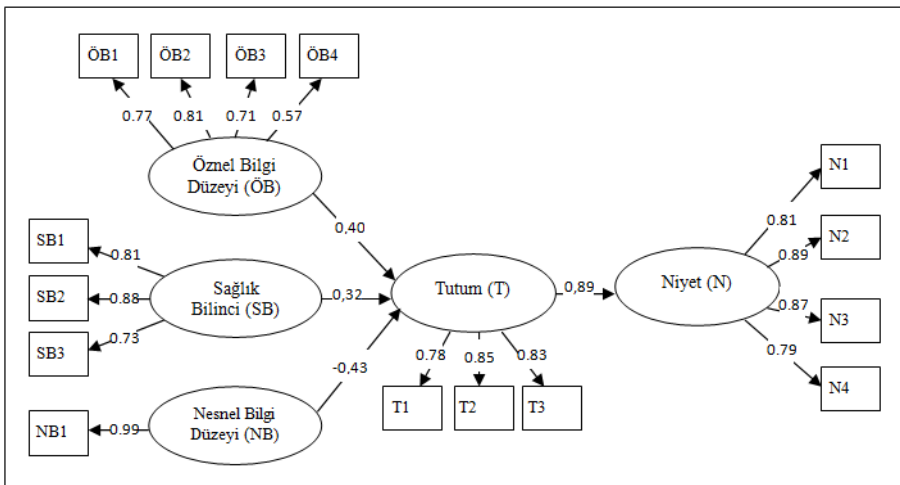
Tablo 5. Araştırma Modelinin Uyum İyiliği Sonuçları

Gösterge	Kabul Edilebilir Referans Değer *	Sonuçlar
Ki-kare/Serbestlik Derecesi (χ^2/df)	$2 < \chi^2/df < 3$	2.80
Root Mean Squared Error of Approximation (RMSEA)	$.05 < RMSEA \leq .08$	0.074
Goodness of Fit Index (GFI)	$.90 \leq GFI < .95$	0.91
Adjusted Goodness of Fit Index (AGFI)	$.85 \leq AGFI < .90$	0.88
Non-Normed Fit Index (NNFI)	$.95 \leq NNFI < .97$	0.95
Comparative Fit Index (CFI)	$\geq .95$	0.95
Normed Fit Index (NFI)	$.90 \leq NFI < .95$	0.92
Standardized Root Mean Square Residual (SRMR)	$\leq .08$	0.051

* **Kaynak:** Schermelleh-Engel, Moosbrugger ve Müller (2003) ve Schreiber vd. (2006)

Yapısal Eşitlik Modeliyle ölçüm modelinin ve yapısal modelin test edilmesinde, çoklu regresyon analizinin yanı sıra, doğrulayıcı faktör analizi de gerçekleştirilmektedir (Schreiber vd., 2006: 325). Doğrulayıcı Faktör Analizi yapı geçerliliğinin sağlanmasında kullanılan analitik bir araçtır (Brown, 2006: 2).

Doğrulayıcı faktör analizinde, daha önce gerçekleştirilmiş olan araştırmalarda teori ve hipotezlerle belirlenmiş olan ve her bir değişkenin sınıflandırılmasıyla sonuçlanan modeller çeşitli parametreler açısından test edilmektedir (Jöreskog ve Sörbom, 1993: 22). Yapısal Eşitlik Modellemesinde yaygın olarak kullanılan uyum iyiliği göstergeleri Ki-kare/Serbestlik Derecesi (χ^2/df), Yaklaşık Hataların Ortalamasının Karekökü (RMSEA), Uyum İyiliği İndeksi (GFI), Düzeltilmiş Uyum İyiliği İndeksi (AGFI), Normlaştırılmamış Uyum İndeksi (NNFI), Karşılaştırılmalı Uyum İndeksi (CFI) ve Normlaştırılmış Uyum İndeksi (NFI) olarak belirtilmektedir (Kline, 2011; McDonald ve Ho, 2002). Tablo 5'te verilen uyum ölçütlerine bakıldığında, oluşturulan modelin yeterli uyumu gösterdiği belirlenmiştir.

**Şekil 2.** Yapısal Eşitlik Modeline İlişkin Yol Grafiği

Yapısal Eşitlik Modellemesine ilişkin Yol Grafiği Şekil 2’de görülmektedir. Şekil 2’deki yol analizinde, standardize edilmiş regresyon katsayıları gösterilmekte olup, modelin hipotez testinin sonuçları ise Tablo 6’da verilmiştir.

Tablo 6. Yapısal Eşitlik Modelinin Hipotez Testi Sonuçları

Yol	Hipotez	Yapısal katsayı (β)	t *	Hipotez testi sonucu
ÖB→T	H2	0.40	5.75	Kabul
SB→T	H3	0.32	5.28	Kabul
NB→T	H1	-0.43	-6.77	Kabul
T→N	H4	0.89	13.37	Kabul

* $p < 0.01$

t-testi sonuçlarına göre, t-değeri 1.96 değerini geçerse 0.05 düzeyinde, 2.56 değerini geçerse 0.01 düzeyinde parametre tahminleri anlamlıdır (Hoyle, 1995). Tablo 6’da görülen sonuçlara göre, araştırma modelinde de belirtilen ve değişkenler arasındaki ilişkileri gösteren tüm hipotezler 0.01 anlamlılık düzeyinde desteklenmektedir. Tüketicilerin enerjisi azaltılmış süt ve süt ürünlerine yönelik öznel bilgi düzeyi ile sağlık bilinci, bu ürünleri satın almaya yönelik tutumu pozitif yönde etkilerken, tüketicilerin sahip oldukları nesnel bilgi düzeyi ise enerjisi azaltılmış süt ve süt ürünleri satın almaya yönelik tutumu negatif yönde etkilemektedir. Ayrıca enerjisi azaltılmış süt ve süt ürünleri satın almaya yönelik tutum, satın alma niyetini pozitif yönde etkilemektedir.

V. SONUÇ VE ÖNERİLER

Ürünlerdeki çeşitliliğin ve karmaşıklıklaşmanın sonucunda teknik bilginin önem kazandığı günümüzde, tüketicilerin sahip oldukları bilgi düzeyinin artışı, pazardaki bilgi asimetrisini azaltarak satın alım kararlarının daha etkin bir şekilde verilmesinde önemli bir rol oynamaktadır. Bilginin tek ölçütü ölçümünün zorluğu nedeniyle, bilginin çoklu ölçütlerle ölçülmesi, bilişsel süreçlerin daha iyi anlaşılmasını sağlayacaktır (Brucks ve Mitchell, 1981). Bu çalışmada tüketicilerin enerjisi azaltılmış süt ve süt ürünlerine yönelik sahip oldukları bilgi düzeyi, pazarlama yazınında üzerinde durulan nesnel ve öznel bilgi açısından ölçülmüş ve her iki bilgi türü ile birlikte, sağlık bilincinin, satın almaya yönelik tutumlarına etkisi bir model yardımıyla incelenmiştir.

Araştırmanın sonunda, tüketicilerin enerjisi azaltılmış süt ve süt ürünlerine yönelik öznel ve nesnel bilgi düzeyi ile sağlık bilincinin, bu ürünleri satın almaya yönelik tutuma etkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca tutum ile niyet arasındaki yüksek düzeydeki ilişki de, tutumun niyeti açıklamada önemli bir tahminleyici olduğuna dair araştırmaları da desteklemektedir. Araştırmada kontrol değişkeni olarak ele alınan sağlık bilincinin de enerjisi azaltılmış süt ve süt ürünlerinin satın alınmasında önemli bir unsur olabileceği görülmüştür.

Bu çalışmada, nesnel bilginin satın almaya yönelik tutum üzerindeki etkisinin, öznel bilgiden farklı olarak, negatif yönde olmasının nedeni, nesnel bilginin ölçümünün uzmanlık bilgisiyle gerçekleşmesi olabileceği gibi, araştırmaya katılan tüketicilerin kullanım alışkanlıklarıyla da açıklanabilir. Ayrıca

öznel bilgi düzeyi yüksek olan tüketicilerin, teknik ipuçlarını değerlendirme ve karar verme yetenekleri daha fazla olmaktadır (Duhan vd., 1997). Dolayısıyla bir ürünün herhangi bir niteliği hakkında sahip olunan bilgi, bu ürünü değerlendirmede olumlu veya olumsuz olarak sonuçlanabilmektedir. Ayrıca yüksek düzeyde ürün bilgisine sahip tüketicilerin doğrulamada taraf tutmaları veya doğrulama önyargılarının (confirmation bias) olması daha az olasıdır (Chang, 2004: 85). Bu çalışmada, enerjisi azaltılmış süt ve süt ürünleri konusunda öznel bilgisi olan tüketicilerin, sahip oldukları bilgileri doğrulamak adına satın almaya yönelik tutum geliştirdikleri, diğer taraftan nesnel bilgisi yüksek olan tüketicilerin ise, doğrulama önyargısına düşmeyerek satın almaya yönelik negatif bir tutum oluşturdukları söylenebilir.

Bu çalışmada bazı kısıtlar bulunmaktadır. Araştırmanın zaman ve maliyet kısıtları nedeniyle, dar bir coğrafik alanda gerçekleştiriliyor olması ve kolayda örnekleme yöntemiyle örneklem seçilmesi araştırmanın genellenebilmesi ile ilgili kısıt oluşturabilmektedir. Gelecekteki araştırmaların farklı ürünler (örneğin, teknik bilgi gerektiren elektronik eşyalar veya beyaz eşyalar) ve markalar açısından da değerlendirilmesi, nesnel ve öznel bilgi düzeyinin satın alım davranışlarındaki etkilerinin ölçülerek farklı sonuçlar alınabilmesi açısından önerilebilir. Ayrıca tüketicilerin nesnel ve öznel bilgi düzeylerinin hizmet sektöründe gerçekleştirilecek bir çalışmayla ölçülmesi de, hizmete yönelik tutum ve niyetlerin açıklanmasında önemli bir adım olacaktır.

KAYNAKÇA

- AERTSENS, J., MONDELAERS, K., VERBEKE, W., BUYSSE, J. ve VAN HUYLENBROECK, G. (2011), "The Influence of Subjective and Objective Knowledge on Attitude, Motivations and Consumption of Organic Food", *British Food Journal*, Vol. 113 Iss. 11, 1353-1378.
- AJZEN, I. ve FISHBEIN, M. (1980), *Understanding Attitudes and Predicting Social Behaviour*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ.
- AJZEN, I. (1991), "The Theory of Planned Behavior", *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, Vol. 50 No. 2, 179-211.
- ALBA, J. W. ve J. HUTCHINSON, J. W. (1987), "Dimensions of Consumer Expertise," *Journal of Consumer Research*, Vol. 13 No. 4, 411-454.
- ALBA, J. W. ve HUTCHINSON, J. W. (2000), "Knowledge Calibration: What Consumers Know and What They Think They Know", *Journal of Consumer Research*, Vol. 27, 123-156.
- ARVANITOYANNIS, I. S. ve KRYSTALLIS, A. (2005), Consumers' Beliefs, Attitudes and Intentions towards Genetically Modified Foods, Based on the 'Perceived Safety vs. Benefits' Perspective, *International Journal of Food Science and Technology*, 40, 343-360.
- BARBER, N., TAYLOR, D. C. ve STRICK, S. (2009), "Environmental Knowledge and Attitudes: Influencing the Purchase Decisions of Wine Consumers", *International CHRIE Conference-Refereed Track*, Paper 16.
- BARRETT, P. (2007), "Structural equation modelling: Adjudging model fit", *Personality and Individual Differences*, Vol. 42, No. 5, 815-824.
- BERGER, I. E., RATCHFORD, B. T. ve HAINES JR., G. H. (1994), "Subjective Product Knowledge As a Moderator of The Relationship Between Attitudes and Purchase Intentions for a Durable Product", *Journal of Economic Psychology*, Vol. 15, No. 2, 301-314.

- BETTMAN, J. R. ve PARK, C.W. (1980), "Effects of Prior Knowledge and Experience and Phase of The Choice Process on Consumer Decision Processes: A Protocol Analysis", *Journal of Consumer Research*, 7, 234-248.
- BOGUE, J., DELAHUNTY, C. ve KELLEHER, C., (1999), "Market-Oriented New Product Development: Consumers' Perceptions of Diet and Health and their Consumption of Reduced-fat and Reduced-calorie Foods", *Department of Food Economics, Agribusiness Discussion Paper No. 24*, 1-42.
- BORANDA, M., KAKKOS, N., GELLALI, E. ve SDROLIAS, L. (2012), "Drivers of Light food Purchase Intentions Evidence from Social Network Users", *7th Management of International Business and Economic Systems Conference*, 69-84.
- BROWN, Timothy A. (2006), *Confirmatory Factor Analysis for Applied Research*, New York: Guilford Press.
- BRUCKS, M. ve MITCHELL, A. (1981), "Knowledge Structures, Production Systems and Decision Strategies", in *Advances in Consumer Research*, Vol. 08, Eds. Kent B. Monroe, Ann Arbor, MI: Association for Consumer Research, 750-757.
- BRUCKS, M. (1985), "The Effects of Product Class Knowledge on Information Search Behavior", *Journal of Consumer Research*, Vol. 12, No. 1, 1-16.
- BURTON, R. F. (2004), "Multiple Choice and True/False Tests: Reliability Measures and Some Implications of Negative Marking", *Assessment & Evaluation in Higher Education*, Vol. 29, No. 5, 585-595.
- CAPRARO, A. J., BRONIARCZYK, S. ve SRIVASTAVA, R. K. (2003), "Factors Influencing the Likelihood of Customer Defection: The Role of Consumer Knowledge", *Journal of the Academy of Marketing Science*, Vol. 31, No. 2, 164-175.
- CARLSON, J. P., VINCENT, L., HARDESTY, D. ve BEARDEN, W. O. (2009), "Objective and Subjective Knowledge Relationships: A Quantitative Analysis of Consumer Research Findings", *Journal of Consumer Research*, Vol. 35, No. 5, 864-876.
- CHANG, Chingching (2004), "The Interplay of Product Class Knowledge and Trial Experience in Attitude Formation", *Journal of Advertising*, Vol. 33, No. 1, 83-92.
- DUHAN, D. R., JOHNSON, S. D., WILCOX, J. B. ve HARRELL, G. D. (1997), "Influences on Consumer Use of Word-of-Mouth Recommendation Sources", *Journal of the Academy of Marketing Science*, Vol. 25, No. 4, 283-295.
- DUTTA-BERGMAN, M. J. (2005), "Developing a Profile of Consumer Intention to Seek Out Additional Information Beyond a Doctor: The Role of Communicative and Motivation Variables", *Health Communication*, Vol. 17, No. 1, 1-16.
- FEICK, L., PARK, C. W. ve MOTHERSBAUGH, D. L. (1992), "Knowledge and Knowledge of Knowledge: What We Know, What We Think We Know and Why The Difference Makes a Difference", *Advances in Consumer Research*, Vol. 19, 190-192.
- FLACZYK, E., KOBUS, J. ve KORCZAK, J. (2006), "Assessment of Consumption of "Light" Food by Students", *Acta Scientiarum Polonorum, Technol. Aliment.*, Vol. 5, No. 1, 173-181.
- FLYNN, L. R. ve GOLDSMITH, R. E. (1999), "A Short, Reliable Measure of Subjective Knowledge", *Journal of Business Research*, 46, 57-66.
- GÁMBARO, A., ELLIS, A. C. ve PRIETO, V. (2013), "Influence of Subjective Knowledge, Objective Knowledge and Health Consciousness on Olive Oil Consumption: A Case Study", *Food and Nutrition Sciences*, 4, 445-453.
- HOEFKENS, C., VERBEKE, W., AERTSENS, J., MONDELAERS, K. ve VAN CAMP, J. (2009), "The Nutritional and Toxicological Value of Organic Vegetables: Consumer Perception versus Scientific Evidence", *British Food Journal*, Vol. 111 No. 10, 1062-1077.
- HOEK, A. C., LUNING, P. A., STAFLEU, A. ve DE GRAAF, C. (2004), "Food-Related Lifestyle and Health Attitudes of Dutch Vegetarians, Non-Vegetarian Consumers of Meat Substitutes, and Meat Consumers", *Appetite*, 42, 265-272.
- HOUSE, L.O., LUSK, J.L., JAEGER, S.R., TRAILL, W.B., MOORE, M., VALLI, C., MORROW, B. ve YEE, W.M.S., (2004), "Objective and Subjective Knowledge: Impacts on Consumer

- Demand for Genetically Modified Foods in the United States and The European Union”, *AgBioForum*, 7, 113-123.
- HOYLE, R.H. (1995), “The Structural Equation Modeling Approach: Basic Concepts and Fundamental Issues”, in Hoyle, R.H. (Ed.), *Structural equation modeling: concepts, issues, and applications*, Sage Publications, Inc., Thousand Oaks: CA, 1-15.
- JANG, S.C. (S.) ve NAMKUNG, Y. (2009), “Perceived Quality, Emotions, and Behavioral Intentions: Application of An Extended Mehrabian–Russell Model to Restaurants”, *Journal of Business Research*, 62, 451-460.
- JÖRESKOG, K. G. ve SÖRBOM, Dag (1993), *LISREL 8: Structural Equation Modeling with the SIMPLIS Command Language*, Chicago: Scientific Software International.
- KLINE, Rex B. (2011), *Principles and Practice of Structural Equation Modeling* (3rd ed.). New York: Guilford Press.
- LEE, J. K. ve LEE, W.-N. (2009), “Country-of-Origin Effects on Consumer Product Evaluation and Purchase Intention: The Role of Objective Versus Subjective Knowledge”, *Journal of International Consumer Marketing*, Vol. 21, No. 2, 137-151.
- MCDONALD, R. P. ve HO, M.-H. R. (2002), “Principles and Practice in Reporting Structural Equation Analyses”, *Psychological Methods*, Vol. 7, No. 1, 64-82.
- NESS, M. R., NESS, M., BRENNAN, M., OUGHTON, E., RITSON, C., RUTO, E. (2010), “Modelling Consumer Behavioural Intentions towards Food With Implications for Marketing Quality Low-Input and Organic Food”, *Food Quality and Preference*, 21, 100-111.
- NEVITT, J. ve HANCOCK, G. R. (2001), “Performance of Bootstrapping Approaches to Model Test Statistics and Parameter Standard Error Estimation in Structural Equation Modeling”, *Structural Equation Modeling: A Multidisciplinary Journal*, Vol. 8, No. 3, 353-377.
- NUNNALLY, J. (1978), *Psychometric Theory*. New York: McGraw-Hill.
- PARK, J. ve STOEL, L. (2005), “Effect of Brand Familiarity, Experience and Information on On-Line Apparel Purchase”, *International Journal of Retail and Distribution Management*, Vol. 33, No. 2, 148-160
- PARK, C. W. ve LESSIG, V. P. (1981), “Familiarity and Its Impact on Consumer Decision Biases and Heuristics”, *Journal of Consumer Research*, Vol. 8, No. 2, 223-231.
- PARK, C. W., MOTHERSBAUGH, D. L. ve FEICK, L. (1994), “Consumer Knowledge Assessment”, *Journal of Consumer Research*, Vol. 21, No. 1, 71-82.
- PIENIAK, Z., VERBEKE, W. ve SCHOLDERER, J. (2010), “Health-Related Beliefs and Consumer Knowledge as Determinants of Fish Consumption”, *The Journal of Human Nutrition and Dietetics*, 23, 480-488.
- RAJU, P. S., LONIAL, S. C., ve MANGOLD, W. G. (1993), “Subjective, Objective, and Experience-based Knowledge: A Comparison in the Decision- Making Context”, *Developments in Marketing Science*, Vol. 16, 60.
- RAJU, P. S., LONIAL, S. C. ve MANGOLD, W. G. (1995), “Differential Effects of Subjective Knowledge, Objective Knowledge, and Usage Experience on Decision Making: An Exploratory Investigation”, *Journal of Consumer Psychology*, Vol. 4, No. 2, 153-180.
- RAO, A. R., ve MONROE, K. B. (1988), “The Moderating Effect of Prior Knowledge on Cue Utilization in Product Evaluations”, *Journal of Consumer Research*, 15, 253-264.
- SCHERMELLEH-ENGEL, K., MOOSBRUGGER, H. ve MÜLLER, H. (2003), “Evaluating The Fit of Structural Equation Models: Tests of Significance and Descriptive Goodness-of-Fit Measures”, *Methods of Psychological Research Online*, Vol.8, No.2, 23-74.
- SCHREIBER, J. B., STAGE, F. K., KING, J., NORA, A. ve BARLOW, E. A. (2006), “Reporting Structural Equation Modeling and Confirmatory Factor Analysis Results: A Review”, *The Journal of Educational Research*, Vol. 99, No. 6, 323-337.
- SELNES, F. ve GRØNHAUG, K. (1986), “Subjective and Objective Measures of Product Knowledge Contrasted”, in *Advances in Consumer Research*, Vol. 13, Eds. Richard J. Lutz, Provo, UT: Association for Consumer Research, 67-71.
- SRINIVASAN, N. ve RATCHFORD, B. T. (1991), “An Empirical Test of a Model of External Search for Automobiles”, *Journal of Consumer Research*, Vol. 18, No. 2, 233-242.

- ŞİMŞEK, Ö. F., (2007), *Yapısal Eşitlik Modellemesine Giriş: Temel İlkeler ve LISREL Uygulamaları*, Ankara: Ekinoks.
- TARKIAINEN, A. ve SUNDQVIST, S. (2005), "Subjective Norms, Attitudes and Intentions of Finnish Consumers in Buying Organic Food", *British Food Journal*, Vol. 107 Iss. 11, 808-822.
- VERBEKE, W. (2008), "Impact of Communication on Consumers' Food Choices", *Proceedings of the Nutrition Society*, Vol. 67, No. 3, 281-288.
- VIAENE, J. (1997), "Consumer Behavior Towards Light Products in Belgium", *British Food Journal*, Vol. 99, No. 3, 105-113.

Ekonomik Büyüme ve Dış Ticaretin Çevre Kirliliği Üzerindeki Etkisi: Türkiye İçin Bir ARDL Sınır Testi Yaklaşımı

Doç. Dr. Murat ÇETİN

Namık Kemal Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü, TEKİRDAĞ

Yrd. Doç. Dr. Fahri SEKER

Bozok Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü, YOZGAT

ÖZET

Bu çalışma, Türkiye’de ekonomik büyüme ve dış ticaretin çevre kirliliği üzerindeki etkisini karbondioksit salınımı verilerini kullanarak inceler. Burada, Pesaran vd. tarafından son zamanda geliştirilmiş olan ARDL sınır testi yaklaşımı 1980-2010 dönemi için kullanılmıştır. Test sonuçları, 1.520 ve 0.265 elastikiyet değerleri ile değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığını göstermektedir. Başka bir ifadeyle, ekonomik büyüme ve dış ticaret açıklığı uzun dönemde çevresel kirliliği artırmaktadır. Sonuç olarak Türkiye’nin İklim Değişikliği Ulusal Eylem Planı 2011-2023 çerçevesinde karbondioksit azaltma hedeflerini gerçekleştirebilmesi için çevre politikalarını tekrar gözden geçirmesi gereklidir.

Anahtar Kelimeler: Ekonomik büyüme, Dış ticaret, Çevre kirliliği, ARDL sınır testi.

JEL Sınıflaması: C32, F18, O44, Q56

The Impact of Economic Growth and Foreign Trade on The Environmental Pollution: An ARDL Bounds Testing Approach for Turkey

ABSTRACT

This paper examines the impact of economic growth and foreign trade on the environmental pollution as measured by carbon dioxide emissions in Turkey. Here, we use the ARDL bounds testing approach recently developed by Pesaran et al. over the time period 1980-2010. The results suggest that there is a long-run relationship between variables with the estimated elasticities of 1.520 and 0.265, respectively. In other words, economic growth and trade openness increase environmental pollution in the long run. The main conclusion of this paper is that in order to fulfill National Climate Change Action Plan 2011-2023 to reduce carbon dioxide emissions, Turkey needs a revised environmental policy.

Key Words: Economic growth, Foreign trade, Environmental pollution, ARDL bounds testing.

JEL Classifications: C32, F18, O44, Q56

I. Giriş

Ekonomik büyüme, dış ticaret ve çevre kirliliği arasındaki ilişki genel olarak Çevresel Kuznets Eğrisi (ÇKE) çerçevesinde ele alınmaktadır. Bu argümana göre kişi başına gelir ile çevre kirliliği arasında ters-U şeklinde bir ilişki vardır (Grossman ve Krueger, 1993 ve 1995). ÇKE’nin bulgularına göre, üretim artışının ortaya çıkardığı kirlilik, belli bir gelir seviyesinden sonra azalma eğilimine girecektir. Nitekim bu görüşü destekleyen çeşitli ampirik araştırmalar yapılmıştır (Selden ve Song, 1994; Vincent, 1997; Gale ve Mendez, 1998). Ancak bu bulgulara şüpheyle yaklaşan çalışmalara göre gelişmiş ülkelerdeki gelir artışı

ile birlikte kirlilik düzeyinin azalması, küresel ölçekte çok fazla anlamlı değildir. Çünkü gelişmiş ülkeler kirlilik yoğun endüstrileri geliştirmekte olan ülkelere kaydırmak suretiyle kendi ülkelerindeki sera gazı salınımını azaltmakta ve fakat küresel ölçekte çevresel bir iyileşme olmamaktadır. Bu nedenle ÇKE hipotezinin küresel ölçekte geçerliliği konusunda ciddi bir belirsizlik vardır (Galeotti *vd.*, 2009). Özellikle sera gazı olarak karbondioksit salınımının neden olduğu sıcaklık artışı ve iklim değişikliği küresel etkiye sahip olduğu için ortaya çıkan negatif dışsallıkların içselleştirilmesi ve sosyal maliyetlerin de küresel ölçekte paylaşılması gerekmektedir. Oysa bedavacılık (free-riding) nedeniyle özellikle gelişmiş ülkeler bu sorumluluğu üstlenmekte çekimser davranmaktadırlar (He ve Richard 2010: 1083). Örneğin Amerika Birleşik Devletleri, tarihsel olarak küresel hava kirliliğinin en büyük sorumlusu olmasına rağmen kirliliğin azaltılmasına yönelik uluslararası girişimlere destek olma konusunda (Kyoto görüşmelerinde olduğu gibi) çekimserliğini sürdürmektedir.

Diğer taraftan Palmer ve Simpson (1993), Cole *vd.* (2004) gibi bazı araştırmacılar kirlilik sığmağı veya ekolojik damping olarak ifade edilen hipotezlere dikkati çekerek ÇKE çalışmalarında ticaretin önemini vurgulanması gerektiğini belirtirler. Ayrıca etkili bir argüman olarak son yıllarda tartışılan ve “dipte rekabet (race the bottom)” olarak ifade edilen görüşe göre ülkeler, küresel rekabet nedeniyle, dış ticarete dezavantaj getirecek çevresel yasal düzenlemeler yapmaktan kaçınmaktadırlar. Bu nedenle küresel anlamda en alt düzeyde başka bir ifadeyle çevreye duyarlı düzenlemelerin olmadığı bir serbest piyasa ortamında ticaret gerçekleşmektedir (Lapan ve Sikdar, 2011: 3). Bu yaklaşım doğal olarak çevre kirliliğine ve doğal kaynakların sürdürülemez bir şekilde tüketilmesine yol açmaktadır.

Ortodoks iktisadın savunduğu ve daha çok serbest piyasa ve kendiliğinden denge varsayımlarına dayanan görüşlerin karşısında eleştirel yaklaşımların ortaya çıkardığı şüpheler üzerine, dış ticaretin çevre üzerindeki etkilerini araştırmak için mikro düzeyde girdi-çıktı ve ayrıştırma (decomposition) analizleri kullanılmaya başlanılmıştır. Bu çalışmalara göre dış ticaret üç farklı şekilde çevre üzerinde etkili olmaktadır: Ölçek, teknoloji ve kompozisyon etkisi. Ölçek etkisi, ticaret ile birlikte piyasaların genişlemesi ve buna bağlı olarak üretim ve tüketim artışının, kirlilik seviyesini yükseltebileceğini ifade eder. Teknik etki, ticaretin daha gelişmiş üretim tekniklerine ve çevresel düzenlemelere imkân sunması nedeniyle daha temiz teknolojilere ya da üretim süreçlerine geçilmesinden kaynaklanan olumlu bir etki oluşturur. Kompozisyon etkisi, uzmanlaşmanın neden olduğu üretim alanındaki değişimlerden kaynaklanır. Bu argümanda, ticareti yapılan malların kompozisyonu üzerinde durulmakta ve ticaretin kirlilik üzerinde pozitif ve negatif olmak üzere iki yönlü etki yapabileceği ileri sürülmektedir. Bu ters yönlü etkilerin farklı özellikleri dolayısıyla ticaretin çevre üzerindeki nihai etkisini tespit etmek oldukça güçtür (Cole *vd.*, 2004).

Netice olarak ekonomik büyüme ve serbest dış ticaretin çevre üzerindeki etkileri hakkında tüm ülkeler için geçerli olacak bir sonuca ulaşmak oldukça güç

görülmektedir. Bu nedenle ülke bazında çalışmalar ön plana çıkmaktadır. Büyümenin ve dış ticaretin çevre üzerindeki etkilerini araştırmak, son on yılda ortalama yıllık % 5 büyüme ve toplam % 437 oranında dış ticaret hacmindeki artış ile Türkiye ekonomisi için özel bir öneme sahiptir. Gelir ve dış ticaretteki artışa paralel olarak Türkiye'nin karbondioksit salınımı 1990 yılında 141 milyon ton CO₂ salınımı 2011 yılında 344 milyon tona ulaşarak yaklaşık % 244 gibi yüksek bir artış göstermiştir (TÜİK, 2013). 2012 yılı itibarıyla Türkiye'nin kişi başına karbondioksit salınımı dünya ortalamasının altında olmasına rağmen kirlilik artış hızı nedeniyle hem akademik hem de politik çevrelerde ilgi odağı olmaya devam etmektedir (ÇŞB, 2011: 6).

Türkiye, ekonomik büyümenin önünde engel olacağı ve yasal düzenlemeler nedeniyle rekabet gücünün zayıflayacağı endişesi ile Ek-1 listesinde yer alıp, Kyoto protokolüne göre karbondioksit salınımını indirme yükümlülüğü altına girmeyen tek ülke konumundadır. Ancak Avrupa Birliği'ne aday bir ülke olarak Türkiye'nin çevre kirliliğini azaltmaya yönelik yükümlülükleri bulunmaktadır. Daha temiz bir çevre ve sera gazları salınımlarının azaltılması konusunda uluslararası baskıların giderek artacağını düşünürsek, Türkiye'nin bir taraftan dış ticaret odaklı büyüme politikalarına devam ederken, diğer taraftan dış ticareti ve büyümeyi dışlamayacak başka bir ifadeyle büyüme politikaları ile uyumlu bir çevre politikası geliştirmek zorundadır.

Bu çalışmada, 1980-2010 döneminde Türkiye ekonomisinde ekonomik büyüme ve dış ticaretin çevre kirliliği üzerindeki etkisi karbondioksit salınımı dikkate alınarak araştırılacaktır. Türkiye çevre endeksi hesaplamalarında 44,80 endeks puanı ile ülkeler sıralamasında oldukça gerilerde sayılabilecek 109. sırada yer almaktadır (EPI, 2013). Diğer taraftan Türkiye petrol ürünlerinde yüksek vergi oranlarına sahip olmasına rağmen sera gazı salınım miktarı çok hızlı bir şekilde artmaya devam etmektedir (OECD, 2012: 27).

Çalışmada çevre kirliletiç etken olarak sadece karbondioksit gazı verileri kullanılmıştır. Çünkü Türkiye için 2011 yılı itibarı ile yaklaşık toplam 422 milyon ton sera gazının 344 milyon tonu CO₂ salınımından kaynaklanmaktadır (TÜİK, 2013). Bu nedenle küresel ısınma tehlikesinin çözümünde en etkili politika, karbondioksit salınımının azaltılması olduğu düşünülmektedir.

Diğer taraftan tek bir ülke üzerinde ampirik bir inceleme yapmanın çeşitli avantajları da bulunmaktadır. Özellikle ülkelerin kendine özgü şartları dikkate alınarak, daha uygulanabilir politika önerileri mümkün olmaktadır. Ayrıca, göreceli olarak yeni bir ekonometrik yöntem olan ARDL sınır testi yaklaşımı ile gelişmekte olan ülkeler bağlamında ek kanıtlar ortaya koyabilmek ve literatürün gelişmesine katkı sağlayabilmek çalışmanın önemli amaçları olacaktır.

Çalışmanın bundan sonraki bölümleri şu şekilde ele alınmıştır: İkinci bölümde, teorik ve ampirik literatür incelenmiştir. Üçüncü bölümde çalışmada kullanılan model, veri seti ve tahmin yöntemleri açıklanmıştır. Dördüncü ve beşinci bölümde, ekonometrik metodoloji ve ampirik bulgular ele alınmıştır. Sonuç bölümünde ise ampirik analizlerden elde edilen sonuçlar değerlendirilerek politika çıkarımlarında bulunulmuştur.

II. Literatür

Gelir ve ticaret liberalleşmesinin çevre üzerindeki etkisi son yıllarda çevresel tehditlerin giderek artması nedeniyle ekonomi literatüründe önemli bir araştırma konusu olmaya devam etmektedir. Bu tartışma, aslında 1970'li yılların başına kadar uzanmaktadır. Meadows *vd.*, (1972) çalışmalarında hangi tür doğal kaynakların sürdürülebilir büyüme ile uyumlu olabileceğini sorgulamıştır. Victor (1972) ekonomik faaliyetlerin girdi olarak çevresel kaynakları kullanması ve çevrenin masnetme kapasitesinin aşılması durumunda büyümenin çevre için bir tehdit oluşturabileceğini belirtmiştir. Beckerman (1974) kaynak kıtlığı nedeniyle büyümenin sınırlarının önemli bir sorun olduğunu ısrarlı bir şekilde savunmuştur. Arrow *vd.*, (1995)'e göre, ekonomik büyüme ve liberalleşmeyi destekleyici politika reformlarının en temel riski çevresel sonuçların pek fazla dikkate alınmayışıdır. Bu tutum, özellikle de gelişmekte olan ülkelerin geleceğe yönelik sürdürülebilir gelişmelerini tehlikeye sokabilecek ciddi çevresel problemlerin doğmasına neden olabilmektedir.

Çevresel Kuznets Eğrisi 1990'ların başlarında Grossman & Krueger (1991)'in "NAFTA'nın Potansiyel Çevresel Etkileri" adlı çalışmasıyla ilk olarak ortaya çıkmış ve popüler olmaya başlamıştır. Bu çalışmayı Shafik & Bandyopadhyay (1992)'in hazırladığı Dünya Bankası Raporu izlemiştir. Bu iki çalışma ÇKE ile ilgili ilk araştırmalar olup ÇKE üzerinde yoğunlaşacak olan bir literatür grubunun doğmasına zemin hazırlamıştır. Nitekim, Grossman & Krueger (1991), Shafik & Bandyopadhyay (1992)'yı takiben Panayotou (1993), Selden & Song (1994), Grossman & Krueger (1993; 1995), de Bruyn *vd.*, (1998), Suri & Chapman (1998), Schmalensee *vd.*, (1998), Galeotti & Lanze (1999), Sachs *vd.*, (1999) ve Vollebergh *vd.*, (2005) ÇKE'nin varlığını kanıtlayan deliller sunmuşlardır. Grossman & Krueger (1993) 42 ülkeye ilişkin hava kalitesi panel verilerini kullanarak bazı hava kalitesi ölçütleri ile kişi başına gelir düzeyi arasında ters-U şeklinde bir ilişkinin varlığını tespit etmişlerdir. Başlangıçta kirlilik düzeyi artmakta, belirli bir gelir düzeyinden sonra ise azalmaktadır. Selden & Song (1994) sülfürdioksit verilerini kullanarak benzer sonuçlara ulaşmışlardır. Grossman & Krueger (1995), Shafik & Banyopadhyay (1992) kirliliği içme suyu ile ilgili olarak kişi başına gelir ile birlikte kirliliğin azalma eğilimi gösterdiğini, karbon salınımı ile ilgili olarak kişi başına gelir düzeyi ile birlikte kirliliğin arttığını belirlemişlerdir. Giles & Mosk (2003) Yeni Zelanda ekonomisi için metan gazı salınımı ile kişi başına gelir arasındaki ilişkiyi ve ters-U şeklinde bir eğrinin varlığını göstermişlerdir. Hung ve Shaw (2006) 1988-1997 döneminde Tayvan ekonomisinden nitrik oksit ve karbon monoksit için ÇKE'nin varlığını belirlemişlerdir.

Diğer taraftan Kaufmann *vd.* (1998), Roca *vd.*, (2001) ve Meyer *vd.*, (2003) ÇKE aleyhine deliller sunmuşlardır. Kaufmann *vd.*, (1998)'e göre karbondioksit ve gelir arasındaki ilişki U şeklinde tespit edilmiştir. Roca *vd.*, (2001) İspanya ekonomisinde altı atmosferik kirlenici için analiz yapmış, karbondioksit hariç diğer tüm kirlilik göstergelerinde ÇKE hipotezinin geçerli olmadığı sonucuna varmışlardır. Meyer *vd.*, (2003) 117 ülkenin verilerine dayalı

olarak gerçekleştirdiği ve 1990-2000 periyodunu kapsayan çalışmasında değişkenler arasındaki ilişkinin U şeklinde bir eğriyi desteklediğini kanıtlamışlardır.

Gelir ile çevre arasındaki ilişkiyi inceleyen ampirik çalışmalara eleştirel açıdan yaklaşan Stern *vd.* (1996) farklı ülkelerin verilerinde yer alan diğer değişkenlerin çevre kirliliği ve gelir arasındaki ilişkiyi etkileyebileceğine vurgu yapar. Coondoo ve Dinda (2002) çevre kirliliği-gelir ilişkisinin bir grup ülkeden diğerine değişebileceğini söyler. De Bruyn (1997) ise ülkeler arasındaki yapısal değişmelerin çevre kirliliği ile gelir arasındaki nedensellik ilişkisini etkileyebileceğine işaret eder.

Ekonomik büyümenin yanı sıra çevre kirliliğinin belirleyicisi olarak dış ticaret yoğunluğu değişkeni de kullanılmaktadır. Grossman ve Krueger (1993) dış ticaret ve çevre ilişkisine yönelik geniş bir bakış açısı sergilemişlerdir. Büyüme-çevre ilişkisine benzer şekilde ticaret ve yabancı yatırımların liberalleşmesinin çevre kalitesini nasıl etkileyeceğini açıklayabilmek için ölçek etkisi, kompozisyon etkisi ve teknik etki üzerinde durmuşlardır. Lopez (1994), Antweiler *vd.* (2001) ve Cole *vd.* (2004) ekonomik büyüme, ticaret liberalleşmesi ve doğrudan yabancı yatırımların çevre üzerindeki etkileri konusunda önemli açıklamalar getirerek bu yapıyı daha da geliştirmişlerdir. Copeland ve Taylor (1994) statik, gelir düzeyleri farklı iki ülkeli genel denge modelini kullanarak ulusal gelir, kirlilik ve ticaret arasındaki ilişkileri analiz etmişlerdir. Dinamik, iki sektörlü ticaret modelinde Copeland ve Taylor (1997) çevre kalitesi ve reel gelir azalırken, belirli koşullarda serbest ticaretin kirliliği artıracakını göstermiş, böylece ticaret-sürükleyici çevresel bozulma hipotezinin varlığını doğrulamışlardır.

Bazı yazarlar kirlilik sığınağı ya da ekolojik damping hipotezleri gibi hipotezler nedeniyle ÇKE çalışmalarında ticaretin dışlanmaması gerektiğini ısrarla vurgularlar. Ticaretin çevre üzerindeki etkileri ile ilgili ampirik çalışmaların büyük bir kısmı bir biriyle çelişkili sonuçlara ulaşmışlardır. Diğer taraftan (Koo, 1974; Birdsall ve Wheeler, 1993; Lucas *vd.*, 1992; Wheeler ve Martin 1992; Rock 1996; Koo, 1974) ABD'nin girdi/çıkıtı verilerini kullanarak ticaretin beş temel hava kirletici madde üzerindeki etkilerini araştırmak için basit bir lineer model kullanmıştır. Sonuçlar, ticaret yapan ülkelerin kirlilik düzeylerinin değiştiğini göstermektedir. Bu, ticaret yapan ülkelerin kirlilik düzeyi üzerinde ticaretin doğrudan ve dolaylı etkilerinin olduğunu ortaya koymaktadır. Birdsall ve Wheeler (1992), Lucas *vd.*, (1992), Wheeler ve Martin (1992) daha fazla dışa açık politikalar izleyen ülkeler için üretimin kirlilik yoğunluğunda daha düşük büyüme oranlarını tespit etmişlerdir. Rock (1996) bunun aksini iddia etmiş, içe dönük ticaret politikalarıyla karşılaştırıldığında dışa dönük ticaret politikalarının daha fazla kirlilik yoğunluğunu artırdığını göstermiştir.

Suri ve Chapman (1998) ticaret faktörünü GSYİH içinde ihracatın ve ithalatın payı olarak iki kısma ayırarak çevre üzerindeki etkisini araştırmıştır. Ampirik bulgular daha yüksek ihracat payının daha fazla salınımına neden olduğu, daha yüksek ithalat payının ise daha düşük salınım ürettiği sonucuna varmıştır.

Antweiler *vd.*, (2001) ticaret liberalleşmesinin kirliliği azalttığını, Dasgupta *vd.* (2002) ise ticaret liberalleşmesinin kirliliği artırdığını kanıtlamıştır.

Copeland ve Taylor (1995) serbest ticaret, uluslararası gelir transferi ve sınır ötesi çevresel düzenlemelerin refah ve kirlilik düzeyini nasıl etkilediğini teorik olarak incelemiştir. Ülkeler arasındaki farklı gelir düzeyleri ile birlikte serbest ticaretin dünya kirliliğini artıracaklarını ortaya koymuştur. Copeland ve Taylor (2001) ayrıca, ileri düzeyde çevre ve ticaret politikası analizi için temel oluşturabilecek bir genel denge modeli geliştirmiştir. Model, Heckscher-Ohlin dış ticaret modeli ile Copeland ve Taylor (1994) kirlilik sığınağı modelini baz alır. Bu sistem, büyüme ve ticaret liberalleşmesinin çevresel sonuçlarını ve ülkeler arasındaki stratejik etkileşimleri inceleyebilme imkânı sunar.

Son yıllarda bazı ampirik çalışmalar ticaret, gelir ve çevre arasındaki uzun dönemli ilişkiyi dikkate almıştır. Mete *vd.*, (2007) gelişmekte olan ülkelerde dış ticaret yoğunluğunun çevre kirliliği üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Regresyon analizlerinin gerçekleştirildiği bu çalışmanın ampirik bulguları Nijerya ekonomisi için ticaret yoğunluğu, km² başına düşen gelir ve GSYİH'nın, çevresel bozulma ile pozitif ilişki içinde olduğunu kanıtlar niteliktedir. Baek *vd.* (2009) ticaret, gelir ve sülfürdioksit salınımı arasındaki dinamik etkileşimleri incelemiştir. Çalışmanın bulgularına göre gelişmiş ekonomilerde ticaret ve gelir büyümesi çevre kalitesi üzerinde pozitif bir etkiye sahip iken gelişmekte olan ülkelerde negatif bir etki yaratmaktadır. Ayrıca Kukla-Gryz (2009) iki faktörlü yapısal eşitlik modelini kullanarak ekonomik büyüme ve dış ticaretin hava kirliliği üzerindeki etkisini 1995 ve 2000 yılları için analiz etmiştir. Tahmin sonuçları, gelişmekte olan ülkelerde uluslararası ticaret ve kişi başına gelir düzeyinin ekonomik faaliyetlerin yapısında değişmelere neden olduğunu, bunun sonucu olarak hava kirliliğinde bir artışın yaşandığını ortaya koymaktadır. Ayrıca, kişi başına gelirin hava kirliliği yoğunluğu üzerindeki etkisinin gelişmekte olan ve gelişmiş ülkeler arasında değiştiği tespit edilmiştir. Bu etki, gelişmekte olan ülkelerde ekonomik faaliyetlerin yapısının değişmesiyle ortaya çıkar. Boulatoff ve Jenkins (2010) gelir, ticaret ve çevre kalitesi arasındaki dinamik ilişkileri analiz etmişlerdir. Bu çalışmada G7, BRIC, orta ve düşük gelirli ülkelere ilişkin 1980-2006 dönemi zaman serileri ve panel seriler kullanılmıştır. Johansen test sonuçları, sadece iki ülkede gelir, ticaret ve karbondioksit salınımı arasında bir eşbütünlük ilişkisi tespit etmiştir. Pedroni test sonuçları ise uzun dönemde gelir, ticaret ve karbondioksit salınımı arasında bir eşbütünlük ilişkisinin varlığını desteklemektedir.

Son olarak, Türkiye ekonomisi için yapılan önde gelen çalışmaları özetleyebiliriz. Soytaş ve Sarı (2009) Türkiye ekonomisi bağlamında 1960-2000 dönemine ilişkin ekonomik büyüme, enerji tüketimi ve karbon dioksit salınımı arasındaki uzun dönemli Granger nedenselliğini test etmişlerdir. Toda-Yamamoto test sonuçları, ekonomik büyüme ve enerji tüketiminden karbon dioksit salınımına doğru işleyen bir nedensellik tespit edememiştir. Halıcıoğlu (2009) Türkiye ekonomisinin 1960-2005 dönemi yıllık verilerini kullanarak karbon salınımı, enerji tüketimi, gelir ve dış ticaret arasındaki dinamik nedensel ilişkileri ampirik

olarak araştırır. ARDL sınır testi eşbütünleşme sonuçları, değişkenler arasında uzun dönem ilişkisi belirlemiştir. Bu sonuca göre karbon salınımı enerji tüketimi, gelir ve dış ticaret tarafından belirlenmektedir. Öztürk ve Acaravcı (2010) ekonomik büyüme, karbon salınımı, enerji tüketimi ve istihdam arasındaki uzun dönem ve nedensellik ilişkisini ARDL sınır testi yaklaşımıyla Türkiye ekonomisi bağlamında analiz etmişlerdir. 1968-2005 dönemine ilişkin ampirik sonuçlar, Türkiye ekonomisinde değişkenler arasında bir uzun dönem ilişkisinin varlığına işaret etmektedir.

Türkiye ekonomisi bağlamındaki çalışmalardan Halıcıoğlu (2009) genel olarak enerji tüketimi, ekonomik büyüme ve dış ticaretin karbon salınımı üzerindeki etkileri ile ÇKE hipotezinin geçerliliği (başka bir ifadeyle kişi başına gelir ve gelirin karesi değişkenlerinin karbon salınımı üzerinde sırasıyla pozitif ve negatif bir etkiye sahip olup olmadığını) sorgulamıştır. Öztürk ve Acaravcı (2010) ise istihdam, karbon salınımı ve enerji tüketiminin ekonomik büyüme üzerindeki etkilerine yoğunlaşmışlardır. Enerji tüketimi ilk çalışmada karbon salınımının ikinci çalışmada ise ekonomik büyümenin bir belirleyicisi olarak modellenmiştir. Çalışmamızda ise ekonomik büyüme ve dış ticaretin karbon salınımı üzerindeki etkileri analiz edilmektedir. Dolayısıyla kullanılan ampirik model diğer iki çalışmanın modellerinden farklılık arz etmektedir. Ayrıca burada söz konusu değişkenler arasında bir eşbütünleşme ve nedensellik ilişkisinin olup olmadığı 1980-2010 dönemi itibarıyla analiz edilmeye çalışılmıştır. 1980’li yılların başlarının Türkiye ekonomisinde bir yapısal dönüşüme sahne olması nedeniyle 1980-2010 dönemi ampirik analiz dönemi olarak uygun bulunmuştur. Halıcıoğlu (2009)’nun çalışmasına benzer şekilde burada ekonomik büyüme ve dış ticaretin karbon salınımı üzerindeki etkisi pozitif olarak tespit edilmiş ve en önemli karbon salınımı belirleyicisinin ekonomik büyüme olduğu kanısına varılmıştır. Ancak, çalışmamızın ampirik bulgularına göre karbon salınımının dış ticaret elastikiyet değeri daha güçlüdür.

III. Model ve Veri Seti

Bu çalışma, ekonomik büyüme ve dış ticaretin çevre kirliliği üzerindeki etkisini Türkiye ekonomisi bağlamında araştırır. Veri seti 1980-2010 dönemi yıllık verilerini temsil eden 31 gözlemden oluşur. Söz konusu periyod verilerin özellikle de çevre kirliliği ölçütünün elde edilebilirliği dikkate alınarak belirlenmiştir. Çalışmada, aşağıdaki gibi bir lineer tahmin denklemi oluşturulmuştur:

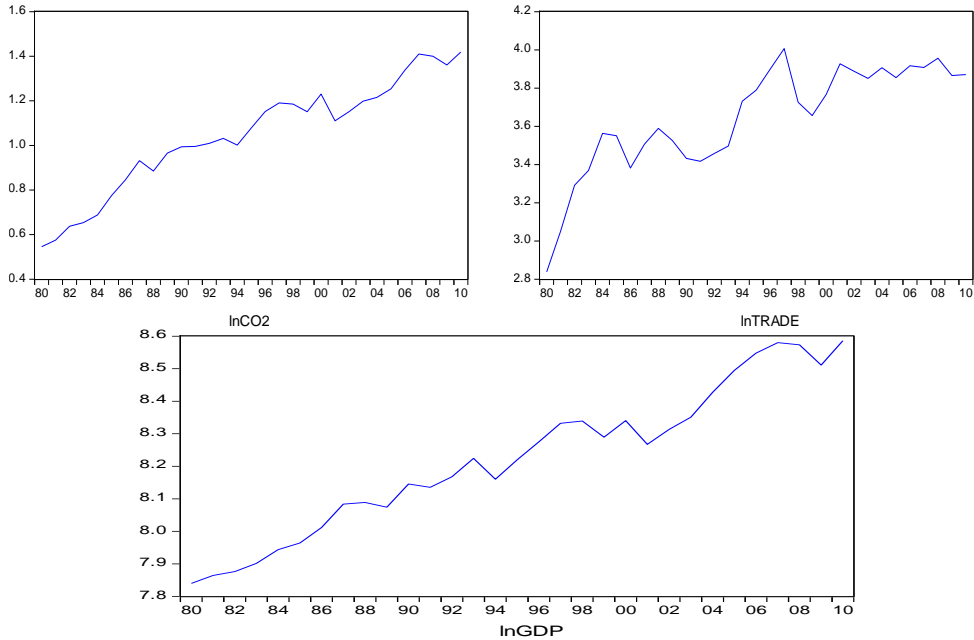
$$\ln CO_2 = \beta_0 + \beta_1 \ln GDP + \beta_2 \ln TRADE + \varepsilon_t \quad (1)$$

Chebbi vd., (2009), Boulatoff ve Jenkins (2010) ve Sabori (2012) tarafından kullanılan modeller çalışmanın tahmin denkleminin belirlenmesinde yol gösterici olmuştur. Literatürde sülfür dioksit (SO₂) ve karbon dioksit (CO₂) değişkenleri yaygın bir biçimde kullanılmıştır. Bu çalışmada bireysel ülke analizimizde çevre kirliliği ölçütü olarak karbon dioksit salınımı (metrik ton, kişi başına) değişkeni kullanılmıştır. Ayrıca, ekonomik büyüme ölçütü olarak 2000 baz yılına göre \$ fiyatlarıyla hesaplanmış kişi başına GSYİH değişkeni kullanılmıştır. Dış ticareti temsilen dış ticaret açıklığı değişkeni belirlenmiş olup,

İhracat ve ithalat toplamının GSYİH içindeki payı olarak hesaplanmıştır. (Mete, 2007; Halıcıoğlu, 2009; He ve Patrick, 2010; Öztürk ve Acaravcı, 2010) Çalışmada kullanılan tüm değişkenlere ait bilgiler Tablo 1’de özetlenmiştir. Ayrıca tüm seriler logaritmik forma dönüştürülmüştür. Şekil 1, serilerin grafiksel görünümünü ortaya koymaktadır. Şekil 1’den görüleceği üzere kişi başına gelir, karbon dioksit salınımı ve dış ticaret yoğunluğu değişkenleri zaman içinde birlikte hareket etme eğilimi sergilemektedir.

Tablo 1: Verilerin Tanımlanması

Değişkenler	Açıklama	Kaynak
$\ln CO_2$	CO ₂ salınımı (metrik ton, kişi başına)	Dünya Bankası
$\ln GDP$	Kişi başına GSYİH (sabit, 2000\$)	Dünya Bankası
$\ln TRADE$	Dış ticaret yoğunluğu (İhracat+İthalat/GSYİH)	Dünya Bankası



Şekil 1: Serilerin ($\ln CO_2$, $\ln TRADE$, $\ln GDP$) Grafiksel Görünümü

IV. Ekonometrik Metodoloji

Kişi başına gelir ve dış ticaret yoğunluğunun karbon dioksit salınımı üzerindeki etkisini test edebilmek için eşbütünleşme ve nedensellik analizleri kullanılmıştır. Eşbütünleşme tekniğinin uygulanmasında her bir değişkenin bütünleşme derecesinin belirlenmesi gerekmektedir. Bununla birlikte, literatürde değinildiği gibi, birim kök testlerinin gücüne bağlı olarak farklı testlerin farklı bulgular ortaya koyduğu söylenebilir. Bu problemin çözümünde Pesaran vd., (2001) yeni bir eşbütünleşme metodu geliştirmiştir. Bu yaklaşım, ARDL yaklaşımı olarak bilinmekte olup ilk olarak Pesaran ve Shin (1995, 1999) tarafından ortaya konmuştur. Daha sonraları Pesaran vd. (2001) tarafından geliştirilmiştir. Bu çalışmada değişkenler arasındaki uzun dönem ilişkisinin

varlığı Pesaran vd. (2001) tarafından geliştirilmiş yeni bir metodoloji olan ARDL sınır testi yaklaşımı ile test edilmektedir.

Günümüz çalışmalarının önemli bir kısmı Engle ve Granger (1987), Johansen (1988), Johansen ve Juselius (1990), Stock ve Watson (1993) ile Gregory ve Hansen (1996) tarafından ele alınan geleneksel eşbütünleşme yaklaşımlarına karşı ARDL sınır testi yaklaşımının tercih edilebilir olduğunu göstermektedir. Nitekim Pesaran vd. (2001) sınır testinin kullanılmasının üç temel mantığının olduğunu vurgular. Birincisi; Pesaran vd. (2001) modelin ARDL derecesinin belirlendiğinde ilişkinin EKK ile tahmin edilebileceğini ortaya koyması nedeniyle düzey ilişkilerinin tahmininde ARDL modelinin kullanılmasını savunmaktadır. İkincisi; sınır testi regresörler olarak I(1) ve I(0) değişkenlerinin bir bileşimine izin vermektedir. Başka bir ifadeyle, ilgili değişkenlerin bütünleşme düzeyi beklendiği gibi aynı olmayabilir. Üçüncü olarak; bu teknik küçük ve sınırlı örnek büyüklüğü için uygun bir özellik taşır. Böylece ARDL tekniği diğer testlere göre önemli avantajları bünyesinde barındırmaktadır.

Sınır testi, kısa ve uzun dönem katsayıları tahmin edilmeden önce uygulanmaktadır. Test sonuçları uygun olduğunda ARDL prosedürü işleyebilir. Sınır testini uygulayabilmek için öncelikle Kısıtsız Hata Düzeltme Modeli kurulmalıdır. 1 no'lu denklem, Kısıtsız Hata Düzeltme Modeli şeklinde aşağıdaki gibi ifade edilebilir:

$$\Delta \ln CO_2 = \alpha_0 + \sum_{i=1}^m \beta_{1i} \Delta \ln CO_{2t-i} + \sum_{i=0}^n \beta_{2i} \Delta \ln TRADE_{t-i} + \sum_{i=0}^p \beta_{3i} \Delta \ln GDP_{t-i} + \delta_1 \ln CO_{2t-1} + \delta_2 \ln TRADE_{t-1} + \delta_3 \ln GDP_{t-1} + \varepsilon_t \quad (2)$$

2 no'lu eşitlikte α , Δ ve ε_t sırasıyla sabit terim, fark operatörü ve beyaz gürültü sürecini taşıyan hata terimini temsil etmektedir. ARDL prosedürü, 2 no'lu eşitliği kullanarak sınır testi yardımıyla eşbütünleşmenin olmadığını kabul eden sıfır hipotezinin test edilmesiyle işlemeye başlar. 2 no'lu eşitliğin regresyonundan sonra ilgili değişkenler arasında bir uzun dönem ilişkisinin olup olmadığını belirlemek için Wald testi (F istatistiği) hesaplanır. Sıfır ve alternatif hipotezler aşağıdaki gibidir:

$$H_0 : \delta_1 = \delta_2 = \delta_3 = 0 \text{ (uzun dönem ilişkisi yoktur)}$$

$$H_A : \delta_1 \neq \delta_2 \neq \delta_3 \neq 0 \text{ (uzun dönemli bir ilişki vardır)}$$

Hesaplanan F istatistikleri Pesaran vd. (2001) Tablo CI(iii) deki kritik değerleri ile karşılaştırılır. Yazarlar I(0) ve I(1)'e göre değişkenlerin olası sınıflandırılmalarını içeren sınırlar sunarlar. Şayet hesaplanan F istatistiği alt sınır değerinden daha küçük ise o zaman sıfır hipotezi reddedilir, böylece değişkenler arasında uzun dönem ilişkisinin olmadığı sonucuna varılır. Diğer taraftan, hesaplanan F istatistiği üst sınır değerinden daha büyük ise bu durumda değişkenler arasında uzun dönem ilişkisinin varlığına karar verilir. Bunların dışında hesaplanan F istatistiği alt ve üst sınır değerlerinin arasında yer alıyorsa bu durumda belirsiz sonuçlar ile karşılaşılabilir. Sınır testi ile değişkenler

arasında bir uzun dönem ilişkisinin varlığı belirlendikten sonra değişkenlerin uzun dönem katsayılarının tahmin sürecine geçilebilir. (m,n,p) sıra numaralı bir ARDL modeli ARDL katsayılarının belirlenmesi için oluşturulur. 1 no'lu eşitliğe göre uzun dönem ilişkisini temsil eden koşullu bir ARDL (m,n,p) modeli aşağıda yer alan 3 no'lu eşitlik ile gösterilebilir:

$$\ln CO_2 = \alpha_0 + \sum_{i=1}^m \alpha_{1i} \ln CO_{2,t-i} + \sum_{i=0}^n \alpha_{2i} \ln TRADE_{t-i} + \sum_{i=0}^p \alpha_{3i} \ln GDP_{t-i} + \varepsilon_t \quad (3)$$

3 no'lu eşitliğin değişkenlerine ilişkin açıklamalar yukarıda verilmişti. Bu eşitliğin uzun dönem katsayıları EKK metodu kullanılarak tahmin edilir. Akaike ve Schwarz bilgi kriterlerine uygun gecikmenin belirlenmesinde başvurulabilir. Ayrıca, ARDL modelinin uygunluğu diagnostik ve istikrarlılık testleri ile araştırılır. Diagnostik testler olarak otokorelasyon ve değişen varyans testleri uygulanabilir. ARDL parametrelerinin istikrarlılığı için CUSUM, CUSUM² yada Chow(1960) testlerine bakılabilir. Son olarak, ARDL katsayılarına dayalı Hata Düzeltme Modeli (ECM) tahmin edilir ve böylece kısa dönem dinamikleri elde edilir. ECM modeli aşağıdaki gibi kurulabilir:

$$\Delta \ln CO_{2t} = \alpha_0 + \sum_{i=1}^m \lambda_{1i} \Delta \ln CO_{2,t-i} + \sum_{i=0}^n \lambda_{2i} \Delta \ln TRADE_{t-i} + \sum_{i=0}^p \lambda_{3i} \Delta \ln GDP_{t-i} + \lambda_4 ECM_{t-1} + \varepsilon_t \quad (4)$$

4 no'lu eşitlikte yer alan değişkenler yukarıda ifade edilmişti. ECM'deki katsayılar modelin kısa dönem katsayılarını temsil eder. Uzun dönem modelinden elde edilen hata teriminin bir gecikmeli değeri (ECM_{t-1}) kısa dönemde meydana gelen şoklardan sonra sistemin uzun dönem dengesine uyarlanma hızını gösterir (Fosu & Joseph, 2006). Hata düzeltme teriminin istatistiki olarak anlamlı olması ve 0 ile -1 arasında bir değer alması beklenir. Böylece, kısa dönem dengesizlikleri giderilmiş olur.

V. Ampirik Bulgular

Sahte regresyon problemi ile hata terimlerinin rastgele yürüyüş probleminden korunabilmek için birim kök testleri uygulanmıştır. Burada Phillips-Peron (PP)¹ ve Dickey-Fuller (DF) (GLS)² birim kök testleri kullanılmıştır. Tablo 2, PP ve DF-GLS test sonuçlarını özetler. Sıfır hipotez değişkenin birim köke sahip olduğu, alternatif hipotez ise birim köke sahip olmadığı şeklindedir. Gecikme uzunluğu Akaike Bilgi Kriterine (AIC) göre belirlenmiştir. DF-GLS test sonuçları serilerin düzeyde durağan olmadığını, birinci farklar alındığında durağanlığın söz konusu olduğunu yani serilerin I(1) olduğunu ortaya

¹ Phillips ve Perron (1988) özellikle finansal zaman serilerinin analizinde popüler olan birkaç birim kök testi geliştirmiştir. Bu testler, hata terimindeki seri korelasyon ve heteroskedastisite problemlerine bakış açıları itibarıyla ADF testlerinden ayrılmaktadır. Phillips-Perron testlerinin ADF testlerine önemli bir üstünlüğü, PP testlerinin u_t hata terimindeki genel heteroskedastisite formlarına karşı daha dirençli olmasıdır (Hamilton, 1994). Bir diğer avantajı, kullanıcının test regresyonları için spesifik bir gecikme uzunluğuna sahip olmamasıdır. Bu testlerde maksimum gecikme uzunluğu, Newey-West kriteri dikkate alınarak belirlenir (Newey ve West, 1994).

² Dickey-Fuller testlerinin gücünün düşük olması nedeniyle Elliott vd., (1996) tarafından alternatif bir birim kök testi önerilmiştir. Modifiye edilmiş Dickey-Fuller testi olarak da bilinen bu test genelde DF-GLS testi olarak isimlendirilmektedir.

koymaktadır. PP test sonuçlarına göre $\ln CO_2$ ve $\ln GDP$ değişkenleri $I(1)$, $\ln TRADE$ ise $I(0)$ olarak bulunmuştur. Bu sonuçlar Pesaran vd. (2001) tarafından önerilen sınır testi yaklaşımının kullanılmasına izin vermektedir.

Tablo 2: PP ve DF (GLS) Test Sonuçları

Panel A				
Düzyey	PP		DF-GLS	
	Sabitli	Sabitli-Trendli	Sabitli	Sabitli-rendli
$\ln CO_2$	-1.561(3)	-2.459(1)	0.107(0)	-2.325(0)
$\ln GDP$	-0.626(3)	-3.038(1)	0.395(0)	-3.093(0)
$\ln TRADE$	-3.273 ^b (2)	-3.574 ^b (5)	-1.198(0)	-2.655(0)
Panel B				
Birinci Farkları	PP		DF-GLS	
	Sabitli	Sabitli-Trendli	Sabitli	Sabitli-Trendli
$\ln CO_2$	-6.143 ^a (1)	-6.291 ^a (2)	-6.236 ^a (0)	-6.403 ^a (0)
$\ln GDP$	-6.188 ^a (3)	-6.070 ^a (3)	-6.204 ^a (0)	-6.188 ^a (0)
$\ln TRADE$	-	-	-3.848 ^a (0)	-4.644 ^a (0)

Not: Parantez içindeki değerler gecikme uzunluğunu gösterir. ^a ve ^b %1 ve %5 düzeyinde anlamlılığı ifade eder.

İki adımlı ARDL sınır testi prosedürü, değişkenlerin gecikme uzunluğunun belirlenmesini gerekli kılar. Bu çalışmada optimal gecikme uzunluğu kriteri minimum AIC değeri dikkate alınarak 3 olarak tespit edilmiştir. %5 anlamlılık seviyesinde hesaplanan F istatistiği değeri (6.468) üst kritik sınır (5.85) değerinden büyüktür. Bu durum kişi başına gelir, dış ticaret açıklığı ve karbon dioksit salınımı arasında bir uzun dönem ilişkisinin varlığını kanıtlamaktadır. Fonksiyonel form, normal dağılım, değişen varyans ve otokorelasyonu içine alan diagnostik testler de modelin uygunluğuna işaret etmektedir (Tablo 3).

Tablo 3: Sınır Testi Sonuçları

Tahmin edilen eşitlik	$\ln CO_2 = f(\ln GDP, \ln TRADE)$	
F-istatistiği	6.468(0.005)	
Optimum gecikme uzunluğu	[3, 3, 3]	
Anlamlılık seviyesi	Kritik değer	
	Alt sınır	Üst sınır
	1%	7.52
5%	4.87	5.85
10%	4.19	5.06
Diagnostik testler	İstatistikler	
R ²	0.841	
Düzeltilmiş-R ²	0.715	
F-istatistiği	6.651(0.000)	
Breusch-Godfrey LM	1.908(0.187)	
ARCH LM	0.070(0.793)	
Jarque-Bera normality	0.893(0.639)	
Ramsey Reset	0.462(0.524)	

Not: Gecikme uzunluğunun belirlenmesinde AIC kullanılmıştır. Kritik değer sınırları Pesaran vd. (2001) Tablo C1(v)'den alınmıştır. Parantez içindeki rakamlar olasılık değerlerini gösterir.

Kişi başına gelir, dış ticaret yoğunluğu ve karbon dioksit salınımı arasında bir uzun dönem denge ilişkisinin varlığı belirlendikten sonra bu uzun dönem ilişkisini yansıtan parametrelerin tahminine geçilmiştir. EKK tahminlerini yansıtan Tablo 4'ten görüleceği üzere kişi başına gelir ve dış ticaret yoğunluğu değişkenleri karbon dioksit salınımı ile pozitif ilişki içindedir. Karbon dioksit salınımının gelir ve dış ticaret elastikiyeti sırasıyla 1.520 ve 0.265 olarak bulunmuştur. Bu sonuçlar, ekonomik büyüme ve dış ticaretin söz konusu dönemde Türk ekonomisinde çevre kirliliğini artırdığını ortaya koymaktadır. Tahmin modelinin uygunluğu için diagnostik testlere başvurulmuştur. Tablo 5'te sunulan diagnostik test sonuçları ARDL modelinde otokorelasyon, değişen varyans ve fonksiyonel form sorunlarının olmadığını ayrıca hataların normal dağılım sergilediğini ortaya koymaktadır.

Tablo 4: ARDL (0,3,3) Modelinin Tahmin Sonuçları

Değişkenler	Bağımlı değişken: $\ln CO_2$	
	Katsayı	t-istatistiği
$\ln GDP$	0.899	6.349(0.000)
$\ln GDP(-1)$	-0.081	-0.532(0.601)
$\ln GDP(-2)$	0.243	1.393(0.180)
$\ln GDP(-3)$	0.458	2.923(0.009)
$\ln TRADE$	0.065	1.090(0.290)
$\ln TRADE(-1)$	0.044	0.614(0.546)
$\ln TRADE(-2)$	0.062	0.881(0.389)
$\ln TRADE(-3)$	0.092	1.845(0.081)
CONSTANT	-12.079	-7.829(0.000)
Diagnostik testler		
R^2	0.989	
Düzeltilmiş- R^2	0.984	
F-istatistiği	186.554(0.000)	
Breusch-Godfrey LM Testi	0.049(0.951)	
ARCH LM Testi	0.095(0.759)	
Jarque-Bera normality	0.372(0.830)	
Ramsey Reset	2.618(0.103)	

Not: Parantez içindeki rakamlar olasılık değerlerini gösterir.

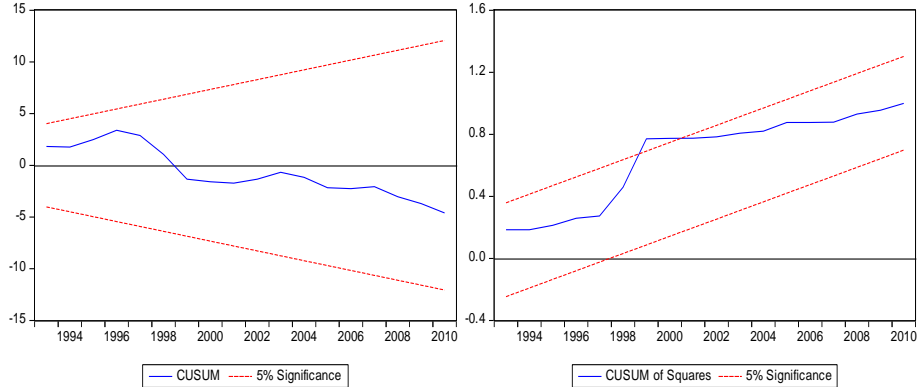
Tablo 5: Uzun Dönem Elastikiyetleri

Uzun Dönem Katsayıları (Bağımlı değişken: $\ln CO_2$)		
Değişken	Katsayı	t-istatistiği
$\ln GDP$	1.520	7.908(0.000)
$\ln TRADE$	0.265	3.827(0.000)
CONSTANT	-12.079	-7.829(0.000)

Not: Parantez içindeki rakamlar olasılık değerlerini gösterir.

Üzerinde durulan bir diğer durum kısa dönem dinamikleriyle birlikte hata düzeltme terimini oluşturmak için kullanılan uzun dönem katsayılarının istikrarlılığı konusudur. Laidler (1993) ve Bahmani-Oskooee (2001)'nin de işaret ettiği gibi, istikrarlılık ile ilişkili problemlerin bir kısmı uzun dönem ilişkisinden hareketle belirlenen kısa dönem dinamiklerinin uygun olmayan şekilde modellenmesinden kaynaklanır. Bir istikrarlılık testine kısa dönem dinamiklerini dâhil etmek uygun olacaktır. Bu bağlamda, burada Brown vd. (1975) tarafından

önerilen CUSUM ve CUSUM² testleri ile birlikte Chow (1960) testi uygulanmıştır. Şekil 2, CUSUM ve CUSUM² testlerinin grafiğini sunar. CUSUM testine göre ilgili değerlerin kritik sınırlar içinde yer aldığı, CUSUM² testinde ise sadece 1999 yılına ilişkin küçük bir taşmanın olduğu görülmektedir. Bu nedenle sonuçları teyit edebilmek için Chow testine de bakılmıştır. Tablo 6’da sunulan test sonucuna göre söz konusu dönemde özellikle de 1999 yılında herhangi bir yapısal kırılmanın olmadığı söylenebilir. Dolayısıyla uzun dönem parametrelerinin istikrarlı olduğu sonucuna varılmıştır.



Şekil 2: CUSUM ve CUSUM² Testleri

Tablo 6: Chow Testi Sonuçları

Kestirim Dönemi	F-istatistiği	Olasılık
1999-2010	0.589	0.795

Kısa dönem dinamiklerine ilişkin sonuçlar ise Tablo 7’de sunulmuştur. Ampirik kanıtlar, dış ticaret açıklığı ile karbon dioksit salınımı arasında kısa dönemde istatistiki olarak anlamlı bir ilişkinin olmadığına işaret etmektedir. Sonuçlar aynı zamanda uzun dönemde olduğu gibi, kısa dönemde de kişi başına gelir ile karbon dioksit salınımı arasında %1 anlamlılık seviyesinde pozitif bir ilişkinin olduğunu vurgulamaktadır. Yani, Türkiye ekonomisinde ekonomik büyüme kısa dönemde çevre kirliliğini belirleyen önemli bir unsurdur.

Hata Düzeltme Modeli regresyon sonuçları, diagnostik test istatistikleriyle uyumlu gözükmemektedir. Üstelik hata düzeltme katsayısı (ECM-1) negatif ve istatistiki olarak %1 seviyesinde anlamlı bulunmuştur. Bu durum, değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkinin varlığını bir başka açıdan kanıtlamaktadır. Bu katsayının tahmin değeri (-0.876) kısa dönem şoklarını takiben uzun dönem dengesinden meydana gelen sapmaların 1 dönem sonrasında %88’inin giderilebildiğini ifade etmektedir.

Tablo 7: ARDL (0,3,3) Hata Düzeltme Modeli Tahmin Sonuçları

Hata Düzeltme Modeli Katsayıları (Bağımlı değişken: $\Delta \ln CO_2$)		
Değişken	Katsayı	t-istatistiği
$\Delta \ln TRADE$	0.057	1.207(0.241)
$\Delta \ln GDP$	0.886	8.044(0.000)
CONSTANT	-0.016	-1.963(0.063)
ECM(-1)	-0.876	-5.116(0.000)
Diagnostik testler		
R ²	0.821	
Düzeltilmiş-R ²	0.759	
F-istatistiği	13.162(0.000)	
Breusch-Godfrey LM Testi	0.546(0.588)	
ARCH LM Testi	0.001(0.976)	
Jarque-Bera normality	0.077(0.962)	
Ramsey Reset	0.731(0.402)	

Not: Parantez içindeki rakamlar olasılık değerlerini gösterir.

VI. Sonuç

Bu çalışmada kişi başına gelir ve dış ticaret açıklığının karbon dioksit salınımı üzerindeki etkisi zaman serisi analizlerinde önemli bir yeri olan eşbütünleşme metodolojisi çerçevesinde incelenmiştir. Bu amaçla, Türkiye ekonomisine ilişkin 1980-2010 dönemini kapsayan yıllık verilerden oluşan 31 gözlem veri seti oluşturulmuştur. Serilerin birim kök sonuçları genelde birinci farkında durağanlığa işaret etmektedir. Böylece ARDL eşbütünleşme metodu olarak bilinen sınır testi yaklaşımı kullanılarak söz konusu model tahmin edilmiştir. Hesaplanan F istatistiği üst kritik sınır değerinden büyük olduğu için söz konusu değişkenler arasında uzun dönem denge ilişkisinin varlığına hükmedilmiştir.

ARDL modeli tahmin sonuçları, kişi başına gelir ve dış ticaret açıklığı değişkenlerinin karbondioksit salınımı ile pozitif yönde ilişki içinde olduğunu ve sırasıyla elastikiyetlerin 1.520 ve 0.265 değerlerini aldığını ortaya koymaktadır. Başka bir ifadeyle, söz konusu dönemde ekonomik büyüme ve dış ticaret açıklığı Türkiye ekonomisinde çevre kirliliğini artıran önemli belirleyicilerdir. Bu sonuçlar Türkiye ekonomisi için ekonomik büyüme ve dış ticaret odaklı kirlilik hipotezlerinin varlığını ampirik olarak kanıtlamaktadır. Diğer taraftan, hata düzeltme modeli bulguları değişkenler arasında istikrarlı uzun dönemli ilişkinin varlığını doğrular niteliktedir. Hata düzeltme katsayısının (-0.876) negatif ve istatistiki olarak anlamlı bulunması bunun önemli bir delilidir. Çalışmanın bulguları Mete vd., (2007)'un panel regresyon tahmin sonuçları ile örtüşmektedir. Ampirik sonuçlar ayrıca, Baek vd. (2009) ile yapısal eşitlik modeli üzerinde duran Kukla-Gryz (2009)'nin gelişmekte olan ülke ekonomisi sonuçlarıyla benzerlik taşımaktadır. Diğer taraftan, Dasgupta vd. (2002)'nin ticaret liberalleşmesi ile ilgili bulguları bu çalışmanın bulguları ile uyumluluk arz ederken, Anweiler vd. (2001)'in bulguları ile farklılaşmaktadır.

Gelir ve dış ticaret değişkenlerinin karbondioksit salınımı ile uzun dönemli pozitif yönlü ilişkiye sahip olması, Türkiye ekonomisinde karbondioksit

salınımının azaltılmasına yönelik bir takım önlemlerin alınması gerektiğine işaret eder. Bu doğrultuda politika önerileri şöyle sıralanabilir: a) Piyasa ekonomisi ile uyumlu ve dış rekabet gücünü zayıflatmayacak, aynı zamanda negatif dışsallıkları içselleştirecek “karbon vergisi” ile ilgili yasal düzenlemeler yapılmalı b) Enerji verimliliğini artıracak kredi uygulamaları genişletilerek sürdürülmeli c) Motorlu taşıtlar vergisinde karbondioksit salınım miktarına göre oran farklılaştırmaları uygulanmalı d) Türkiye’de elektrik üretiminin fosil yakıtlara (Kömür, petrol, doğalgaz) bağıllığını azaltacak yenilenebilir enerji kaynaklarını teşvik edici yasal düzenlemeler yapılmalı e) Son olarak, Türkiye’nin İklim Değişikliği Ulusal Eylem Planı (2011-2023) çerçevesinde ayrıntılı bir şekilde belirtilen Sera Gazı Emisyon Kontrolü Eylem Planı’nın uygulanması, ekonomik ve siyasi kaygılardan dolayı geciktirilmemelidir.

KAYNAKÇA

- ANTWEILER W., COPELAND B.R., ve TAYLOR. M.S. (2001), “Is free trade good for the environment?”, *The American Economic Review*, 91(4), 877-908.
- ARROW, K., BOLIN, B., COSTANZA, R., DASGUPTA, P., FOLKE, C., HOLLING, C. S., JANSSON, B., LEVIN, S., MALER, K., PERRINGS, C., ve PIMENTEL, D. (1995), “Economic growth, carrying capacity and the environment”, *Science*, 268, 520-521.
- BAEK, J., CHO, Y., ve KOO, W.W. (2009), “The environmental consequences of globalization: A country-specific time-series analysis”. *Ecological Economics*, 68, 2255-2264.
- BAHMANI-OSKOOEE, M. (2001), “How stable is M2 money demand function in japan?”, *Japan and the World Economy*. 13, 455-461.
- BOULATOFF, C. ve JENKINS, M. 2010. “Long-term nexus between openness, income, and environmental quality”, *Int. Adv. Econ. Res.*, 16, 410-418.
- BECKERMAN, W. (1974), *In Defence of economic growth*, London: Jonathan Cape.
- BIRDSALL, N., ve WHEELER, D. (1993), “Trade policy and industrial pollution in Latin America: Where are the pollution havens?”, *Journal of Environment and Development*, 2(1), 137-150.
- BOULATOFF, C., ve JENKINS, M. (2010), “Long-term nexus between openness, income and environmental quality”, *International Advances in Economic Research*. 16(4), 410-418.
- BROWN, R. L., DURBIN, J., ve EVANS, J. M. (1975), “Techniques for testing the constancy of regression relations over time”, *Journal of Royal Statistical Society*. 37 (Series B), 149-163.
- CHEBBI, H. E., OLARREAGA, M. ve ZITOUNA, H. (2009), “Trade Openness and CO2 Emissions in Tunisia. Shocks vulnerability and therapy”, ERF 16th Annual Conference November 7-9, Egypt.
- CHOW, G. C. 1960, “Tests of equality between sets of coefficients in two linear regressions”, *Econometrica*, 28, 591-605.
- COLE, M.A. (2004), “Trade, the pollution haven hypothesis and the environmental Kuznets curve: examining the linkages”, *Ecological Economics*, 48, 71-81.
- COLE, M. A., ELLIOT, R. J. R., ve Fredriksson, P. G. (2004), “Endogenous pollution havens: Does FDI influence environmental regulations?”, *Working Paper 2004/20*, University of Nottingham.
- COONDOO, D., ve DINDA, S. (2002), “Causality between income and emissions: A country group-specific econometric analysis”, *Ecological Economics*, 40 (3), 351-367.
- COPELAND, B.R., & TAYLOR, M.S. (1994), “North-south trade and the environment, *Quarterly Journal of Economics*”, 109(3), 755-787.
- COPELAND, B.R., ve TAYLOR, M.S. (1995), “Trade and transboundary pollution. *The American Economic Review*”, 85(4), 716-737.

- COPELAND, B.R. ve TAYLOR, M.S. (1997), "The trade-induced degradation hypothesis. *Resource and Energy Economics*", 19, 321-344.
- COPELAND, B.R., ve Taylor, M.S. (2001), "International trade and the environment: A framework for analysis", *National Bureau of Economic Research Working Paper 8540*.
- ÇŞB (2011), *İklim Değişikliği Ulusal Eylem Planı:2011-2020*, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı. Erişim Tarihi: 08 Ocak 2013. <http://www.tarimreformu.gov.tr/iklim/dosya/idep.pdf>
- DASGUPTA, S., LAPLANTE, B., Wang, H., ve Wheeler, D. (2002), "Confronting the environmental Kuznets curve", *The Journal of Economic Perspectives*, 16(1), 147-168.
- DE BRUYN, S. M., (1997)", Explaining the environmental Kuznets curve: structural change and international agreements in reducing sulphur emissions", *Environment and Development Economics*, 2, 485-503.
- DE BRUYN, S. M., VAN DER BERGH J.C.J.M., ve OPSCHOOR, J. B. (1998), "Economic growth and emissions: Reconsidering the empirical base of environmental Kuznets curves", *Ecological Economics*, 25, 161-175.
- ELLIOTT, G., ROTHENBERG, T., ve STOCK, J. (1996), "Efficient tests for an autoregressive unit root", *Econometrica*, 64, 813-836.
- EMERSON, J.W., ESTY, D.C., ve HSU, A. (2012), "Environmental performance index and pilot trend environmental performance index", Yale Center for Environmental Law and Policy, Yale University Center for International Earth Science Information Network, Columbia University.
- ENGLE, R.F., ve GRANGER, C.W.J. (1987), "Cointegration and error correction: Representation, estimation and testing. *Econometrica*, 55, 251-76.
- EPI (2012), "*Environmental performance index: Country profiles*", Yale University Erişim Tarihi: 17.05.2013, <http://epi.yale.edu/epi2012/countryprofiles>
- FOSU, O. A. E., ve JOSEPH, M. F. (2006), "Aggregate import demand and expenditure components in Ghana: An econometric analysis", *MPRA Paper No.599*, August.
- GALE, L.R., ve J.A. MENDEZ, (1998), "The empirical relationship between trade, growth and the environment", *International Review of Economics and Finance*, 7(1), 53-61.
- GALEOTTI, M., ve LANZA, A. (1999), "Richer and cleaner? A study on carbon dioxide emissions by developing countries", *Energy Policy*, 27, 565-573.
- GALEOTTI, M., MANERA, M., ve LANZA, A. (2009), "On the robustness of robustness checks of the environmental Kuznets curve hypothesis", *Environment and Resources Economics*, 42, 551-574.
- GILES, D. E., ve MOSK, C. (2003), "Ruminant eructation and a long-run environmental Kuznets curve for enteric methane in New Zealand: Conventional and fuzzy regression", *Econometrics Working Paper*, Vol. 0306. Canada: Department of Economics, University of Victoria.
- GREGORY, A.W., ve HANSEN, B.E. (1996), "Residual based tests for co-integration in models with regime shifts", *Journal of Econometrics*, 70, 99-126.
- GROSSMAN, G. M., ve KRUEGER, A. B. (1991), "Environmental impacts of a North American Free Trade Agreement", *Working Paper 3914*, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- GROSSMAN, G. M., ve KRUEGER, A.B. (1993), "*Environmental impacts of a North American Free Trade Agreement*", in The U.S.-Mexico Free Trade Agreement, Peter Garber (Ed.), MIT Press.
- GROSSMAN, G. M., ve KRUEGER, A.B. (1995), "Economic growth and the environment", *Quarterly Journal of Economics*, 110(2): 353-77.
- HALICIOĞLU, F. (2009), "An econometric study of CO₂ emissions, energy consumption, income and foreign trade in Turkey", *Energy Policy*, 37, 1156-1164.
- HAMILTON, J. (1994), *Time series analysis*. Princeton University Press, Princeton, NJ.
- HE, J. ve PATRICK, R. (2010), "Environmental Kuznets curve for CO₂ in Canada. *Ecological Economics*", 69, 1083-1093.

- HUNG, M. ve SHAW, D. (2006), Economic growth and the environmental Kuznets curve in Taiwan: A simultaneity model analysis. In M. Boldrin (Eds.), *Long-Run Growth and Economic Development From Theory to Empirics*, UK, Edward Elgar.
- IEA (2011), "CO₂ emissions from fuel combustion", Erişim Tarihi: 12 Mart 2013, <http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/name,32870,en.htm>
- JOHANSEN, S. (1988), "Statistical analysis of cointegration vectors", *Journal of Economic Dynamics and Control*, 12, 231-4.
- JOHANSEN, S., ve JUSELIUS, K. (1990), "Maximum likelihood estimation and inference on cointegration: With application to the demand for money", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 52, 169-210.
- KAUFMANN, R. K., DAVIDSDOTTIR, B., Garnham, S., & Pauly, P. (1998), "The determinants of atmospheric SO₂ concentrations: Reconsidering the environmental Kuznets curve", *Ecological Economics*, 25(2), 209-220.
- KOO, A. Y. C. (1974), "Environmental repercussions and trade theory", *Review of Economics and Statistics*, 56(2), 235-244.
- KUKLA-GRYZ, A. (2009), "Economic growth, international trade and air pollution: A decomposition analysis", *Ecological Economics*, 68, 1329 - 1339.
- LAIDLER, E. W. D. (1993), *The Demand for Money: Theories, Evidence and Problems* (4th ed.). Harper Collins College Publishers.
- LAPAN, H. E. ve SIKDAR, S. (2011), "Strategic environmental policy under free trade with transboundary pollution", *Review of Development Economics*, 15(1), 1-18.
- LOPEZ, R. (1994), "The environment as a factor of production: The effects of economic growth and trade liberalization", *Journal of Environmental Economics and Management*, 27: 163-184.
- LUCAS, R.E.B., WHEELER, D., ve HETTIGE, H. (1992), Economic development, environmental regulation and the international migration of toxic industrial pollution: 1960-88. In P. Low (Eds.), *International Trade and the Environment*, The World Bank, Washington, DC, pp. 67-88.
- MEADOWS, D., ZAHN, E., ve MILLING, P. (1972). *The limits to growth*. New York: Universe Books.
- METE, F. (2007), "Impact of trade liberalization on the environment in developing countries: The case of Nigeria", *MPRA Paper*, No: 731, November.
- MEYER, A.L., VAN KOOTEN, G.C., ve Wang, S. (2003), "Institutional, social and economic roots of reforestation: A cross-country comparison", *International Forestry Review*, 5, 29-37.
- NEWBY, W.K., ve WEST, K.D. (1994), "Automatic lag selection in covariance matrix estimation", *Review of Economic Studies*, 61, 631-653.
- OECD (2012), *OECD Economic survey: Turkey overview*. Erişim Tarihi: 12 Mart 2013, www.oecd.org/eco/surveys/OVERVIEW%20ENGLISH%20FINAL.pdf
- ÖZTÜRK, İ., ve ACARAVCI, A. (2010), "CO₂ emissions, energy consumption and economic growth in Turkey", *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 14, 3220-3225.
- PALMER, K.L., ve SIMPSON, D. R. (1993), "Environmental policy as industrial policy", *Resources*, 112, 17-21.
- PANAYOTOU, T. (1993), "Empirical tests and policy analysis of environmental degradation at different stages of economic development", *Working Paper WP238*, Technology and Employment Programme, Geneva: International Labour Office.
- PESARAN, M. H., ve SHIN, Y. (1995), *An autoregressive distributed lag modelling approach to cointegration analysis*. In S. Strom, A. Holly, A. Diamond (Eds.), *Centennial Volume of Ragnar Frisch*, Cambridge University Press.
- PESARAN, M. H., ve SHIN, Y. (1999), "An autoregressive distributed lag modelling approach to cointegration analysis", In S. Strom (Eds.), *Econometrics and economic theory in the 20th century: The Ragnar Frisch Centennial Symposium*. Cambridge University Press.
- PESARAN, H., SHIN, Y. ve SMITH, R. (2001), "Bounds testing approaches to the analysis of level relationships", *Journal of Applied Econometrics*, 16, 289-326
- PHILLIPS, P.C.B., ve PERRON, P. (1988), "Testing for a unit root in time series regressions", *Biometrika*, 75, 335-346.

- ROCA, J., PADILLA, E., FARRE, M., ve GALLETTO, V. (2001), "Economic growth and atmospheric pollution in Spain: Discussing the environmental Kuznets curve hypothesis", *Ecological Economics*, 39(1), 85-99.
- ROCK, M. (1996), "Pollution intensity of GDP and trade policy: Can the World Bank be wrong?", *World Development*, 24(3), 471-479.
- SABOORI, B. (2012), "An empirical analysis of the Environmental Kuznets Curve for CO2 emissions in Indonesia: The role of energy consumption and foreign trade", *International Journal of Economics and Finance*, 4(2), 243-251.
- SACHS, J., PANATAYOU, T., ve PETERSON, A. (1999), "Developing countries and the control of climate change: A theoretical perspective and policy implications", *CAER II Discussion Paper*, no. 44. Harvard Institute for International Development, USA: Cambridge, MA.
- SCHMALENSEE, R., STOKER, T. M., ve JUDSON, R.A. (1998), "World carbon dioxide emissions: 1950-2050", *Review of Economics and Statistics*, LXXX, 15-27.
- SELDEN, T. M., ve SONG, D. (1994), "Environmental quality and development: Is there a Kuznets curve for air pollution emissions?", *Journal of Environmental Economics and Management*, 27, 147-162.
- SHAFIK, N., ve BANDYOPADHYAY, S. (1992), "Economic growth and environmental quality", *Background Paper for the 1992 World Development Report*, Washington D.C: The World Bank.
- SOYTAS, U., ve SARI, R. (2009), "Energy consumption, economic growth, and carbon emissions: Challenges faced by an EU candidate member", *Ecological Economics*, 68, 1667-1675.
- STERN, D., COMMON, M.S., ve BARBIER, E.B. (1996), "Economic growth and environmental degradation: The environmental Kuznets curve and sustainable development", *World Development*, 24, 1151-1160.
- STOCK, J. H., ve WATSON, M.W. (1993), "A simple estimator of cointegrating vectors in higher order integrated systems", *Econometrica*, 61(4), 783-820.
- SURI, V., ve CHAPMAN, D. (1998), "Economic growth, trade, and energy: Implications for the environmental Kuznets curve", *Ecological Economics*, 25, 195-208.
- TÜİK, (2013), "Seragazi emisyon envanteri: 1990-2011", *Türkiye İstatistik Kurumu Haber Bülteni*, Sayı 13482, Erişim Tarihi: 25 Nisan 2013, <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=13482>.
- VICTOR P. A. (1972), *Pollution, economy and environment*, London: George Allen and Unwin.
- VINCENT, J.R. (1997), "Testing for environmental Kuznets curves within a developing country", *Environment and Development Economics*, 2, 417-431.
- VOLLEBERGH, H., DIJKGRAAF, E., ve MELENBERG, B. (2005), "Environmental Kuznets curves for CO₂: Heterogeneity versus homogeneity", *Discussion Paper 25*, Tilburg University, Center for Economic Research, Tilburg.
- WHEELER, D., ve MARTIN, P. (1992), "Prices, policies and the international diffusion of clean technology: The case of wood pulp production", In P. Low (Eds.), *International trade and the environment* (pp.197-224), Washington, DC: World Bank.

Örgütsel Demokrasi*

Dr. Pınar ERKAL COŞAN

Balıkesir Üniversitesi, Balıkesir Meslek Yüksek Okulu, BALIKESİR

Doç. Dr. Asena ALTIN GÜLOVA

Celal Bayar Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü, MANİSA

ÖZET

Günümüz dünyasında yaşanan ekonomik, siyasi, sosyal ve kültürel gelişmelerin etkilediği demokrasi anlayışı, örgütsel yaşamı da yeniden düşünmemize neden olmaktadır. Literatürde örgütsel demokrasiyi ele alan çalışmaların giderek artmakta olduğu ve örgütlere katkılarının veya zorluklarının tartışıldığı görülmektedir. Bu bağlamda, çalışmada, öncelikle örgütsel demokrasi kavramı, modern işletme yönetimi perspektifinden tanımlanmaya ve temellendirilmeye çalışılmış, daha sonra sırasıyla; örgütsel demokrasiye ilişkin bazı araştırmalar, örgütsel demokrasiye yönelişin nedenleri, örgütlere katkısı, uygulamadaki sorunlar ve zorluklar ve son olarak da örgütsel demokrasiyi sağlamanın yollarına ilişkin literatür incelemesi gerçekleştirilmiştir.

Çalışmanın, örgütsel demokrasi kavramının, sadece insani boyutlara, çalışan mutluluğuna vurgu yapan bir ideal midir? Yoksa, 21.yy'da örgütsel hedeflere ulaşmada yönetsel olarak ele alınması gereken bir strateji midir? sorularını tartışmaya açması hedeflenmektedir.

Anahtar Kelimeler: örgütsel demokrasi, yönetim paradigması, demokratik örgütler

JEL Sınıflaması: M1, M10, M12

Organizational Democracy

ABSTRACT

The understanding of democracy that is shaped by contemporary economic, political, social and cultural developments makes us re-consider organizational life. The number of studies on organizational democracy rises exponentially whereby contributions to and complexities for the organization are discussed. In this context, this study begins with a conceptualization of organizational democracy from modern business management perspective, which is followed by respectively; a discussion of previous research on organizational democracy, the causes behind the new departure towards organizational democracy, the contributions to organizations, the complexities and problems faced during practical implementation, and finally a literature review on the ways and means of ensuring organizational democracy.

With this study, the following questions will be raised to scholarly discussion; is organizational democracy just an ideal emphasizing the human element and employee satisfaction, or is it a strategy that needs managerial attention for attainment of organizational goals in 21 st century?

Key Words: organizational democracy, management paradigm, democratic organizations

JEL Classification: M1, M10, M12

Giriş

Demokrasi, diğer yönetim şekillerinden sıyrılarak günümüzde en yaygın şekilde kullanılan bir devlet sistemi olarak kabul edilmekle birlikte, temelinde, eşitlik ve katılım olan bir yönetim paradigmasıdır. Bu nedenle de temel

*Bu çalışma, Pınar Erkal Coşan'ın, "Örgütsel Demokrasi: Kamu ve Özel Sektör Çalışanlarına Yönelik Bir Araştırma" adlı doktora tezinden türetilmiştir.

özelliklerinin etkisiyle günümüzde yalnızca bir kamu yönetim şekli olmaktan çıkmış, örgütlerin politikalarını da şekillendirmeye başlamıştır.

Literatürde örgütsel demokrasiyi ele alan çalışmaların giderek artmakta olduğu ve örgütlere katkılarının veya zorluklarının tartışıldığı görülmektedir. Örgütsel demokrasi özellikle Almanya gibi yönetime katılmanın yoğun olduğu ve birlikte yönetim modelinin uygulandığı ülkelerde daha çok gündeme gelmektedir. Ayrıca diğer Avrupa Birliği ülkelerinde de işletmelerde yönetime katılma konusu tartışılmakta ve Avrupa şirketlerinde işçilerin yönetime katılması yasalarla desteklenmeye çalışılmaktadır.

Bilindiği gibi endüstri devrimiyle birlikte fabrikalaşmanın yaygınlaşması sonucu ortaya çıkan kötü çalışma koşulları tepkilere yol açmıştır. Bu dönemde işçiler, kurdukları sendikalarla haklarını korumaya çalışmışlar, ücretlerin arttırılmasını, çalışma koşullarının iyileştirilmesini ve sonrasında da karar süreçlerinde katılım hakkı istemişlerdir. Bu gelişmeler sonucunda da endüstriyel demokrasi kavramı tartışılmaya başlanmıştır. Zaman içinde endüstriyel demokrasi kavramı işletme yönetimine katılma, sektör düzeyinde katılma gibi boyutlar kazanmış, 19. yüzyılın ikinci yarısından sonra da işletmelerin verimlilik hedeflerine odaklanması, işçi kuruluşlarının giderek öneminin artması, örgüt ve yönetim ilişkilerinin gelişmesi, siyasal demokrasi kavramının daha ön planda olmasıyla da giderek daha önem kazanmıştır.

Örgütsel demokrasinin ortaya çıkışının temeli olarak kabul edebileceğimiz endüstriyel demokrasi kavramı; ülkemizde de endüstriyel demokrasinin uygulama modelleri olan, yönetime katılma, birlikte yönetim, özyönetim gibi kavram ve uygulamalarla tartışılmıştır. Ancak bunların her birisi gerek tarihsel gelişimleri itibariyle gerekse uygulama özellikleri ile geniş birer araştırma alanıdır ve kuşkusuz sendikalaşma tarihiyle de birlikte değerlendirilmelidir. Bu çalışmada ise demokrasi kavramı, günümüzde işletme yönetimi açısından bir yönetim paradigması çerçevesinde ele alınacaktır.

Ülkemizdeki akademik çalışmalar incelendiğinde bu konunun üzerinde tartışmaların yaygın olmadığını söylemek mümkündür. Kanımızca, işletmelerin yönetsel uygulamalarını demokrasinin temel kriterleri ve unsurlarıyla birlikte yeniden düşünmek, günümüzde işletmenlerin varlıklarını nasıl sürdürebileceği konusunda çeşitli tartışmalara katkı sağlayabilecektir. Bu bağlamda, çalışmada öncelikle örgütsel demokrasi kavramı, modern işletme yönetimi perspektifinden tanımlanmaya ve temellendirilmeye çalışılacak, daha sonra sırasıyla; örgütsel demokrasiye ilişkin bazı araştırmalar, örgütsel demokrasiye yönelişin nedenleri, örgütlere katkısı, uygulamadaki sorunlar ve zorluklar ve son olarak da örgütsel demokrasiyi sağlamanın yolları tartışılacaktır.

I-ÖRGÜTSEL DEMOKRASİ

Dünyada siyasal bir yönetim biçimi olarak ortaya çıkan demokrasi, günümüzde sadece bir yönetim biçimi olarak değil, sosyal bilimlerin pek çok alanında incelenen bir kavram haline gelmiştir. Demokrasi kavramının kökü antik Yunan Uygarlığı olan Atina'ya dayanır. Geçmişi bu kadar eski olan

demokrasi, siyasal ve ekonomik ilerlemelerle gelişerek modern toplumların yaşamlarında vazgeçilmez bir olgu haline gelmiştir.

Günümüzde demokrasinin neden önemli ve gerekli olduğu konusunda olduğu gibi, tanımı üzerinde de halen tartışmalar devam etmektedir. Bu nedenle, herkesin kabul ettiği tanıma ve uygulamaya ulaşmak mümkün değildir. En bilinen tanımlara göre demokrasi kısaca; “siyasi iktidarın toplumda, toplum için, bizzat toplum tarafından kullanılmasıdır” veya “halkın kendi kendini yönetmesidir” (Sartori, 1996:36).

Demokrasiyi, örgütlerin yönetimi perspektifinden ele aldığımızda ise karşımıza çeşitli kavramlar çıkmaktadır. Uluslararası literatürde örgütsel demokrasi konusu geniş bir yere sahip olmakla birlikte heterojen bir yapıdadır ve birbirine benzeyen veya birbirinin yerine kullanılan kavramlarla karşılaşmak mümkündür. Örneğin; işyeri demokrasisi, ekonomik demokrasi, endüstriyel demokrasi, kendi kendine yönetim, çalışan kontrolü, çalışan katılımı gibi. Özellikle örgütsel demokrasi (organizational democracy) ile işyeri demokrasisi (workplace democracy) kavramlarının birbirlerinin yerine kullanıldığı dikkati çekmektedir. Literatürde örgütsel demokrasiye ilişkin tanımlardan bazıları şunlardır:

Örgütsel demokrasi, otoriter olmayan liderlik tarzından, çalışma şartlarındaki karar mekanizmasında hafif çaplı işçi katılımına ve daha geniş anlamda işçilerin kendilerini yönettikleri teşebbüslere varana kadar ifade edilebilmektedir (Smith, 1976:276).

Courpasson ve Dany’e (2003:1252) göre ise; 1. Gerek bireysel özgürlüğe gerekse sorumluluğa saygı için katılan herkese bağlılık, 2. İnsanların egemenliği ve insanlar arasındaki siyasi eşitlik fikri, 3. Bireyin rolüne ve günlük işin yönetiminde de kolektif mantığa inanç ve son olarak 4. İşlemsel istikrarlılık ve güvenilirliktir.

Kurumsal anlamda demokrasi, örgütleri bütün olarak etkileyen kararların örgütün tüm üyelerince alınması ve karar alma mekanizmasında örgütteki tüm tarafların eşit haklara sahip olması idealini oluşturur. Demokratik ilkeler, herhangi bir örgütün ortak karar verme mekanizması ile de ilgilidir (Beetham ve Boyle, 1998:4-8, Çelik, 2007:32).

Crane ve Matten’e (2005:7) göre örgütsel demokrasideki temel konular: karar vermede çalışan katılımı, çalışanların yönetim işlemlerine dahil edilmesi ve örgütsel strateji belirlenirken birlikte karar alınmasıdır.

Kerr’e (2004:84) göre ise örgütsel demokrasi: 1. Yönetilene karşı sorumluluk, 2. Katılımda eşit hak, 3. Bilginin serbest dolaşımı ve 4. Yönetilenin temsili olarak tanımlanır.

Hoffman (2002: 211-212) örgütsel demokrasi uygulamalarında gücün merkez kaç olması gerektiğini ve çalışanlara yapılanlar üzerinde kontrol hakkı tanıdığını ifade eder. Örgütsel demokrasinin temelinde eşitlik, katılım, tartışma ve konsensüs (fikir birliği) paylaşılan örgüt değerlerine destek ve insanlığın ortak değerlerine karşı duyulan bir saygı vardır.

Butcher ve Clarke (2002:36), örgütsel demokrasi ile kararların alınmasında yöneticilerin gücü ve sorumluluğu daha fazla devredeceğini, daha az liderlik yapılacağını ve kendi kendini organize eden birimler oluşacağını ifade etmektedir. Keer'e göre (2004:85) demokratik sürecin görevi; girdilerin çeşitliliğini artırarak karar çıktısını iyileştirmek ve çalışanları karar vermeye katılmalarını arttırmaktadır. Katılımın boyutlarını ise (Weber, vd., 2009:134) stratejik, taktik ve operasyonel kararlara katılım olarak sınıflandırmaktadır.

Beetham ve Boyle'a (1995:4-8) göre ise, demokrasi sadece hükümet veya devlet şekliyle ilgili değildir. Demokratik ilkeler, herhangi bir örgütün ortak karar verme mekanizması ile ilgilidir (akt. Çelik, 2007:32).

Bütün bu tanımların ortak noktalarından hareketle;

Örgütsel demokrasiyi; örgütlerin ekonomik değer üretirken, yapı, işlev, politika ve prosedürlerinde çalışan katılımına, kolektif mantığa olan inanca, bireysel özgürlüğe, saygıya ve eşitliğe dayanan bir değerler sistemine işaret eden bir kavram olarak tanımlamak mümkündür.

Örgütsel demokrasiyi siyasal demokrasiden ayıran özellikler nelerdir? Sorusuna yanıt olabilecek bir açıklama aşağıda Tablo.1'de belirtilmektedir:

Tablo 1. Siyasi ve Örgütsel Açından Demokratik Niteliklerin Karşılaştırılması

Demokratik Nitelikler	Siyasi Bağlamda	Örgütsel Bağlamda
1.Yönetilene Olan Sorumluluk: Yönetilenler seçim yoluyla yönetenleri seçer. Yönetilenlerin seçim sorumluluğu vardır.	Sorumluluk seçimler yoluyla periyodiktir (yöneticiler seçimle yetki ve sorumluluk alır)	Seçim nadirdir veya yoktur (yöneticiler seçilemez, çalışanların böyle bir seçim sorumluluğu yoktur)
2. Eşit Katılım Hakkı: Devletin her nitelikli üyesi ekonomik ve sosyal durumu ne olursa olsun bir oy hakkına sahiptir.	Katılım vatandaşlara yasal olarak garanti edilir.	Katılım idare tarafından kontrol edilir.
3.Özgür Bilgi Paylaşımı: Devlet bilgiye serbestçe sahip olma ve paylaşma hakkına sahiptir.	Sahip olma ve paylaşma yasal olarak garanti edilir (güvenlik sınırlarına tâbi).	Sahiplik ve paylaşım idarece kontrol edilir.
4.Yönetilenin Temsil Edilmesi: Hükümet seçmenin çıkarlarının ve kararlarının temsil edilmesi şartıyla yasallığı sağlar.	Temsil edilme seçim aşamasıyla garanti edilir.	Temsil edilme tesadüfidir ya da yoktur. Ekonomik değer üretmek ön plandadır.

Kaynak: (Kerr, 2004:84)

Tablo 1.'de ifade edilen demokratik niteliklerin açıklaması ise şöyle yapılmaktadır (a.g.e, 2004: 85-86):

1. Yönetilene olan sorumluluk: Demokratik yönetimi benimsemiş bir ülkede yöneticiler seçimle başa geçirilirken, yüksek katımlı örgütlerde bile yöneticilerin atanmasında çalışanın katılımı çok azdır.

2. Katılım haklarının dağıtılması: Demokratik ülkelerde, seçimlere katılmada genellikle vatandaşlık hakkı yeterlidir ve katılım hakkı eşit dağıtılır, yani o ülkenin vatandaşı olan herkes bir oya sahiptir. Kişinin sosyal ya da ekonomik durumu onun katılım hakkını ne düşürür, ne de yükseltir. Fakat bir çok örgütün gerçekte hiyerarşik doğası katılım haklarının eşit olarak dağıtılmadığı, yani üst seviyedeki kişilerin kararlarda büyük etkiye sahip olduğu, bunun yanında daha alt kademelerdekilerin çok az ya da hiç etkiye sahip olmadığı anlamına gelir.

3. Özgür bilgi paylaşımı: Bir seçmen bilgisi olmadan iyi bir seçim yapamaz ve katılım aşaması böyle bir durumda anlamsız olur. Bu yüzden bilgi alma ve paylaşma özgürlüğü demokraside ciddi haklar olarak görülür. Ama ekonomik bir örgütte yönetim, toplanan bilgi türünü, nasıl elde edileceğini, nasıl yorumlanacağını ve kime dağıtılacağını kontrol eder.

4. Temsil hakkı: Demokratik devletlerdeki gerekli önerme, seçmenin politik kararlarda temsil edilme hakkıdır. Kararlar seçmenin çıkarlarına uyuyor ve hizmet ediyorsa yasal görülür. Böylece demokratik sürecin görevi, seçmenin sesinin ve isteğinin duyulduğunu garanti ederek kararlara yasallaştırmaktır. Tersine ekonomik örgütlerdeki sürecin görevi ekonomik değer üretmektir. Bu bağlamda demokratik sürecin iki görevi vardır: 1. Girdilerin çeşitliliğini artırarak karar çıktısını iyileştirmek ve 2. Katılım yoluyla çalışanların karar vermeye katılımını arttırmaktır.

Demokratik yönetsel uygulamalar elbette son yıllarda ortaya çıkmış değildir. Yönetim bilimi açısından bakıldığında fikir birliğine dayalı demokratik örgüt teorisinin açıklanış şekli McGregor'un "Kuruluşlardaki İnsan Ögesi" eserinde bulunabilir. Bilindiği gibi McGregor örgütsel verimliliği arttırmak adına, temeli geleneksel ve otoriter yönetim ve kontrol modeli olan X teorisinin varsayımlarının karşısına; bireysel ve örgütsel hedefleri, katımsal tekniklerle, otoriter olmayan, destekçi ve kişi merkezli düzlemde sağlamaya yönelik Y teorisinin varsayımlarını koymuştur (Davies, 1967: 271). Maslow'a göre de daha düşük seviyedeki ihtiyaçlar bir kez karşılanıldığında kendimizi gerçekleştirme gibi daha yüksek seviyelerdeki ihtiyaçların öne çıktığını ve demokratik katılımın bunların takibinde gerekli bir rol oynadığı vurgulanmaktadır (Johnson, 2006:250).

Benzer bir eğilim Argyris'in "Şahsiyet Ve Organizasyon" eserinde de görülmektedir. Burada bireyin arzuları ile örgütün hedefleri karşılıklı olarak birbirlerine yardım edecek şekilde entegre olmuştur ki; sonuçta bireyin psikolojik sağlığı ve örgütün verimliliğinin sağlanması söz konusudur (Davies, 1967: 271).

Modern yönetim anlayışında da "Bir örgütte üst ve astların amaçları birlikte belirledikleri, sorumluluk alanlarını ve ulaşacakları sonuçları birlikte kararlaştırdıkları *Amaçlara Göre Yönetim*" (Koçel, 2003:147-153), "Müşteri isteklerinin tüm çalışanların katılımı, hedef ve fikir birlikleri sağlanarak karşılanmasını esas alan *Toplam Kalite Yönetimi*" (Şimşek, 2001:78), "Çalışanlara yardımlaşma, paylaşma, ekip çalışması yolu ile kişilerin karar verme haklarını (yetkilerini) artırma ve kişileri geliştirme süreci olarak" tanımlanan *Personel Güçlendirme* (Koçel,2003:414) gibi uygulamalar çalışanların yönetime ve süreçlere katılımını teşvik eden örgütsel uygulamalardır. Ancak 21.yy'ın

demokrasi anlayışı ile günümüz dünyasında çalışanların özelliklerini ve beklentilerini dikkate alarak örgütsel demokrasiyi tanımlamak farklı bakış açılarının gelişmesinde faydalı olabilecektir.

Fenton (2002), örgütsel demokrasiyi tanımlamanın ötesinde örgütsel demokrasinin ne olup olmadığını aşağıdaki gibi (Tablo.2) tartışmaktadır.

Tablo 2. Örgütsel Demokrasi Nedir, Ne Değildir?

Örgütsel Demokrasi Nedir?	Örgütsel Demokrasi Ne değildir?
<i>İş</i>	<i>Politikalar</i>
<i>Söyleşi</i>	<i>Sadece görüş birliği</i>
<i>Dağıtılmış ağlar</i>	<i>Düz olma</i>
<i>Liderlik</i>	<i>Yönetim</i>
<i>Evensel idealler</i>	<i>Sadece Amerikan idealleri</i>
<i>Strateji</i>	<i>Boyut-ölçü</i>
<i>Ne zaman yavaş olacağını, ne zaman hızlı olacağını bilme</i>	<i>Yavaş olmak</i>
<i>Kontrolün sizde olduğu yanılığını bırakmak</i>	<i>Kontrolü ele almak</i>
<i>Kazançlar ve insanlar</i>	<i>Önemsemeyen kazançlar</i>
<i>Anlamli çalışma yaratma</i>	<i>Estetik ofis alanları</i>
<i>Adem-i merkezietçi ve dinamik bir ortamda gelişmek için büyük bir işyeri olmak</i>	<i>Herkes için büyük bir işyeri olmak</i>
<i>Karar verme</i>	<i>Karar verme tekniklerini analiz etme</i>
<i>Dörtlü sonuç (finansal, sosyal, iç ve dış çevre)</i>	<i>Sadece üçlü sonuç</i>
<i>Önemli konularda katılıma devam etme</i>	<i>Her şeyi oylama</i>

Kaynak: <http://www.worldblu.com/democratic-design/>, 30.04.2011

Fenton (2002), örgütsel demokrasinin sadece Amerikan idealleri değil, örgütsel strateji olduğunu; sadece görüş birliği değil, karşılıklı-ikili iletişim olduğunu; yöneticilik yapma yerine liderlik yapmayı benimsediğini; her şeyi oylama yerine önemli konularda katılıma devam etme olduğunu; finansal, sosyal ve iç çevre ile birlikte dış çevreyi de dikkate alan bir strateji olduğunu ifade etmektedir.

İşyeri demokrasisi temelde üretim metotları üzerindeki kontrolle ilgilidir. Bu kavram “karar mekanizmasına çalışan katılımı” ile “çalışan kontrolü” nün spesifik olarak yan yana gelmesidir (Collom, 2001(a) :3). Basit bir ifade ile işyeri demokrasisi çalışanların işlerinde söz söyleme hakkı olarak özetlenebilir. Bu ses, işin içine girmekten tutun da kolektif kontrole sınırsız olarak ya da tamamen resmi şekilde nüfuz etmeye kadar varabilir (Collom, 2001 (a) :5).

Paydaş demokrasisi kavramı ise demokrasinin işletmelerde uygulaması olarak karşımıza çıkan bir diğer kavramdır. Paydaş tartışması her ne kadar demokrasi üzerinde temellendirilmese de , kavram; toplu sorumluluk ve şeffaflık gerektirir. Şirketlerdeki karar verme mekanizmasına katılım ve şirket yönetiminde daha fazla sosyal çıkarın temsilini gerektiren uygulamalar son yıllarda ortaya çıkmıştır (Crane, 2005:7). Paydaş demokrasisinde ana unsur; çalışan katılımının sağlanarak bunların şirket karar verme mekanizmasında yer almasıdır. Freeman’a (1984) göre paydaş demokrasisindeki seçmen, bütününde tüketici, malı tedarik

eden, hissedarlar ve çalışanlardan oluşur (akt. Crane, 2005:7). Diğer kavramlardan farklı olarak paydaş demokrasisinin en önemli özelliği işletmelerin paydaşlarına karşı finansal açıdan açıklık ve hesap verebilirlik politikalarını benimsemesidir.

Deist'e göre de (2008:107) örgütler ana eğilimlerinin tersine etkin üretim yollarıyla sadece kar sağlayan teknik sistemler değildirler. Örgütlerin iletişimsel yönleri de vardır ki, bu onları demokratik eylemlere açık olmaya zorlamaktadır ve bu durum örgütsel demokrasinin önemini artırmaktadır.

II- ÖRGÜTSEL DEMOKRASİYE İLİŞKİN BAZI ARAŞTIRMALAR

Uluslararası literatür incelendiğinde, örgütsel demokrasinin yönetim biliminde güncel bir konu olduğunu ve bu konuda pek çok çalışmanın yapıldığını daha önce vurgulamıştık. Genel olarak değerlendirildiğinde, bu araştırmalarda örgütsel demokrasinin işletmelerde var olması gerektiği ortaya konulmaktadır. Bunun yanında, örgütsel demokrasi ile çalışanların işletme yönetimine katılımı ifade edilmekte ve her yazara göre katılımın sınırları değişmektedir. Ayrıca araştırmalarda örgütsel demokrasinin örgütsel bağlılığa, iletişime, güvene, çalışanlar arasındaki güç ilişkilerine etkileri ve demografik özellikler açısından örgütsel demokrasinin nasıl algılandığı incelenmektedir. Bu çalışmalardan öne çıkanları şöyle sıralamak mümkündür:

Tablo 3. Örgütsel Demokrasiye İlişkin Bazı Araştırmalar

Stohl ve Cheney (2001)	Çalışan katılımının, örgütsel demokrasinin çelişkilerini analiz etmek ve açıklamak için ilişkili literatürün geniş bir alanının gözden geçirildiği anlaşılmaktadır. Makalenin amacının katılımcılığın yapı, makam, kimlik ve güç ile çelişkilerini incelemek olduğu söylenebilir.
Collom (2000) Collom (2001)	İşyeri demokrasisine karşı Amerikalıların tutumlarını incelemiş ve işyeri demokrasisinde ırk, cinsiyet ve sınıf gibi unsurların önemli belirleyici olduğu hipotezini araştırmıştır. Sonuçlar mevcut kurumsal katılım programlarının büyük ölçüde başarılı olduğunu göstermektedir. Ayrıca kadınlar iş yeri demokrasisini desteklerken erkek yöneticiler rengi ne olursa olsun daha az destekleyicidir. Sendikaların varlığı çok önemlidir ve iş yeri demokrasisi kamu sektöründe uygulanabilir. Ayrıca muhalif mücadelelerin yanı sıra örgütsel demokrasiye işçilerin destek olması ve toplum tabanlı alternatifler ile denemesi gerektiği ileri sürülmüştür.
Butcher ve Clarke (2002)	Örgütsel demokrasinin gelişimi, örgütsel demokrasinin önde gelenleri, örgütsel politikalar ve örgütsel demokrasi, örgütlerde demokratikleşmenin gelişiminin hızlandırılması gibi konuları ele almaktadır.
Kerr (2004)	Genellikle yöneticilerin demokratik aşamayı örgütlerin içinde bir yönetim sistemi olarak benimsediklerini ifade eder. Makale iki varsayımı sorgular: birincisi; demokratik aşama bütün örgütlerde uygulanabilir, ikincisi ise; politik demokrasi örgütsel demokrasiye faydalı bir model sağlar.
Robert (2007)	Katılımın çalışanlar arasında güçlü bir bağa ve güvene yönelik pozitif

	ve doğrusal bir etki olduğunu göstermektedir.
Remtulla (2007)	Uzaktan eğitimin örgütsel demokrasi üzerinde ne derece faydalı olacağını incelemektedir. Makalede örgütlerdeki değişim ve bilgiye dayalı ekonomi incelenirken, Kanada hükümeti örnek olarak verilmiştir. Uzaktan eğitimin yetişkin eğitiminde örgütsel değişime uyumun önündeki sorunları büyük oranda ortadan kaldırıp demokratikleşme yolunda önemli katkılar sağlayacağı iddia edilmektedir.
Deist (2008)	Örgütlerin demokratik eylemlere açık olduğunu ve örgütlerde teknolojik bakış açısıyla yapılan örgütsel demokrasi analizini göstermektedir. Burada vurgulanan, çalışanların organizasyon, yönetim ve işletmede teknolojiyen de faydalanarak demokratik eylemlerin örgüt tasarımında nasıl yürütüldüğüdür.
Lansbury (2009)	Makalesinde küresel ekonomik krizin Avustralya'ya daha demokratik işyerleri yaratması için gerekli reformları gerçekleştirebilmesinde bir fırsat sunduğunu ileri sürmektedir. Avustralya hükümetinin çalışanlar ve sendikalar arasında sadece kollektif pazarlık haklarını yeniden düzenlemek ve geliştirmek için değil, aynı zamanda çalışanların yasal haklarını da güçlendirerek onları örgüt seviyesinde karar verme mekanizmasına katacak yeni bir sosyal oluşum yaratmaları gerektiğini açıklamaktadır.
Weber vd.(2009)	Araştırma sonuçlarına göre kararlara katılımın örgütsel bağlılık üzerindeki etkisi kısmen moral iklim tarafından etkilenmektedir. Örgütsel demokrasinin sosyal sorumluluk sahibi vatandaş olmakla davranışsal yönelimlerin gelişiminin tutarlılığı üzerinde etkisinin olup olmadığı araştırılmıştır. Araştırmada her bir çalışanın demokratik kurumsal katılım oranı ile örgütsel bağlılık ilişkisi ortaya konulmuştur.
Buhlungu (2009)	1973'ten 2000 yılına kadar filizlenen ve Güney Afrika'daki siyahların sendikaları ideolojide ve uygulamada sendika demokrasisi ve işçi egemenliğini pekiştiren kollektif ve demokratik örgüt kültürünü yaydıklarını ifade etmektedir. Sendikaların varlığını sürdürmesindeki başlangıç noktası bunların demokratik işleyiş gerçeğidir. Yazar Güney Afrika'daki Wolkswogen fabrikasında 2000 yılında çıkan grevi durum çalışması olarak ele almaktadır.
Yazdani (2010)	Çalışmasında örgütsel demokrasi kavramıyla yönetimin katılımcı şeklini ele almaktadır. Makalenin sorduğu en önemli soru, şiddetli ve dinamik çevre koşulları altında örgütlerdeki demokratik ilkelerin başarı ile uygulanmasında örgüt yapısının ve stratejik liderlik türünün rolüdür.
Gand ve Bejean (2013)	İşletmelerin çeşitli krizlerle başa çıkabilmek için geleneksel ve hiyerarşik bir yapı benimsediklerini, ancak bu krizlerin üstesinden gelmek için demokratik bir yapıda uygulanabilecek yeni bir uygulama geliştirmiştir.

III- ÖRGÜTSEL DEMOKRASİYE YÖNELİŞİN NEDENLERİ

Demokratik ilkelerin iş dünyasında önemli bir rol oynaması gerektiği düşüncesi uzun ve tartışmalı bir tarihe sahiptir. Bununla birlikte örgütsel demokrasiye son 20 yıldır gelişen bir ilgi söz konusudur. Baskın ve küresel ekonomik çevrelerdeki önemli değişimler, örgütler içinde gücün yeniden dağılımını gerektiren yeni iş modellerini ortaya çıkartmıştır. Demokratikleşmiş örgütlerin doğası ve şekli hakkında farklı görüşler olmasına rağmen, aşağıdaki ilkelerde olduğu gibi bazı görüş birliğinden söz edilebilmektedir (Butcher ve Clarke, 2002:36):

- Örgütsel kararlar için gücü ve sorumluluğu daha fazla devretme, daha az liderlik ve kendi kendini organize eden birimler.
- Yaygın içsel ve dışsal çıkarların kabulünün yapıdan çok başarılı ilişkiler fonksiyonuna dayanması.
- Bireysel katılıma, bilgiye ve liderliğe bağlı olarak örgütsel aktivitelerin psikolojik sahipliliğinin yüksek seviyede benimsenmesi.

Butcher ve Clarke (2002: 37), bu ilkelerin sadece demokratik değerlerin iyi niyetli uygulamasının sonucu olarak doğmadığı, küreselleşmeyle birlikte teknolojik gelişmelere, yenilikçiliğe, ve iş ahlakına artan ilginin, yönetim yaklaşımlarını bu tür ilkelere yönelmeye zorladığını ileri sürmektedir.

Kerr'e (2004:81) göre ise Batı kültüründe derinlemesine kökleşen demokrasi fikri, hızlı bir şekilde küresel, politik ve ayrıca sosyal bir ideal oluşturmaktadır. Bu nedenle özellikle gelişmiş ekonomilerde baskın olan örgütlerin, demokratik değerlere ve uygulamalara ilave edilen doğal düzenlemeler olarak gözlenmesi şaşırtıcı değildir. Böyle toplumlarda emir-komuta hiyerarşilerini oluşturan kurullar ve statü farklılıkları çağdışı ve hatta işlevsiz görülebilir. Daha profesyonel ve eğitilmiş işgücünü, değişen koşullara, bilinçli bir şekilde adapte etme ihtiyacı ve serbest çalışma ilişkilerine artan yönelim, bazı gözlemciler göre örgütlerde demokratik değerlerin ve uygulamaların benimsenmesinin gerçekte politik ve hatta ahlaki olarak kaçınılmaz olduğu sonucunu çıkarmıştır.

Günümüzde örgütsel demokrasiye yönelişin sebepleri şöyle de açıklanabilmektedir (Diener, 2011:180):

- ❖ **İnternet ve Teknoloji:** Bloglar, twitter, facebook gibi sosyal medya araçları iletişim ve bilgi paylaşımı için yeni teknolojilerdir. Bu teknolojiler aracılığıyla çalışanlar işlerinde kararları etkilemek ve seslerini duyurmak istemektedirler.
- ❖ **X ve Y Kuşağı:** Sosyal bilimciler açısından 1946-1960 yılları arasında doğanlar patlama kuşağı; 1961-1980 yılları arasında doğanlar X kuşağı ve 1981-2000 yılları arasında doğanlar ise Y kuşağı olarak tanımlanmaktadır. 2001 ve sonrasında doğanlar ise Z kuşağı\Milenyum kuşağı olarak ifade edilmektedir (Çam,2009:1)
- ❖ 2012 yılını kapsayan ve "8095" isimli çalışmada Y kuşağını değerlendiren halkla ilişkiler ve iletişim ajansı Edelman'ın araştırmayı gerçekleştirdiği 11 ülke arasında Avustralya, Brezilya, Kanada, Çin,

Fransa, Almanya, Hindistan, Arap Emirlikleri, İngiltere ve ABD ile beraber Türkiye de yer almıştır (Araştırmalar ülkemizdeki nüfusun % 22' sinin Y kuşağı olduğunu göstermektedir) (<http://eticaretmag.com>) . Bu araştırmadan ele dilen bulgular arasında örneğin;

- ❖ 11 ülkenin toplamında Y kuşağı üyeleri arasında kendi işini kurmak isteyenlerin oranına bakıldığında % 76 ile Türkiye birinci sıradadır. Arkasından ise %65 ile Brezilya ve % 61 ile Çin gelmekte, Fransa'da bu rakam yalnızca % 30 olarak gerçekleşmiştir.
- ❖ 12 kategori arasında 8 ve 9'uncu sıralara yerleşen “*ihtiyacı olanlara yardım etme*” ve “*çevreye destek sağlama*” gibi amaçlar, Y kuşağının öncelikleri arasında yoktur. Ancak Türkiye, Hindistan, Birleşik Arap Emirlikleri gibi ülkelerde bu iki amaç, ilk 5 öncelik arasında yerini almıştır. Türkiye’de Y kuşağının en büyük hedefi % 86 ile “*ev sahibi olmak*”, ikinci sırada % 82 ile “*iş yerinde güçlü bir unvana sahip olmak*” ve üçüncü sırada %80 ile “*yüksek maaşlı bir işte çalışmak*” gelmektedir.
- ❖ Çam’a (2009:1) göre, bu kuşakta doğanlar özellikle özgürlük peşinde koşup her zaman arkadaş gruplarıyla birlikte olmaya gayret etmekte, “online” yaşamakta, zamanlarının büyük bir bölümünü monitör karşısında geçirmekte, kendilerini kısa bir süre içinde yönetici pozisyonunda görmeyi arzu etmektedirler. İş konusunda seçici davranırken, birçoğu kendi işlerini kurmak istemektedirler. İşgören devir hızını düşürmenin tek yolu, Y kuşağını anlamaktan geçer. Otorite kelimesini çöpe atıp, daha çok arkadaş gibi ve mutlaka takım odaklı anlayış gerekmektedir. Onların isteklerini anlamak, istedikleri başarıyı elde etmelerine destek olmak ve bu desteği verirken çalışanın işe katkısını sağlamak ve ne kadar değerli olduklarını hissettirmek Y kuşağından maksimum verim sağlamada önemlidir.
- ❖ **Wall Street Tepkisi:** Yakın zamanda Enron olayında olduğu gibi insanlar hızlı yükselişi ve ani düşüşü olan iş modellerinden bıkmıştır. Son dönemdeki şirket skandalları güçlü duyguları ve kurumların ilerleyişini sarsmış görünmektedir. Bu trendlerin etkisi olarak yeni yasalar ve şeffaflık gerektiren düzenlemeler ve hesap verebilirlik iş yerlerinde yeniden şekillenecektir.
- ❖ **Siyasi Geçişler:** Son 15 yıldır siyasal olarak demokrasiyi benimseyen ülke sayısında büyük artış olmuştur. Daha fazla ülke demokratik hale geldikçe, işletmeler kendi emir komuta ve kontrol yapılarına ilişkin olarak örgütsel sistemlerini yeniden düşünmek için baskı hissedecektir.
- ❖ **Anlam Arayışı:** İnsanlar giderek artan işlerinde sadece çalışmayı değil, aynı zamanda önemli olmayı da isterler ve farklı iş yaptıklarını hissetmek isterler. Bu trendin etkisi olarak çalışanlar işlerinde anlam bulmayı bekleyeceklerdir.
- ❖ **Kurumsal Sosyal Sorumluluk:** İşletmeler giderek kurumsal sosyal sorumluluk fikrini, bilinçli kapitalizm ve üçlü kâr hanesi (finansal, sosyal

ve çevresel) fikrini benimsemektedirler. Büyüyen trend ile bağlantılı olarak işyerinde demokrasi dördüncü bir boyut olarak karşımıza çıkmaktadır.

- ❖ **Demokratik Yaşam Stili:** Bugün internet üzerinden favori müziğinize oy verebiliyorsunuz, açık kurs projesine katılabiliyorsunuz veya arkadaşınızın tasarladığı tişörte oy verebiliyorsunuz. Yaşam tarzı haline gelen katılım olgusu medyadan müziğe, eğitimden moda kadar her yerde karşımıza çıkmaktadır. Bu trendin etkisi ile çalışanlar işlerinde de günlük yaşamdaki demokratikleşmeyi beklemektedirler.
- ❖ **Kadını değerler:** Duygusal zeka, açıklık, işbirliği, doğruluk gibi tanımlanan kadınsı nitelikler günümüzde hem kadınlar hem de erkekler tarafından benimsenmiştir. Bu nitelikler aynı zamanda örgütsel demokrasi uygulamalarında karşımıza çıkmaktadır.
- ❖ Bu sekiz eğilimin yeni dönemde iş ortamlarına hızlı ve radikal bir değişimi getirdiği ileri sürülmekte ve demokrasi uygulamalarının örgütlerde sadece iyi bir fikir olmaktan çıkıp aynı zamanda bir zorunluluk haline geldiği vurgulanmaktadır (Diener, 2011:180-182).

Butcher ve Clarke (2002: 37) ise örgütsel demokrasinin gelişimine etki eden faktörleri şöyle sıralamaktadır:

- Çalışanlar kendilerini örgütsel varlıklar ya da insan kaynağı olarak değil de gittikçe artarak “gönüllü kulüp üyeleri” olarak muamele görmek istediklerini ifade etmektedir.
- Müşterilere özel hizmet veren iş birimlerinin ortaya çıkması, müşteri ihtiyaçlarının karşılanmasında merkezlerin güçlerini azaltmıştır.
- Örneğin biyoteknoloji gibi endüstrilerde ürün gelişimi dünya çapında binlerce bilim adamının bilgi ağına bağlıdır. Bu durum örgütsel sınırları geçirgenleştirmekte bazen de tamamen kaldırılmasına neden olmaktadır.
- Tedarikçilerin, rakiplerin ve hisse sahiplerinin örgütlerde karar alıcıları çok daha fazla etkilediği hususunda artan kabulden söz etmek mümkündür.
- Her ne kadar bazen belirli yönetim seviyelerinde kısıtlansa da pay sahipliği planları günümüzde yaygınlaşmaktadır.
- Kurumsal olarak demokratikleşme, çalışanı koruma, katılım ve iletişim dünya çapında yaygınlaşmaktadır.

IV-ÖRGÜTSEL DEMOKRASİNİN ÖRGÜTLERE KATKILARI

Örgütsel demokrasinin örgütlere katkıları konusunu pek çok yazar farklı açıdan ele almıştır. Genel olarak örgütsel demokrasinin çalışanlar üzerindeki ayrımcılığa, yabancılaşmaya karşı, verimliliğe, motivasyona, iş tatminine, adalete, eşitliğe ve performansa olan olumlu katkıları incelenmektedir.

London School of Economics Profesörlerinden Lynda Gratton (2004) yayınlanan *Demokratik Şirket (The Democratic Enterprise)* başlıklı kitabında bir işletmenin ancak özgürlük, esneklik ve bağlılıkla başarıya ulaşabileceğini savunmaktadır. Gratton'a göre günümüzde şirketler bilgi temelli yönetilmeli, ekip çalışması gibi uygulamalar emir-komuta yapılarının yerini alarak, insanlar

arasındaki yapay sınırları ortadan kaldırmalıdır. İnternet, e-posta ve tüm bilgi teknolojilerinin son on yılda dünyadaki iletişim biçimini değiştirdiğini vurgulayan Gratton, herkesin her anda dilediği bilgiyi alabileceği bir ortamda, tek çözümün demokrasi olduğunu belirtmektedir. Bu yaklaşıma göre çalışanlar birbirlerine adil davranmalı, bilgi ve görgülerini paylaşmalıdırlar. Projeler için bir araya gelen gruplar, tüm enerjilerini sorunu en kısa zamanda ve en doğru biçimde çözmek için harcamakta ve birbirlerini desteklemektedirler. Böylece hiyerarşiye, baskıya ve hesap sormalara gerek kalmadan herkes sorumluluğunun bilincinde olarak gruba katkıda bulunmaktadır (Milliyet Gazetesi, 17.07.2004).

Örgütsel demokrasinin örgütsel verimliliğe katkısını, katılımın daha iyi kararlar vermeyi sağladığını iddia eden çalışmalar sosyal bilimciler tarafından ortaya konmaktadır. Lansbury'e (2009:600) göre örgütsel demokrasinin ne olduğuna ilişkin farklı tartışmalar ortaya çıksa da bunları üç farklı başlık altında toplamak mümkündür: *verimlilik*, *adil muamele* ve neden bu yolu takip etmemiz gerektiğini belirten *insani sebepler*. Yazara göre katılım verimi artırmakta, çalışanların kendilerine daha fazla değer vermelerine ve kendilerini gerçekleştirilmelerine yardımcı olmaktadır.

Bowles ve Gintis (1993) demokratik bir firmanın demokratik olmayan muadili ile karşılaştırıldığında üç tür verimlilik kazanımı sunduğunu belirtmektedir. *Birincisi*; çalışanların kararlara katılmalarından dolayı örgüte karşı yabancılaşmalarının azalması, *ikincisi* hiyerarşik bilgi ve kontrol sistemleri ile bağıntılı olarak çalışanların, birbirlerinin görev davranışını gözlemlemede daha verimli ve etkin olduğunu, dolayısıyla bu durumun koordinasyon problemlerine etkin çözümler üretilmesine katkı sağladığı ve iş tatmini düzeylerinin artmasıdır. Böylelikle finansal harekete geçiriciler bir kontrol vasıtası olarak önemlerini sadece kaybetmekle kalmaz, bunun yanında hiyerarşik yapılar tamamıyla terk edilmese de önemini kaybetmiş olur. *Üçüncü* kazanım ise, hiyerarşik iş gözleme sistemlerini bir kenara bırakarak elde edilen fırsat maliyeti tasarrufları ile artan işçi ücretlerinin yeniden dağıtım yapılarak teşvik edici-özendirici ücret etkisi yaratmasıdır. Sonuçta demokratik firma sadece daha az girdi ile eşit seviyelerde üretim sağlamakla kalmaz, bunu daha katılımcı yönetim biçimleri ile başarabilir (akt. Johnson, 2006:251).

Dahl (2001:249-253) işyerindeki demokrasinin iddia edildiği gibi verimliliği engellemediğini aksine demokratik ortamlardan da mutluluk, refah, insanın iyiliği vb. gibi büyük sonuçlar çıktığını vurgulamıştır. Yazara göre verimlilik nadir yeteneklerle ve çalışanların karar verme mekanizmasına katkılarıyla sağlanabilir. Firmalardaki bilgi ve fikir akışı ise firma yönetiminin daha tabana yayılan, daha az hiyerarşik daha kooperatif olması ile sağlanır .

Block (1993) demokratik örgütlerin daha rekabetçi oluşu üzerinde durmuştur. Yazara göre demokratik örgütler yenilikçi iş süreçlerine ve yeni bilgiye, katılım yoluyla daha çabuk ulaşırlar (akt. Johnson, 2006:251).

Collom'a (2001(a) :492) göre ise demokratik uygulamalar işyerinde ırk ve cinsiyet temelli ayrımcılığı engelleme potansiyeline sahiptir. Bundan dolayı ırk,

sınıf ve cinsiyet gibi değişkenler, işyeri demokrasisinin temel belirleyici tutumları olarak varsayılır.

Collom (2000:212-213) işyeri demokrasisini, çalışanlara yetki vermek ve yabancılaşmayı aşmak için bir yol olarak görmekte, aynı zamanda sendikaları güçlendirmek ve örgütlü olmayanlar açısından bunların çekiciliğini arttırmak için bir fırsat olarak değerlendirmektedir.

Katılım, “iş zenginleşmesi” tasarımlarıyla “takım” çalışmalarına hız vermiştir. Bu tür uygulamalarla çalışan otonomisi sağlanarak, çalışanların işyerine yabancılaşmasını azaltılabilir ve gerek psikolojik gerekse ideolojik olarak çalışanları işlerine ve firmalarına entegre eder. İşyeri demokrasisi çalışanlarına üretimde yetki tanır. Çalışanlar güveni katılım yoluyla kazandıkça kendi geleceklerini kendilerinin kontrol edebileceğine daha çok inanır.

Örgütsel demokrasinin diğer katkılarına ise şöyle sıralanabilmektedir (Diener, 2011:178):

- Verimlilik, karlılık, üretkenlik ve satışlar artar.
- Müşteri hizmetleri iyileştirilir.
- Üst düzey yetenekleri elde tutma kolaylaşır.
- İşgücü devir oranı ve devamsızlık oranı azalır.
- İletişim ve güven seviyesi artar.
- Daha yüksek seviyede inovasyon sağlanır.
- Daha yüksek seviyede memnuniyet sağlanır.
- Pazar değişimlerine karşı adaptasyon yeteneği gelişir.

Kısacası, örgütsel demokrasinin katkıları, örgütlerde merkezi olmayan güçle dağılımı ile birlikte, çalışan kapasitesinden en iyi şekilde yararlanılması, dolayısıyla çalışanların işlerini daha anlamlı bulmalarının getireceği pozitif etkilere işaret etmektedir.

V- ÖRGÜTSEL DEMOKRASİDE SORUNLAR VE ZORLUKLAR

Hoffman (2002:214) örgütsel demokrasi uygulamalarında karşılaşılan sorunları şöyle açıklamıştır:

1. Demokratik bir işlemden çoğunluğun mutluluğu söz konusuysen katılımı yeterince rol almadıklarını düşünenler de mutlaka ortaya çıkacaktır.

2. Demokratik oluşumlarda çoğunluğun büyük hedefleri için çaba harcanırken bireyselliğin önüne geçilmektedir. Örgütsel demokrasinin oluşturulabilmesi için temel kuram, homojen bir ortamda, çekirdeği çok güçlü değerlerin paylaşılabilmesidir (Hoffman, 2002:215). Bu tür değerlerin oluşturulması ancak daha küçük ölçekli örgütlerde sağlanabilir.

Bazı yazarlar ise demokratik işlemlerin yoğun iş gerektirdiği ve zaman aldığını, performans ve verimlilik üzerinde negatif etkileri olan uygunsuz kararlara sebep olduklarını vurgulamışlardır. Örneğin Kerr'e göre demokrasi pek çok şirketin kurulmasına ve işleyişine fazla da uymaz. İktidardakilerden, yani çoğu kez hissedarlar ve üst düzey yönetimden gönüllü olarak ellerindeki gücü bırakmaları beklenemez. Bu durumda en iyi çözüm, şirketlerin itaat gerektiren bürokratik sistemler ile çalışanların ellerinde bulundurduğu demokratik karar vermeyi birleştiren demokratik hibritler olmalarıdır (Crane ve Matten, 2005:8).

Stohl ve Cheney'e göre (2001:351) çalışan katılımı ve örgütsel demokrasi üzerine deneyimlerde ve literatürde çelişkiler-zıtlıklar söz konusudur. Yazar örneğin; Almanya'daki birlikte yönetim sistemini uygulayan örgütlerin araştırmalarında çalışanların katılımcı uygulamalarda kendilerinin sadece doğrudan günlük iş kararlarında etkin olduğunu algıladıklarını vurgulamaktadır.

Şirketler, tüketiciler, vatandaşlar ve girişimciler –bireysel veya topluluk üyesi - olarak insanların katılımını sözde desteklemek; yani gerçekte çalışanların katılımını kısıtlamak paradoksal bir durumdur (Luhman, 2006:169). Burada dikkat edilmesi gereken, karar mekanizmasında çalışanların sözde katılımının engellenmesidir. Çünkü sözde katılım yönetim teknikleri, danışma mekanizmasına ve diğer sembolik metotlara başvurarak çalışanların gerçekte yönetim tarafından zaten belirlenmiş olan kararları kabul etmeye ikna edilmeleridir. Harrison ve Freeman (2004) örgütsel demokrasi uygulamalarının en alt kademedeki çalışana ulaşmadığını, bunun sebebi olarak da alt kademede çalışanların yönetimin büyük resmini kapsayacak bir pozisyonda olmadığını (yönetimde görev almadıklarını) ve bu yüzden alacakları kararların kalitesinde, karşılıklı olarak ödün verilebildiği ve onların kararlarının örgütsel gerekliliklerin üzerinde olmayacağını belirtmiştir. Bu durumu ise örgütleri; üst, orta ve alt kademe hiyerarşileriyle, zengin, orta ve fakir sınıflarına paralel olarak ve homojen olmamaları bakımından toplumlara benzetmek mümkündür (akt. Yazdani, 2010:59).

Örgütsel demokrasi uygulamalarındaki bir diğer çelişki ise demokrasi ve liderlik arasındaki ilişkide ortaya çıkmaktadır. Kendilerini iyi ifade edebilen, ikna kabiliyeti güçlü, adil, sorumlu enerjik ya da doğal davranan bireyler grup içerisinde söz sahibidirler. Eğer lider gücünü kişisel niteliklerinin üzerinde tutuyorsa iktidarı kalıcı olur. Fakat lider otoriterliği savunuyorsa örgütsel demokrasi uygulamalarında sorunlar yaşanabilir (Ng ve Ng, 2009: 184).

Küreselleşmeyle birlikte gelişen çok uluslu şirketler ve şirket birleşmeleri ile işletmeler hem kültürel hem de ekonomik anlamda değişim göstermektedir. Artık bu tür şirketlerde tek bir yönetim modelinden bahsetmek söz konusu değildir. Günümüzde sendikalaşma eğilimi tüm dünyada gerilemektedir. Çalışanlar arasında eğitimin önemi artmakta ve hizmet sektörü daha da gelişmektedir. Artık çalışanlar arasında toplu sözleşme yapmak yerine bireysel iş sözleşmeleri önem kazanmaktadır. Bireysel iş sözleşmeleri kişiler arasındaki farklılaşmaları arttırmakta ve örgütsel demokrasiyi olumsuz yönde etkilemektedir.

Kısacası örgütsel demokrasinin, yabancılaştırmanın azaltılması, yapılan işin daha anlamlı kılınması, örgütsel bağlılığın ve verimin artması gibi avantajlarının yanında yukarıda açıklanan dezavantajlarının da olduğu pek çok bilim adamı tarafından vurgulanmıştır. Ayrıca günümüzde işletmelerin giderek büyümesi ve karmaşık bir yapı içerisine girmesi onları tek bir yönetim modeline bağlı olmaktan uzaklaştırarak çoklu yönetim modellerini uygulamaya yöneltmektedir.

VI-ÖRGÜTSEL DEMOKRASİYİ SAĞLAMANIN YOLLARI

Örgütlerde demokrasi; öncelikle çalışanların yönetime katılımı, eğitimi ve çalışanlar arasında karşılıklı güven yaratılması ile gerçekleşir. Örgütlerde

demokrasinin oluşturulmasında gücün çalışanlarla yönetim arasında paylaşımının sağlanması zorunludur. Bu sadece işgörenlerin iş konseyleri gibi karar mekanizmasına nüfuz edecek oluşumlarda daha güçlü yasal haklarının bulunmasını değil, aynı zamanda onların örgüt yönetimine katılımına daha da arzulu olabilmeleri adına yönetimdeki kültürel bir değişimi öngörür (Lansbury, 2009:602).

Örgütlerin demokratikleşmesinde uygulanması gereken noktaları Fenton (2002: 20-21) şöyle açıklamaktadır:

- **Üst liderin desteği:** Demokratik örgütlerin kritik başarı faktörü demokratik kültürün devamı ve gelişimine dikkat eden üst yönetimin olmasıdır. Çalışanlar daha üst düzeydeki liderlerden, personeli güçlendirme ve katılım hakkında destek almalı ve üst düzey liderler demokrasiyi benimsemelidir.
- **Tüm düzeylerde destek:** Üst yönetimin demokratik kültürü teşvik etmesiyle birlikte demokrasinin örgüt üyesi olan herkes tarafından her düzeyde desteklenmesi ve benimsenmesi gerekir.
- **Özgünlük:** Örgütlerde bireysel girişimleri ve kendini ifade edebilen düzenlemeleri destekleyen, gerçek ve özgün bir ortam yaratmak için demokrasiyi hayata geçirme arzusu motive edilmelidir.
- **Uygulamaların sürekli gelişimi:** Tüm uygulamaların sürekli değerlendirilmesi ve gerektiğinde değişmesi örgütün gelişimi için gereklidir.
- **Zamanlamanın anahtar olması:** Bir şirketin demokratik kültüre geçmesi veya yeni uygulamalarla dönüşüme devam etmesi sırasında prensipleri hızla gerçekleştirmek doğru değildir. Çünkü değişim sürecinin uzunluğu örgütten örgüte değişir. Böyle bir durumda uygulamaların hızına duyarlı olmak önemlidir.
- **Uygulama derecesi:** Örgütteki her çalışanın demokrasi prensiplerini uygulama derecesi ve bu prensiplere ihtiyaç duyma derecesi farklıdır. En önemli nokta demokrasi ilkelerinin her düzeyde nasıl uygulanabileceğidir.
- **Demokrasi kişiseldir:** Örgütlerin demokratikleşmesinde çalışanların demokratik olması önemlidir. İş yaşamında çalışanlar birbirleri ile iletişim içindedir ve birbirlerinden etkilenirler. Bunu dikkate almayan işletmeler demokratik kültürü yaratma ve uygulamada başarılı olamayacaklardır.
- **Düşünmenin bir yolu:** Zalim ve diktatör düşünce kalıpları demokratik kültürü oluşturamaz. Düşünceyi eyleme dönüştürmeden önce, düşünceler demokratikleştirilmelidir. Demokrasiyi uygulamadan önce insanlığın yaşam hakları ve kendini gerçekleştirme ihtiyaçlarını kabul etmek demokratik düşünmenin bir yoludur.

Bunlarla birlikte yetki devri örgütsel demokrasinin bel kemiğini oluşturur. Kendisine yetki verilen bir örgüt üyesi eğitim ve bilgi almıştır. Örgütçe uygulanabilecek karar mekanizmalarının mantık çerçevesinde işlemesi için gerekli bilgiye sahiptir. Üyelere eleştirel düşünce ve tartışmada genel bir eğitim verilmesi; onların karar alma faktörlerini değerlendirmeleri ve anlamaları için gerekli yetenek ve bilgi ile donatılmasına yardımcı olur. Ve böylece üyeler de kendi düşüncelerini başarı ile savunabilirler (Hoffman, 2002:205).

Geleneksel katılımcı demokratik yapı; insanların kendilerini yönetebilme yeteneğine sahip olduğu ve belki de bu iş için eğitildiği fikrine sahiptir. Katılımcı demokrasilerde birey ve ait olduğu kurum birbirinden ayrı olarak düşünülemez. Bunun sağlanması için eğitim şarttır. (Remtulla, 2007:16). Hoffman'a (2002:213) göre de eğitim, toplum için temel bir değerdir ve örgütsel demokrasinin işleyişinde önemli bir etkiye sahiptir. Alınan formal eğitim sayesinde üyelerin eleştirel düşünce yetenekleri ve kendilerini ifade etme yetenekleri birleşerek karar verme işleminin önemini anlaşılması sağlanır. Eğitim ile birlikte bir örgütte karar verme mekanizmasına katılımın sağlanması için -herkesin kabul ettiği, bilinen ve iletişimde geçerli olan örgütsel eylemler için gerçek kılavuz niteliğindeki ilkeler olarak hizmet verecek- temel değerlerin bulunması şarttır.

Örgütlerde demokrasiyi oluşturmanın bir diğer önemli unsuru örgütte güven yaratmaktır. Handy'e göre (1995:40-50) demokratik bir örgütte kime güvenilip güvenilmeyeceğini ve ne derece güvenileceğini belirlemek çok önemlidir. Demokratik modeller altında bireylere paylaşılan değerler ve ortak çıkarlara yansıyan amaçlar çerçevesinde özgürlük verilir. Güven, çalışanlara sergiledikleri davranışlar ve firmanın değerlerine yansıtan tutumların yanında performans da kazandırır. Örgütsel bağ yaratmak, katılımı sağlamak ve böylece çalışanlar ve liderler arasında güven kazanmak, iletişim ve bilgi ile sağlanır ve bu unsurların oluşumu örgütlerde demokrasinin gelişmesine katkı sağlamaktadır.

SONUÇ

Modern yönetim anlayışında çalışanların katılımını teşvik eden pek çok uygulamadan söz etmek mümkündür. Ancak daha önce de belirtildiği gibi günümüz dünyasında yaşanan ekonomik, siyasi, sosyal ve kültürel gelişmelerin etkilediği demokrasi anlayışı, örgütsel yaşamı da yeniden düşünmemize neden olmaktadır.

Neden önemli ve gerekli olduğu konusu başta olmak üzere, demokrasinin tanımına ve uygulamalarına ilişkin tartışmalar halen devam etmektedir. Örgütlerin yönetimine demokrasi perspektifinden yaklaşmak ise pek çok kavramı ortaya çıkarmıştır ve bu kavramların birbirlerinin yerine kullanıldığı da görülmektedir. Bu durum tıpkı demokrasi kavramında olduğu gibi örgütsel demokrasi kavramına ilişkin ortak bir tanımın yapılmasını güçleştirmektedir. Ancak tanımlama çabalarında dikkati çeken nokta; örgütsel demokrasinin, örgütlerde merkezi olmayan güçle birlikte, tüm düzeyde çalışanlara kararlara katılma imkanı sunarak çalışan kapasitesinden yararlanması, dolayısıyla çalışanların işlerini daha anlamlı bulmalarının getireceği pozitif etkilere işaret edilmesidir.

Örgütsel demokrasinin, gerek işletmeler gerekse çalışanlar açısından taşıdığı iddia edilen potansiyel ve yaşama geçirilmesindeki zorluklar dikkate alındığında, öncelikle, örgütsel demokrasiyle örgütsel yaşamın çeşitli olgularının (örgüt açısından; performans, rekabet gücü, yenilikçilik, verimlilik vb., çalışan açısından; yabancılaşma, iş tatmini, örgütsel adalet algısı, örgütsel bağlılık, örgütsel stres vb.) ilişkisine yönelik kuramsal tartışmalara ve ampirik araştırmalara ihtiyaç olduğu düşünülmektedir.

Kanımızca örgütsel demokrasi söylemi, insani boyutlara, çalışan mutluluğuna vurgu yapan *bir ideal midir?* Yoksa 21.yy'da örgütsel hedeflere ulaşmada yönetsel olarak ele alınacak *bir strateji midir?* sorularının örgütsel yaşamı yeniden düşünmemizi sağlayacak tartışmaların iki temel sorusu olacağını ileri sürmek mümkün görünmektedir. Bu soruların yanıtlarını ise yukarıda belirtildiği gibi kuramsal ve ampirik çalışmalar belirleyecektir.

KAYNAKÇA

- Beetham, D. Boyle, K. (1998) **Demokrasinin Temelleri 80 Soru ve Cevap** (Çev. Vahit Bıçak) Ankara: Liberte Yayınları
- Block, P. (1993) **Stewardships: Choosing Service Over Self-Interest**, San Francisco : Berrett-Koehler
- Buhlungu, S. (2009) "The Rise And Decline Of The Democratic Organizational Culture In The South African Labor Movement , 1973 To 2000", **Labor Studies Journal** 34:9, 520-539
- Butcher, D., Clarke, M. (2002) "The Cornerstone For Organizational Democracy". **Organizational Dynamic**, 31(1), 35-41
- Collom, E., (2000). "Worker Control: The Bases of The Women's Support", **Economic and Industrial Democracy & 2000** 21, 211-235
- Collom, E., (2001-a). "*Social Inequality and The Politics of Production: Americans' Attitudes Toward Workplace Democracy*", **University of California Riverside** Doktora Tezi
- Collom, E., (2001-b) "Clarifying The Cross-Class Support for Workplace Democracy" **Berkeley Journal of Sociology**, 45, 71-103
- Collom, E. (2001-c) "Social Inequality and the Politics of Production Identifying Potential Supporters of Economic Democracy", **Sociological Forum**, 16, 471-501
- Crane, A., Matten, D. (2005) "What is Stakeholder Democracy? Perspectives and Issues", **Business Ethics: A European Review**, 14 (1), 6-13
- Çam, S. (2009) "*Şahsına Münhasır Bir Nesil: Devir Y Devri*", Progroup Bülten, 3, <http://www.dunya.com/devir-y-devri-61403h.htm>
- Çelik, O. (2007) **İşletmelerde Muhasebe Bilgisi ve Şirket Demokrasisi**, Ankara: Siyasal Kitabevi
- Dahl, R. (2001) "A Right Workplace Democracy? Response To Robert Meyer", **Review Of Politics**, 63, 221-247
- Davies, B. (1967) "Some Thoughts On Organizational Democracy", **Journal Of Management Studies**, 4 (3), 270-281
- Deist, H. V. (2008) "Possibilities Of Democratisation in Organisations", **Social Epistemology** 22, 97-107
- Diener, R. B. (2011) **Positive Psychology As Social Change**, London: Springer Dordrecht Heidelberg
- Fenton, L. T. (2002) **Democractic Company For Organizations Transforming Our Workplace and Our World**. USA: World Dynamic Inc, Kaynak: <http://www.worldblu.com/democratic-design/>, 07.03.2014
- Gand, S. Bejean, M. (2013) "Organizing sustainable democratic firms: processes of regeneration as the design of new models of cooperation" **13th Annual Conference of the European Academy of Management, EURAM 2013, Istanbul**
- Hoffman, M.F. (2002) "Do All Things With Counsel, Benedictine Women and Organizational Democracy", **Communication Studies**, 53 (3), 203-218
- Johnson, P. (2006) "Whence Democracy? A Review And Critique Of The Conceptual Dimentions And Implications Of The Business Case For Organizational Democracy." **University Of Sheffield, UK**, 13 (2), 245-274
- Kerr, A. (2004) "The Limits of Organizational Democracy" **Academy of Management Executive**, 18(3), 81-97
- Koçel, T. (2003) **İşletme Yöneticiliği**, İstanbul: Beta Basım Yayım

- Lansbury, D. R. (2009) "Workplace Democracy And The Global Financial Crisis" **Journal Of Industrial Relations, Sage Publications**, 51, 1-22
- Luhman, J. T. (2006). "Theoretical Postulations on Organization Democracy", **Journal of Management Inquiry** 15, 168-185
- Ng, C., Ng, E. (2009) "Balancing The Democracy Dilemmas: Experience Of Women Workers' Cooperatives In Hong Hong", **Economic and Industrial Democracy**, 30,182-206
- Remtulla, K. A. (2007) "The Knowledge-Based Economy And E-Learning: Critical Considerations For Workplace Democracy", *Convergence* 40, 9-24 International Council For Adult Education <http://eric.ed.gov/?id=EJ813694>, 07.03.2014
- Sartori, G. (1996). **Demokrasi Teorisine Geri Dönüş**, (Çev. Tuncer Karamustafaoğlu), Ankara: Mehmet Turan Yetkin Yayınları,
- Smith, M. (1976) " Barriers To Organizational Democracy In Public Administration" **Administration&Society**, 8 (3), 275-317
- Stohl C., Cheney, G. (2001) "Participatory Processes\Paradoxical Practices: Communication and The Dilemmas of Organizational Democracy", *Management Communication Quarterly*, 14, 349-407
- Şimşek, M. (2001) **Toplam Kalite Yönetimi**, İstanbul: Alfa Yayınları
- Weber, W. Unterrainer, C., Schmid, B. (2009) "The Influence of Organizational Democracy on Employees Socio-Moral Climate and Prosocial Behavioral Orientations" **Journal of Organizational Behavior**, 30, 1127-1149
- Weber, W. (2001). *Threats to and Prospects for Organizational Democracy Research*: Extended Version of a contribution for the International Conference "Participation Between Markets and Organizational Democracy", Organized by Manfred Moldaschl & Wolfgang G. Weber, 16-17 http://www.uibk.ac.at/psychologie/mitarbeiter/weber/docs/prospects_for_organizationaldemocracy.pdf, 31.01.2014
- Yazdani, N. (2010) "Organizational Democracy and Organizational Structure Link: Role Of Strategic Leadership Enviromental Uncertainly ", **Research Journal Of The Institute of Business Administration**, 5 (2), 51-73
- Yazıcı, Ç. (2008) **Öz Yönetim Modelinin Güncelliğinin Değerlendirilmesi** , Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi <http://eticaretmag.com>, Türkiye'de Y Kuşağının Özellikleri ve İstatistikler [Rapor] (erişim tarihi: 10.03.2014)

Dönüştürücü, Etkileşimci ve Tam Serbesti Taniyan Liderlik Tarzlarının Örgütsel Sessizlik Üzerindeki Etkisini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma

Yrd. Doç. Dr. Recep KILIÇ

Balıkesir Üniversitesi, Bandırma İ.İ.B.F., İşletme Bölümü, BALIKESİR

Doç. Dr. Belma KEKLİK

Süleyman Demirel Üniversitesi, İ.İ.B.F., Sağlık Yönetimi Bölümü, ISPARTA

Harun YILDIZ

Balıkesir Üniversitesi, S.B.E., İşletme AD, BALIKESİR

ÖZET

Çalışanlar, örgüt içerisinde görüş ve önerilerini rahatlıkla tartışabildikleri, sorunları ve çözüm önerilerini ortaya koyabildikleri bir çalışma ortamında daha verimli ve etkili olabilmektedir. Bazı örgütlerde çalışanların görüşlerine önem verilmemekte, fikrini paylaşmak isteyen çalışanlar engellenmekte ve zamanla paylaşımın çok az olduğu bir örgüt iklimi oluşmaktadır. Bu iklimin oluşmasında liderin etkisi ve hangi liderlik tarzının uygulandığı önem arz etmektedir. Bu kapsamda yapılan araştırmanın amacı, dönüştürücü, etkileşimci ve tam serbesti taniyan liderlik tarzlarının örgütsel sessizliği ne oranda etkilediğinin belirlenmesidir. Yapılan ampirik araştırma sonucunda, dönüştürücü liderlik tarzının sergilendiği örgütlerde çalışanların sessiz kalmadıkları, etkileşimci ve tam serbesti taniyan liderlik tarzının sergilendiği örgütlerde ise sessiz kalmayı tercih ettikleri belirlenmiştir. Ayrıca, araştırma sonucunda uygulayıcılar ve çalışanlar için çeşitli önerilerde bulunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: *Örgütsel sessizlik, dönüştürücü liderlik, etkileşimci liderlik, tam serbesti taniyan liderlik.*

JEL Sınıflaması: *M10, M12.*

The Effect of Transformational, Transactional and Laissez-Faire Leadership Styles on Organizational Silence: An Empirical Study

ABSTRACT

Employees are more efficient and effective in a workplace which they can put forward problems and solutions and they are able to easily discuss their ideas and suggestions. In some organizations, views of employees are ignored and they are blocked to tell their ideas, and so non-participative organizational climate is created in time. In formation of the climate, it is very important which leadership styles are applied and the impact of leaders. In this context, the purpose of this research is to determine the effect of transformational, transactional and laissez-faire leadership styles on organizational silence. According to results of this empirical study, it is founded that employees are not silent in transformational leadership style, but they prefer to remain silent in transactional leadership style and laissez-faire leadership style. Furthermore, theoretical implications for both employees and practitioners are discussed at the end of the study.

Key Words: *Organizational silence, transformational leadership, transactional leadership, laissez-faire leadership.*

JEL Classification: *M10, M12.*

I. GİRİŞ

Çalışanların işyerlerinde, sorumlu oldukları işlerle veya diğer faaliyetlerle ilgili görüş ve önerilerini dile getirememeleri örgütsel sessizlik olarak tanımlanmaktadır (Vakola ve Bouradas, 2005: 440, Milliken ve Morrison, 2003: 1560, Morrison ve Milliken, 2000: 708, Alpaslan ve Kayalar, 2012: 137). Örgütteki sessizlik ortamı tevazu, saygı ve nezaketten kaynaklanabildiği gibi (Nakane, 2006: 1812) örgüt tarafından dışlanma ve mevcut işini kaybetme korkusundan da kaynaklanıyor olabilir (Perlow ve Williams, 2003: 3). Örgütsel sessizlik ikliminin ortadan kaldırılmasında liderlik tarzları önem arz etmektedir.

Dönüştürücü (transformational) liderlik tarzında; liderler takipçilerine ilham kaynağı olarak onların kişisel gelişimlerinde yardımcı olmaya çalışırlar (Shiva ve Suar, 2010:120). Dönüştürücü liderliğin özünde çalışanları geleceğe ulaştıracak vizyona ilhamla bağlı olmak yatmaktadır (Shah vd., 2011: 8560). Etkileşimci (transactional) lider; örgütte yetkisini ve bundan kaynaklanan otoritesini izleyenlerini ödüllendirmek için kullanmaktadır. Bu tarz liderler, yenilik ve değişime yer vermemekte daha çok mevcudu iyileştirme yolunu benimsemektedir (Bass, 1985: 12). Tam serbesti taniyan (laissez-faire) liderlik tarzında ise; çalışanlar kendi haline bırakılmıştır. Verilen görevler doğrultusunda plan ve programlarını kendi yapabilirler. Bu tarz liderlikte yetki kullanma hakkı daha çok astlara devir edilmiştir (Şahin vd., 2004: 659).

II. KURAMSAL ÇERÇEVE

Makalenin kuramsal çerçeve kısmında liderlik kavramı ve liderlik tarzlarına yönelik literatür kaynaklarına yer verilmektedir. Diğer kısımda örgütsel sessizlik alanında yapılmış çalışmalar ve boyutları konusunda kavramsal açıklamalara değinilerek bu konuda daha önce yapılmış araştırmaların sonuçları vurgulanmaktadır. Ayrıca araştırmamızın konusu olan liderlik tarzlarının örgütsel sessizliği nasıl etkilediğine dair daha önceki çalışmaların bulguları ile araştırmamıza konu olan hipotezler gerekçelendirerek açıklanmaya çalışılmıştır.

A. Liderlik Tarzları

Literatürde liderlik ile ilgili pek çok tanım bulunmakla birlikte hepsinin ortak yönleri de mevcuttur. Buna göre liderlik, belirli bir durum içinde bir amaca ulaşmak için bir kişinin veya bir grubun faaliyetlerini etkileme sürecidir. (Hersey vd., 2008: 62) Liderlik, *lider*, *izleyici* ve *diğer durumsal değişkenlerin* bir fonksiyonudur denilebilir (Hersey vd., 2008: 62; Eren, 2006: 437).

$L = f(l, f, s)$ (l =*leader*-lider, f =*follower*-izleyici, s =*situation*-durum-koşul) Etkili bir liderlik için bu üç değişkenin uyumlu olması beklenir. Lider ile grup üyeleri arasında bir etkileşim söz konusudur. Lider, grup üyelerinin ihtiyaçlarından etkilenir, bu ihtiyaçlara göre bir strateji belirler. Grup üyelerinin dikkatlerini çekerek enerjilerini bir noktada toplar ve istenen yöne akışını sağlar. (Gül ve Şahin, 2011: 239).

Liderler içinde buldukları grubun özelliklerine, çalışanların ve işin yapısına uygunluğuna, grubun hedef ve amaçlarına göre bir liderlik tarzı belirlerler (Yeşilyurt, 2007: 36). Liderlerin çalışanlarına uygulayacakları liderlik tarzlarının ortaya çıkmasında birçok çalışma ve durumsal faktörler önemli rol

oyunmaktadır (Bildik, 2009). İşletmelerde en önemli kaynak olan insan kaynağının kişilik özellikleri, kültürel farklılıkları, geçmiş deneyimleri liderin benimseyeceği liderlik tarzı seçiminde önemli rol oynamaktadır. Yapılan araştırmalar neticesinde, tek bir liderlik tarzının her koşulda kendi başına başarı sağlayamadığı (Giritli ve Topçu Oraz, 2004: 253), ancak Bass ve Avolio (1994) Tam Kapsamlı Liderlik (Full Range of Leadership) adlı modelinde de belirtildiği üzere, her liderin belli oranlarda dönüştürücü, etkileşimci ve tam serbesti tanıyan liderlik tarzlarını sergileyebildiği belirtilmiştir. Tam Kapsamlı Liderlik modelinin önceki liderlik davranışı modellerini kapsayan liderlik tarzlarını kapsamaması nedeniyle (Sosik ve Godshalk, 2000: 369-370), bu çalışmada aşağıda sadece üç liderlik tarzına (dönüştürücü, etkileşimci ve tam serbesti tanıyan liderlik) yer verilmiştir.

a. Dönüştürücü (transformational) liderlik: Dönüştürücü liderlik kavramı, 1978 yılında James McGregor Burns tarafından geliştirilmiştir (Northouse, 2007: 176) ve daha sonra Bernard Bass ve diğer çalışmalarla genişletilmiştir. (Bass, 1998; Bass ve Steidlmeier, 1999; Bass ve Riggio, 2006). Dönüştürücü liderlik, liderin önderlik ettiği grup ya da organizasyonun amaçlarına yönelik yeni bir bakış açısı getirmesi ve bu bakış açısı doğrultusunda takip edenlerini harekete geçirme süreci olarak tanımlanmaktadır. (Koparal vd., 2003: 150). Todd'a (1999) göre dönüştürücü liderlik, değişim ve dönüşüm kültürünü merkez alan ve değişim konusunda örgütte uygulanması gereken stratejiler ile ilgili rehberlik görevini üstelenen bir anlayışa sahiptir (Akt: Yavuz, 2009: 57). Lider ve takipçileri arasındaki ilişki önemlidir (Brophy, 2010: 18). Çünkü dönüştürücü lider, çalışanların gelişimini desteklemekte, onların yetenek ve becerilerini kullanmakta, onların ihtiyaçlarına ve motivasyonuna odaklanmakta (Tomey, 2009: 187) ve uzun dönemli örgütsel hedeflere ulaşmak için çalışanları sürecin tamamına dâhil etmektedir (Bass, 2000: 9-32; Gibson, 1991: 422).

b. Etkileşimci-işlemsel (transactional) liderlik: İngilizce literatürde “transactional leadership” olarak geçen bu kavram, çeşitli kaynaklarda etkileşimci, işlemsel veya transaksyonel liderlik olarak kullanılmaktadır. Etkileşimci liderlik, amaçları gerçekleştirmek için yönetsel görevlere odaklıdır. Etkileşimci lider, çalışanlar için hedefleri belirler, gündelik faaliyetlere yönelir, aksayan tarafları denetim mekanizması yoluyla takip eder. Bu liderler iş odaklı liderlerdir. Mevkilerini politikalar, prosedürler, kişisel ilişkiler yoluyla korurlar. (Tomey, 2009: 186). Etkileşimci liderlik, yöneticilik tarzı olarak düşünülebilir. Performansa ve denetlemeye dayalı, ödül ve cezaya odaklı bir yaklaşımdır. Yüksek performans, olumlu sonuçlar ödüllendirilir. İstenmeyen sonuçlar ya eleştirilir ya da cezalandırılır (Brophy, 2010: 15). Liderin takipçileri belirtilen hedeflere ulaştıklarında arzu edilen ödüllere kavuşacaklarına inanırlar. (Gibson, 1991:420) Liderin ödül ve ceza sistemi uygulamasının nedeni takipçilerin performansını artırmak için içten davranmalarını sağlamaya çalışmaktır. Fakat bu şekilde örgüt işlerine tam katılımı sağlasa bile, takipçilerin yaptıkları işi hevesle yapmalarını sağlayamayabilir. (Zagorsek vd., 2009:143)

c. Tam serbesti taniyan (laissez-faire) liderlik: Tam serbesti taniyan liderlik kavramı yerine bazı çalışmalarda pasif /kaçınmacı liderlik terimi kullanılmıştır (Bennett, 2009: 2; Ho vd., 2009: 2438). Tam serbesti taniyan liderlik tarzında lider, elindeki otoriteyi neredeyse hiç kullanmaz, çalışanları kendi haline bırakır (Erdal, 2007:18) Bass ve Stodgil (1990) ve Avolio (1995), dönüştürücü ve etkileşimci liderlerin içsel veya dışsal motivatörlerle kişileri performans artışına götürmeyi hedeflerken, tam serbesti taniyan liderlerin kayıtsız kaldıklarını, hatta liderlik göstermediklerini ifade etmişlerdir (Xirasagar S., 2008:602). Bass (1985) ve Avolio ve Bass (2004) bu liderlik tarzında kararların ertelendiğini, amaçlara ulaşmada liderin diğerlerine karşı herhangi bir sorumluluk almadığını belirtmişlerdir (Bennett, 2009: 2). Tam serbesti taniyan liderlik tarzı bilim adamlarının çalışmalarında, yüksek bilgi, beceri ve uzmanlığa sahip kişilerin yenilikçi fikirler geliştirmelerinde kullanılabilir (Şafaklı, 2005: 136).

B. Örgütsel Sessizlik

Örgütsel Sessizlik; bir örgütün yüzleştirdiği anlamlı problemlere yanıt olarak çok az şeyin yapılmasının veya söylenmesinin kolektif düzeydeki yansıması olarak tanımlanmaktadır (Henriksen ve Dayton, 2006: 1539). Örgütsel sessizlik kavramı sadece sesliliğinin karşılığı olarak ele alınmamalıdır. Örgütsel sessizlikte, sessizliğin niyetli, bilinçli ve amaçlı olarak da yapılabileceği göz önünde bulundurulmalıdır (Zehir ve Erdogan, 2011: 1390; Bagheri vd., 2012). Örgütsel sessizlik, bir örgütte yer alan kişilerin örgütsel faaliyetlerin iyileştirilmesine, problemlerin ortaya çıkarılmasına, yeni süreç-ürün-hizmetlerin oluşturulmasına olanak sağlayacak olan düşünce, fikir ve önerilerini dile getirmemesi şeklinde ortaya çıkan bir örgütsel davranış şeklidir (Alparslan, 2010:1).

Örgütte sık sık susturulan konuları adlandırmak için “tartışılmaz” terimi kullanılır. Tartışılmaz olan konular; yönetimin uygulamaları hakkındaki endişeler, çalışan başarısı, kötü haber, çatışmalar ve kişisel sorunlardır (Özdemir ve Sarıoğlu Uğur, 2013:262). Bu gibi konular ve diğer örgütsel problemler ve iyileştirmeler hakkında görüş ve düşünceler ifade edememe, işletmedeki konuşmalara özgürce katılamama sonucunda, örgütsel sessizlik söz konusu olmaktadır (Morrison and Milliken, 2000:706-707; Özdemir ve Sarıoğlu Uğur, 2013: 262). İşgörenlerin çalışma yaşamlarında sessiz kalmayı tercih etmelerini açıklayan önemli bir teori de Noelle-Neumann’ın (1974: 43-51) geliştirdiği “sessizlik sarmalı (spirals of silence)” teorisidir. Teorinin özü şudur: Kişiler çoğunluğun fikrine uymazlarsa toplum onları dışına iter. Kişiler yalnızlıktan kaçınma ve arkadaşları tarafından kabul görme ihtiyacı duyarlar. Hata yapma korkusundan ziyade izolasyon korkusu, insanların aynı fikirde olmasa da çoğunluğa katılmalarını sağlar. Eğer birey, çoğunluğunki ile aynı fikri taşımıyorsa veya toplumsal desteğin zayıf olduğu anlaşılıyorsa, görüşlerini açıklamada isteksiz davranabilir. Sessizlik sarmalı kısaca, fikir beyan etmeden önce fikrin toplumsal destek düzeyini değerlendirme olayıdır. Sarmalın devamı için zayıf desteğin anlaşılması, insanların izolasyon tehlikesini sezmesi ve izolasyondan korkması gerekir. Sessizlik sarmalı varsayımları birçok araştırmaya konu olmuştur ve bu konuda tartışmalar devam etmektedir. (Moreno-Riano, 2002: 67;

Moy vd. 2001; Willnat vd. 2002; Çakıcı, 2007: 153). Morrison ve Milliken (2000: 708-714) ise örgütsel sessizliğin iki kökene bağlı bir sonuç olduğunu düşünmektedirler. Bunlardan birincisi; yöneticilerin olumsuz geri bildirim korkusudur. İnsanlar negatif geribildirim almaktan kaçınırlar ve böyle bir mesaj aldıklarında, mesajı göz ardı etmeyi, doğru değilmiş gibi bertaraf etmeyi veya kaynağın güvenilirliğine saldırmayı deneyebilirler. Bu durum olumsuzlukları tespit eden çalışanların sessiz kalmalarına neden olabilir. İkincisi ise; yöneticilerin çalışanlar ve yönetimin doğası hakkında sahip oldukları kapalı inançlardır. Bu inançlardan biri, çalışanların kendi çıkarlarını düşündükleri, herhangi teşvik veya yaptırım olmaksızın, örgüt yararına davranış göstermede sorumsuz, tembel ve güvenilmez olacakları inancıdır. Çalışanlarda bu fikrin oluşması onların sessiz kalmayı tercih etmelerine neden olabilir. Örgütsel sessizliğin önemli nedenlerinden birisi de ilişkileri zedeleme korkusudur. Çalışanlar arkadaşlarıyla ilgili olumsuz bir durumdan bahsettiklerinde ilişkilerinin bozulmasından, işini kaybedebileceklerinden, terfi edemeyeceklerinden veya engellemelerle karşılaşabileceklerinden dolayı da sessiz kalabilmektedirler (Milliken vd., 2003: 1462).

Örgütsel sessizliğin oluşmasında örgüt kültürünün de etkili olduğu yapılan araştırmalarda ortaya konmaktadır. Fujio'ya (2004: 337) göre çalışanların sessizlik davranışını göstermesi sahip oldukları kültür ile yakından ilişkili olarak belirtilmektedir. Fujio (2004: 337) tarafından yapılan bir araştırmada Amerikalı kişiler ile Japon'ların sessizlik davranışında farklılık bulunduğu tespit edilmiştir. Japonların Amerikalılara göre çalışma ortamları daha sıcak ve arkadaşça bir atmosfere sahiptir. Bu yüzden sessizlik davranışı böyle bir ortamın bozulmaması adına değerli ve pozitif bir durum olarak görülürken, Amerika'da sessizlik değersiz ve anlamsız olarak görülmektedir (Akt: Ruçlar, 2013: 103). Türk toplumunda da otoriteye ve topluluklara bağlılık yüksektir. Bu özellik, Türk insanını dışa kapalı ve içe dönük hale getirebilmekte, onları kuşkucu ve güvensiz yapabilmektedir. Bu yüzden bir gruba mensup olan bireyler kendilerini ilgilendirmeyen konulara uzak kalmak istemektedirler (Aytaç, 2007: 149).

Tüm bu nedenler nedeniyle oluşan sessizlik, örgütsel değişimin ve gelişimin önünde oldukça önemli bir engel olarak belirlemektedir (Morrison and Milliken, 2000: 706-707). Sosyal yaşamda sükûnun altın olduğu düşünülse de, örgütlerde durum daha farklıdır. Çünkü çalışma yaşamında sessizlik, hem çalışanlara hem de örgüte zarar verebilmekte ve çalışanlarda stres, sinizm, tatminsizlik ve iletişim kopukluğuna yol açabilmektedir (Vakola ve Bouradas: 2005).

C. Liderlik Tarzları ve Örgütsel Sessizlik Arasındaki İlişki

Çalışanlar işle ilgili konular, işyerinde olanlar, diğerlerinin eylemleri veya düşünceleri hakkında konuşmaktan ziyade sessiz kalmayı tercih ederler (Premeaux ve Bedenian 2003: 1537; Zehir ve Erdogan, 2011). Ancak bu sessizliğin oluşmasında liderin nasıl davrandığı, olaylara nasıl yaklaştığı önemlidir. Çünkü açık bir iletişimi desteklemeyen liderlik davranışları altında çalışanlar, bu korkunun altında örgüt yararına veya yanlış giden uygulamalar

konusundan fikirlerini beyan edememektedir. Böylece örgüt içerisinde gizli ve güvensizliğe dayalı bir mikro iklim meydana gelmektedir (Henriksen ve Dayton, 2006: 1547-1548). Yöneticilerle çalışanlar arasındaki farklılıklara bakış açısı ve bunu örgüt için yaratıcı bir güç haline getirememeye de örgütsel sessizliğe neden olabilmektedir (Morrison ve Milliken, 2000: 709). Çünkü lider farklılıkları ortak bir çizgide birleştirmedeğinde, işletme misyonu etrafında paylaşılan bir vizyonun oluşması da zorlaşacaktır. Ayrıca liderin negatif geri bildirimde bulunma korkusu, gizli yönetsel inançlar (lider en iyisini bilir şeklinde) ve liderin yönetsel uygulamaları (negatif geri bildirimleri informal olarak iletememe) da çalışanları örgütsel sessizliğe itebilmektedir (Morrison ve Milliken, 2000: 711-712). Buldukları konum itibarıyla liderler astları ile yakın ilişkiler kuramadığında çalışanlar kendileri, yöneticileri, örgütü ve diğer paydaşları hakkındaki problem ve önerileri paylaşmama ve sessiz kalma yoluna gidebilmektedir (Bakmunkh, 2011: 69; Taşkiran, 2011).

Liderlik tarzları ve yaklaşımları ile örgütsel sessizlik arasında ulusal ve uluslararası alanyazında çeşitli uygulamaya dönük araştırmalar yapılmıştır. Bildik (2009: 67-72), Bakmunkh (2011: 101), Erol (2012) ve Köse (2013) tarafından yapılan araştırmalarda, dönüştürücü liderlik ile örgütsel sessizlik arasında ters yönde bir ilişkinin olduğu belirlenmiştir. Taşkiran (2010: 169-172) tarafından yapılan araştırmada dönüştürücü liderliğin bireysel sessizliği negatif olarak etkilediği, ilişkisel sessizliği ise pozitif olarak etkilediği belirlenmiştir. Zehir ve Erdogan (2011: 1391-1400) tarafından yapılan araştırmada etik liderliğin kabul edilen örgütsel sessizliği —değişime çok az hazır ve genellikle gönüllü olmayan çalışanların, aynı zamanda kendi sessizliğinin de çok az farkında olduğu durumu ifade eder— negatif olarak etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Erdoğan (2011: 66-67) tarafından yapılan araştırmada, etkili liderliğin alt boyutlarından olan görev odaklı liderliğin, çalışan sessizliğinin iki alt boyutu olan kabul edilen sessizlik ile negatif, örgüt yararına sessizlik ile pozitif bir ilişki içerisinde olduğu belirlenmiştir. Erol (2012) ve Bildik (2009: 67-72) tarafından yapılan araştırmalarda, etkileşimci ve tam serbesti taniyan liderliğin belirtilen sessizlik kaynaklarını pozitif olarak etkilediği belirlenmiştir. Taşkiran (2010: 169-172) tarafından yapılan araştırmada etkileşimci liderliğin ilişkisel sessizliği negatif olarak etkilediği, bireysel sessizliği ise pozitif olarak etkilediği belirlenmiştir. Bakmunkh (2011: 101) tarafından yapılan araştırmada da etkileşimci liderlik ile tüm sessizlik kaynakları arasında ise pozitif bir ilişki gözlenmiştir. Karacaoğlu ve Cingöz (2009) tarafından yapılan araştırmada, açık liderlik davranışı ile sessizlik arasında negatif bir ilişki gözlenmiştir. Piderit ve Ashford (2003: 1478-1479) tarafından yapılan araştırmada, kadın yöneticilerin örgüt içindeki kadınlara nasıl davrandıkları ve bunun sonucunda sessiz kalıp kalmadıkları incelenmiştir. Bu kapsamda çalışanların dikkatini çekme taktikleri (issue-selling tactics) çalışanın sessizliğini bozmakta, iletişime açıklık getirmekte ve onları o konu hakkında konuşmaya itmektir.

Bazı araştırmalarda ise liderlik tarzları ve yaklaşımlarının sessizlikten ziyade, sesliliği artırdığı belirlenmiştir. Sessizlik davranışı örgüt için negatif bir

durum olarak algılanırken, seslilik ise pozitif bir durum olarak algılanmaktadır. Çünkü seslilik gelişim fırsatlarının peşinden koşmanın, problemlere ve ilgili konulara çaba harcamanın sonucunda gelişmektedir (Van Dyne vd., 2003). Örgüt içerisinde çalışanların kendi yöneticilerine ve diğer üst düzey yöneticilerine karşı açık olabildiği bir iletişim yapısının kurulması, örgüt içerisindeki sessizliği, çok sesliliğe çevirebilmektedir (Nikolaou vd., 2008: 668). Örneğin, Detert ve Burris (2007: 878-879) tarafından yapılan araştırmada, değişim-odaklı liderliğin iki boyutu (dönüştürücü liderlik ve yönetsel açıklık) ve astların gelişim-odaklı sesliliği arasında ilişki incelenmiştir. Araştırmada yönetsel açıklığın, çalışan sesliliği ile daha çok ilişkili olduğu belirlenmiştir. Ayrıca bu ilişkide çalışanların açıkça konuşmalarını teşvik eden —liderin önemini gösteren— psikolojik güvenlik algısının aracı olduğu belirlenmiştir. Aynı zamanda liderin bu iki boyuta ait davranışları, daha iyi performans gösteren çalışanların daha fazla açıkça konuşabilmesi (sesliliği) ile sonuçlanmıştır. Fuller vd. (2006: 1090) göre yapıcı ve değişim-odaklı bir iletişim ile karakterize edilen çalışan sesliliği, çalışanın hissettiği sorumluluk duygusu ile pozitif olarak ilişkilidir. Erdoğan (2011: 75-76) tarafından yapılan araştırmada, etkili liderliğin alt boyutlarından görev odaklı liderlik ile örgütsel sesliliğin alt boyutlarından savunma amaçlı seslilik arasında negatif ve örgüt yararına seslilik ile arasında ise pozitif bir ilişki belirlenmiştir. Premeaux ve Bedenian (2003: 1555) tarafından yapılan araştırmada öz-izleme düzeyi düşük olduğu zaman, içsel kontrol, öz-saygı, üst yönetime karşı açıklık ve yöneticiye olan güvenin arttığı ve böylece çalışanın daha açık konuşabildiği belirlenmiştir.

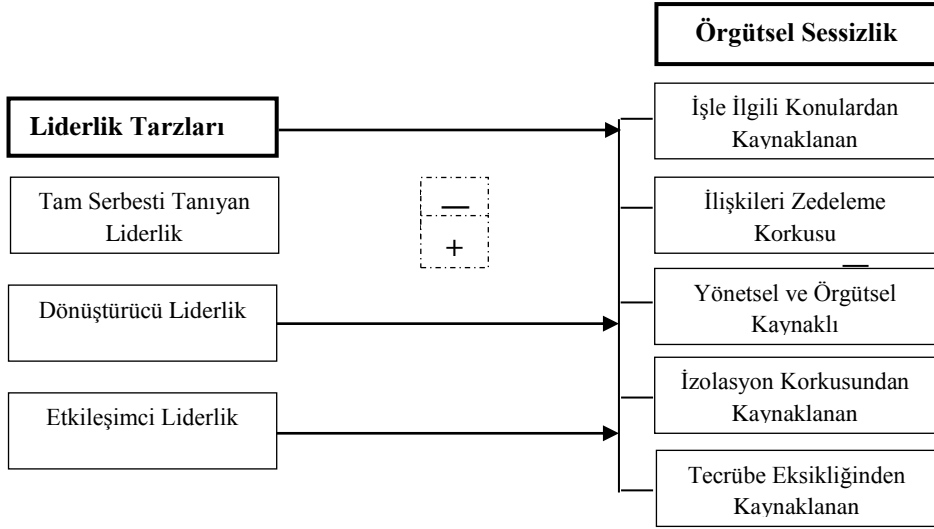
D. Araştırmanın Modeli ve Hipotezleri

Yukarıda ifade edilen araştırmalar kapsamında aşağıda yer alan ana hipotezi ve alt hipotezler geliştirilmiştir.

H1: Dönüştürücü liderliğin örgütsel sessizliğe negatif yönde bir etkisi vardır.

H2: Etkileşimci liderliğin örgütsel sessizliğe pozitif yönde bir etkisi vardır.

H3: Tam serbesti tanıyan liderliğin örgütsel sessizliğe pozitif yönde bir etkisi vardır.



Şekil 1: Araştırmanın Modeli

III. METODOLOJİ

Metodoloji kısmında araştırmanın amacı, yöntemi ve araştırmaya katılanların demografik bilgilerine yer verilerek elde edilen verilerin analiz sonuçları ve hipotezler test edilmektedir.

A. Araştırmanın Amacı

Çalışanlar iş yaşamı içerisinde iş ortamının doğal iklimine uygun olarak çeşitli liderlik davranışları ile karşılaşmaktadır. Ancak bu liderlik davranışları çalışan beklentileri ile uyuşmadığında çalışanlarda örgüte karşı sessiz kalma davranışı gelişmektedir. Bu kapsamda yapılan araştırmada dönüştürücü, etkileşimci ve tam serbesti taniyan liderlik tarzlarının örgütsel sessizliği ne oranda etkilediğinin belirlenmesi amaçlanmaktadır.

B. Araştırmanın Yöntemi ve Veri Toplama Araçları

Araştırma verilerinin toplanmasında anket tekniği kullanılmıştır. Anket formunun hazırlanmasında liderlik tarzlarıyla ilgili sorularda Bass ve Stogdill (1990) tarafından geliştirilen ölçekten yararlanılmıştır. Örgütsel sessizlikle ilgili soruların hazırlanmasında ise Çakıcı ve Çakıcı (2007) tarafından hazırlanan ölçek kullanılmıştır. Anketler deneklerin ulaşılabilirlik açısından en kolay yoldan araştırmaya dâhil edilmesi esasına dayanan kolayda örnekleme (convenience sampling) yöntemi ile İstanbul ve Bursa illerindeki uygulanmıştır. Uygulama süreci anketörler aracılığıyla yüz yüze görüşme yöntemi ile gerçekleştirilmiştir.

C. Araştırmanın Örneklemi ve Demografik Özellikleri

Araştırmaya 66 kamu, 100 sigorta ve 76 otomotiv sektörü çalışanı katılmıştır. Ankete katılan sayısı 242 çalışandan oluşmaktadır. Araştırmaya katılanların unvan/statü açısından en yüksek oranını 49,5% (120 kişi) ile "elaman" statüsündeki çalışanlar oluşturmaktadır. Yaş açısından 42,6% (103 kişi) oranla 31-40 yaş arasındakiler; cinsiyet açısından 65,7% (159 kişi) oranla

erkekler; eğitim durumu açısından 38,4% (93 kişi) oranla üniversite mezunu olanlar ve sektör açısından 41,3% (100 kişi) oranla sigorta sektöründeki çalışanlar araştırma örnekleminde demografik açıdan ön plana çıkan özellikleri göstermektedir.

D. Verilerin Analizi

a. Güvenilirlik Değerleri: Liderlik tarzları için 31 maddeye ilişkin Cronbach's Alpha değeri 0,86; örgütsel sessizlik için 25 maddeye ilişkin Cronbach's Alpha değeri 0,93 olarak bulunmuştur. Alpha değerine göre; 0,80 ile 1 arasında yer alan değerler ölçeğin yüksek derecede güvenilir olduğunu göstermektedir (Akgül ve Çevik, 2003: 435-436).

b. Faktör Analizi Sonuçları: Farklı bir örneklem üzerinde yapılan araştırmanın yapı geçerliliğini sınamak için bağımsız ve bağımlı değişkenler ayrı ayrı Varimax rotasyonlu faktör analizine tabi tutulmuştur. Liderlik tarzları için yapılan 32 maddeye ait faktör analizi sonucunda, liderlik tarzlarının *dönüştürücü, etkileşimci ve tam serbesti tanıyan liderlik* olmak üzere 3 faktöre ayrıştığı gözlenmiştir. Ancak dönüştürücü liderliğe ait "Çalışanların güçlü yönlerine odaklanır." ifadesi faktör yükü 0,50'den küçük olduğu için indirgenerek analiz dışı bırakılmış ve 31 madde ile faktör analizi tekrarlanmıştır. Boyutların faktör yükleri dönüştürücü liderlik için 0,542-0,696 aralığında; etkileşimci liderlik için 0,508-0,747 aralığında ve tam serbesti tanıyan liderlik için ise 0,645-0,808 aralığındadır. Üç faktörle tanımlanan bu ölçeğin açıklanan toplam varyansı % 49,192 olarak bulunmuştur. Liderlik tarzları için 31 maddeye ait KMO örneklem uygunluğu test sonucu 0,895 olarak bulunmuş, Barlett test sonucu da anlamlı çıkmıştır ($p<0,05$).

Örgütsel sessizlik için yapılan 29 maddeye ait faktör analizi sonucunda örgütsel sessizliğin *işle ilgili konulardan kaynaklanan sessizlik, ilişkileri zedeleme korkusundan kaynaklanan sessizlik, yönetsel ve örgütsel kaynaklı sessizlik, izolasyon korkusundan kaynaklanan sessizlik ve tecrübe eksikliğinden kaynaklanan sessizlik* olmak üzere 5 faktöre ayrıştığı gözlenmiştir. Ancak yönetsel ve örgütsel kaynaklı sessizliğe ait "Fikirlerime yöneticilerin kulak vermeyeceğini düşünüyorum.", "Açıkça konuşmam bir fayda sağlamayacak." ve "Hiyerarşik yapının katı olması fikirlerimi söylememi engelliyor." ifadeleri ve işle ilgili konulardan kaynaklanan sessizliğe ait "Yeni fikir ve öneriler iş yükümü arttırabilir." ifadesi faktör yükleri 0,50'den küçük olduğu için indirgenerek analiz dışı bırakılmış ve 25 madde ile faktör analizi tekrarlanmıştır. Boyutların faktör yükleri işle ilgili konulardan kaynaklanan sessizlik için 0,557-0,654 aralığında; ilişkileri zedeleme korkusundan kaynaklanan sessizlik için 0,629-0,792 aralığında; yönetsel ve örgütsel kaynaklı sessizlik için 0,557-0,745 aralığında; izolasyon korkusundan kaynaklanan sessizlik için 0,561-0,798 aralığında ve tecrübe eksikliğinden kaynaklanan sessizlik için 0,531-0,738 aralığındadır. Beş faktörle tanımlanan bu ölçeğin açıklanan toplam varyansı %58,783 olarak bulunmuştur. Örgütsel sessizlik için 25 maddeye ait KMO örneklem uygunluğu test sonucu 0,910 olarak bulunmuş, Barlett test sonucu da anlamlı çıkmıştır ($p<0,05$).

c. Hipotezlerin Testi:

H1, H2 ve H3 hipotezlerini sınamak için çoklu regresyon analizi kullanılmıştır. Bu amaçla üç liderlik tarzının örgütsel sessizliğin beş alt boyutu ile arasındaki nedenselliği belirlemek beş farklı regresyon analizi yapılmıştır. Tüm analizler; *** $p < 0,001$; ** $p < 0,01$; * $p < 0,05$ ' anlamlılık seviyelerinde değerlendirilmiştir.

Tablo 1'deki veriler modelin anlamlı olduğunu göstermektedir ($F = 43,435$; $p = 0,000$). Bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkenleri açıklama oranı düzeltilmiş R^2 değeri 0,346 olarak bulunmuştur. Örgütsel sessizlik nedenlerinden yönetsel ve örgütsel nedenlerden dolayı çalışanların sessiz kalmalarını liderlik tarzları % 34,6 oranında etkilemektedir. Çalışmada iş görenlerin sessiz kalmalarında en önemli nedenin yönetsel ve örgütsel nedenler olduğu gözlenmiştir.

Tablo 1: Liderlik Tarzları İle Yönetsel ve Örgütsel Nedenlerle Sessiz Kalma Arasındaki İlişki

Değişkenler	Standart Olmayan Katsayılar	Standartlaştırılmış Katsayılar	P	Sonuç
Sabit	3,502		0,000	
Dönüştürücü	-0,504	-0,467	0,000***	Desteklendi
Etkileşimci	0,134	0,132	0,032*	Desteklendi
Tam serbesti	0,240	0,288	0,000***	Desteklendi
Düzeltilmiş R^2	0,346			
F	43,435	P=0,000		

* $p < 0,05$ *** $p < 0,001$

Regresyon analizi sonuçlarına göre her üç liderlik tarzı da yönetsel ve örgütsel nedenlerden kaynaklanan sessizliği etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Dönüştürücü liderlik ($\beta = -0,467$; $p = 0,000$ ($p < 0,001$)) sessizliği ters yönde % 46,7 oranında, etkileşimci liderlik ($\beta = 0,132$; $p = 0,032$ ($p < 0,05$)) sessizliği aynı yönde % 13,2 ve tam serbesti taniyan liderlik ($\beta = 0,288$; $p = 0,000$) sessizliği açıklamada aynı yönde %28,8 oranında bir etkiye sahiptir.

Analiz sonuçlarından elde edilen sonuçlara göre, çalışanların örgütsel sessizlik göstermelerinde en önemli faktörün yönetsel ve örgütsel nedenlerden kaynaklandığı sonucuna ulaşılmıştır. Dönüştürücü liderlik uygulamalarına yer veren liderler gelişim fırsatlarını sağlamakta ve bu gelişim fırsatı da çalışanları özgür ve yaratıcı düşünceye teşvik etmektedir. Üç liderlik tipinin de örgütsel sessizlik üzerinde etkili olduğu tespit edilmiştir. Ancak dönüştürücü liderliğin örgütsel sessizlik üzerinde negatif bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Çalışanlarıyla gurur duyan, etik değerlere dikkat eden, ortak misyona vurgu yapan, coşku ve heyecan uyandıran, çalışanları ile tek tek ilgilenen, koçluk yapan, çalışanlarının güçlü yönlerine vurgu yapan ve problemleri bir öğrenme fırsatı olarak değerlendiren liderlerin örgütsel sessiz kalma davranışını azalttığı

sonucuna ulaşılmıştır. Ancak etkileşimci ve tam serbesti tanıyan liderlik tiplerinin ise örgütsel sessiz kalma davranışını artırdığı gözlenmiştir. Sonuç olarak çalışanlarını her fırsatta destekleyen ve değişimin öncüsü olan liderlerin örgütsel sessizliği önemli oranda azalttığı söylenebilir.

Tablo 2'deki veriler modelin anlamlı olduğunu göstermektedir (F= 19,695; p= 0,000). Bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkenleri açıklama oranı düzeltilmiş R² değeri 0,189 olarak bulunmuştur. Örgütsel sessizlik nedenlerinden işle ilgili konulardan kaynaklanan çalışanların sessiz kalmalarını liderlik tarzları % 18,9 oranında etkilemektedir.

Regresyon analizi sonuçlarına göre dönüştürücü ve tam serbesti tanıyan liderlik tarzlarının işle ilgili konulardan kaynaklanan sessizliği etkilerken, etkileşimci liderlik tarzının sessizlik üzerinde bir etkisinin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır ($\beta = 0,104$, p= 0,128). Dönüştürücü liderlik ($\beta = -0,391$; p= 0,000 (p<0,001)) sessizliği ters yönde % 39,1 oranında ve tam serbesti tanıyan liderlik ($\beta = 0,169$; p= 0,032 (p<0,05)) sessizliği açıklamada aynı yönde %16,9 oranında bir etkiye sahiptir.

Tablo 2: Liderlik Tarzları İle İşle İlgili Konulardan Kaynaklanan Sessiz Kalma Arasındaki İlişki

Model 2	$\hat{İK} = \alpha + \beta_1 DL + \beta_2 EL + \beta_3 TSTL + \varepsilon$ İİK : İşle ilgili konulardan kaynaklanan örgütte sessiz kalma DL : Dönüştürücü liderlik EL: Etkileşimci liderlik TSTL: Tam serbesti tanıyan liderlik			
Değişkenler	Standart Olmayan Katsayılar	Standartlaştırılmış Katsayılar	P	Sonuç
Sabit	3,589		0,000	
Dönüştürücü	-0,476	-0,391	0,000***	Desteklendi
Etkileşimci	0,119	0,104	0,128	Desteklenmedi
Tam serbesti	0,159	0,169	0,032*	Desteklendi
Düzeltilmiş R ²	0,189			
F	19,695	P=0,000		

* p<0,05 *** p<0,001

Regresyon analizi sonucunda işle ilgili sorunlar olduğunda veya öneriler geliştirildiğinde çalışanlara yardımcı olmayan ve serbestliği tanıyan liderlerin örgütsel sessizliğe neden olduğu söylenebilir. Çünkü böyle bir durum karşısında çalışanlar ve diğer takım arkadaşları sorun veya önerilerin yönetime iletilmesini gereksiz bir davranış olarak görüp rahatsız olabilir ve bu nedenle çalışanlara karşı olumsuz bir tavır alabilirler. Bu durum çalışanın görev yeri ve pozisyonunun değiştirilmesine ve hatta işini kaybetmesine kadar da gidebilmektedir. Bu nedenle çalışanlar örgüt içinde sessiz kalma davranışı gösterebilmektedirler. Ayrıca çalışanlar yeni fikir veya önerilerin iş yükünü arttırabileceğinden de korkup sessiz kalma davranışı göstermiş de olabilirler. Bu yüzden ki katılımcı ve paylaşımcı bir yönetimi destekleyen dönüştürücü liderliğin bu kaygıları azaltacağı, yapıcı ilişkiler içerisinde huzurlu bir çalışma ortamı yaratarak örgütsel sessizliği azaltacağı söylenebilir.

Tablo 3’deki veriler modelin anlamlı olduğunu göstermektedir (F= 9,438; p= 0,000). Bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkenleri açıklama oranı düzeltilmiş R² değeri 0,095 olarak bulunmuştur. Örgütsel sessizlik nedenlerinden tecrübe eksikliğinden kaynaklanan çalışanların sessiz kalmalarını liderlik tarzları % 9,5 oranında etkilemektedir.

Regresyon analizi sonuçlarına göre dönüştürücü ve etkileşimci liderlik tarzlarının tecrübe eksikliğinden kaynaklanan sessizliği etkilerken, tam serbesti taniyan liderlik tarzının sessizlik üzerinde bir etkisinin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır (β= 0,108, p= 0,117). Dönüştürücü liderlik (β= -0,319; p= 0,000 (p<0,001)) sessizliği ters yönde % 31,9 oranında ve etkileşimci liderlik (β= 0,164; p= 0,024 (p<0,05)) sessizliği açıklamada aynı yönde %16,4 oranında bir etkiye sahiptir.

Tablo 3: Liderlik Tarzları İle Tecrübe Eksikliğinden Kaynaklanan Sessiz Kalma Arasındaki İlişki

Değişkenler	Standart Olmayan Katsayılar	Standartlaştırılmış Katsayılar	P	Sonuç
	Sabit	3,041		0,000
Dönüştürücü	-0,367	-0,319	0,000***	Desteklendi
Etkileşimci	0,177	0,164	0,024*	Desteklendi
Tam serbesti	0,096	0,108	0,117	Desteklenmedi
Düzeltilmiş R ²	0,095			
F	9,438	P=0,000		

* p<0,05 *** p<0,001

Regresyon analizi sonucunda çalışanların göstermiş olduğu sessiz kalma davranışı sadece yöneticisi veya takım arkadaşlarından kaynaklanmayıp kendisinin tecrübesine olan güvensizliğinden de kaynaklanabilir. Ödül ve cezalarla yönetilen etkileşimci liderlik tipinde çalışanlar problem bildirir veya önerilerde bulunurlarken yeterince bilgi, tecrübe ve deneyimlerinin olmadığını düşünülmesinden ve bulunduğu pozisyonun düşüklüğünden dolayı fikirlerinin önemsenmeyeceğini düşünerek sessiz kalmış olabilirler. Ayrıca çalışanlar ‘bu problem ve öneriler beni değil yönetimi ilgilendirir’ düşüncesi ile sessiz kalma davranışı göstermiş de olabilir. Ancak çalışanlarına öğretmenlik ve koçluk yapan, çalışanları ile özel olarak ilgilenen, problem ve öneriler söz konusu olduğunda farklı bakış açıları ile süreci yöneten ve çalışanların güçlü yönlerine vurgu yapan dönüştürücü liderlerin ise örgütsel sessiz kalma davranışını azalttığı söylenebilir.

Tablo 4’deki veriler modelin anlamlı olduğunu göstermektedir (F= 15,568; p= 0,000). Bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkenleri açıklama oranı düzeltilmiş R² değeri 0,154 olarak bulunmuştur. Örgütsel sessizlik nedenlerinden izolasyon korkusundan kaynaklanan çalışanların sessiz kalmalarını liderlik tarzları % 15,4 oranında etkilemektedir.

Tablo 4: Liderlik Tarzları İle İzolasyon Korkusundan Kaynaklanan Sessiz Kalma Arasındaki İlişki

Model 4	$\dot{I}K = \alpha + \beta_1 DL + \beta_2 EL + \beta_3 TSTL + \varepsilon$ İK : İzolasyon korkusundan kaynaklanan örgütte sessiz kalma DL : Dönüştürücü liderlik EL: Etkileşimci liderlik TSTL: Tam serbesti tanıyan liderlik			
Değişkenler	Standart Olmayan Katsayılar	Standartlaştırılmış Katsayılar	P	Sonuç
Sabit	3,914		0,000	
Dönüştürücü	-0,434	-0,324	0,000***	Desteklendi
Etkileşimci	-0,011	-0,009	0,902	Desteklenmedi
Tam serbesti	0,135	0,131	0,051	Desteklenmedi
Düzeltilmiş R ²	0,154			
F	15,568		P=0,000	

*** p<0,001

Regresyon analizi sonuçlarına göre dönüştürücü liderlik tarzının izolasyon korkusundan kaynaklanan sessizliği etkilerken, etkileşimci ($\beta = -0,009$; $p = 0,902$) ve tam serbesti tanıyan liderlik tarzının ($\beta = 0,131$, $p = 0,051$) sessizlik üzerinde bir etkisinin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Dönüştürücü liderlik ($\beta = -0,324$; $p = 0,000$ ($p < 0,001$)) sessizliği açıklamada ters yönde % 32,4 oranında bir etkiye sahiptir.

Analiz sonuçlarından elde edilen verilere göre, çalışanlar problem veya öneri bildirdiğinde sorun yaratan, düzen bozan, şikayetçi, ara bozucu olarak değerlendirilme korkusu neticesinde kendisine duyulan saygı ve güvenin azalmasından duyacağı endişe ile sessiz kalmayı tercih etmiş olabilir. Çünkü böyle bir durumda çalışanın maruz kalabileceği tecrit edilme davranışını düşünmek bile hayal edilemez bir biçimde korkutucu olabilir. İzolasyon korkusu ayrıca yöneticinin negatif geri bildirimine olan olumsuz tepkisi sonucunda da oluşmuş olabilir. Ancak yapıcı eleştirileri bir fırsat olarak gören, farklılıkları bir renk olarak değerlendirip bunları öğrenmeye çalışan, olaylara iyimser yaklaşan dönüştürücü liderlerin ise örgütsel sessiz kalma davranışını azalttığı söylenebilir.

Tablo 5: Liderlik Tarzları İle İlişkileri Zedeleme Korkusundan Kaynaklanan Sessiz Kalma Arasındaki İlişki

Model 5	$\dot{I}ZK = \alpha + \beta_1 DL + \beta_2 EL + \beta_3 TSTL + \varepsilon$ İZK : İlişkileri zedeleme korkusundan örgütte sessiz kalma DL : Dönüştürücü liderlik EL: Etkileşimci liderlik TSTL: Tam serbesti tanıyan liderlik			
Değişkenler	Standart Olmayan Katsayılar	Standartlaştırılmış Katsayılar	P	Sonuç
Sabit	4,444		0,000	
Dönüştürücü	-0,409	-0,294	0,000***	Desteklendi
Etkileşimci	-0,107	-0,082	0,247	Desteklenmedi
Tam serbesti	0,059	0,055	0,414	Desteklenmedi
Düzeltilmiş R ²	0,129			
F	12,846		P=0,000	

*** p<0,001

Tablo 5'deki veriler modelin anlamlı olduğunu göstermektedir ($F=12,846$; $p=0,000$). Bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkenleri açıklama oranı düzeltilmiş R^2 değeri 0,129 olarak bulunmuştur. Örgütsel sessizlik nedenlerinden ilişkileri zedeleme korkusundan kaynaklanan çalışanların sessiz kalmalarını liderlik tarzları % 12,9 oranında etkilemektedir.

Regresyon analizi sonuçlarına göre dönüştürücü liderlik tarzının ilişkileri zedeleme korkusundan kaynaklanan sessizliği etkilerken, etkileşimci ($\beta= -0,082$; $p=0,247$) ve tam serbesti taniyan liderlik tarzının ($\beta=0,055$, $p=0,414$) sessizlik üzerinde bir etkisinin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Dönüştürücü liderlik ($\beta= -0,294$; $p=0,000$ ($p<0,001$)) sessizliği açıklamada ters yönde % 29,4 oranında bir etkiye sahiptir.

Regresyon analizi sonuçları değerlendirildiğinde çalışanlar problemler veya öneriler söz konusu olduğunda bunların açıkça ifade edilmesinden dolayı diğer çalışanların ve yöneticilerin kendisini desteklemeyeceği ve ilişkilerinin bu nedenle zarar görebileceği korkusundan dolayı sessiz kalma davranışı göstermiş olabilirler. İşte bu noktada çalışanların algılarını değiştiren lider tipinin yine dönüştürücü lider olduğu söylenebilir. Çünkü çalışanlarını ortak bir vizyon etrafında toplayan, problemlere farklı bakış açıları ile yaklaşılmasının önemli bir kümülatif etki yaratacağını düşünen ve çalışanlara sürekli destek sağlayan dönüştürücü liderlerin kurdukları yapıcı iletişim sayesinde çalışanların sessiz kalma davranışlarını azalttığı söylenebilir. Araştırma kapsamında incelenen değişkenler arasındaki desteklenen ilişkiler ilişki Şekil 1 de gösterilmektedir.

IV. TARTIŞMA

Bu çalışmanın motivasyonu, işgörenlerin fikirleri ile işletme faaliyetlerine destek oldukları ve sağlıklı bir iletişim ve tartışma ortamının oluşturulması için liderler tarafından benimsenmesi gereken yaklaşım tarzının neler olması gerektiği konusuna açıklık getirmektir. Bu konuda literatürde yapılan bazı çalışmalarda sessizliği azaltacak liderlik yaklaşımı olarak dönüştürücü liderlik tarzı ön plana çıkmaktadır. Bakmunkh (2011: 101), Köse (2013), Erol (2012: 80-83) ve Bildik (2009: 67-72) tarafından yapılan araştırmalarda dönüştürücü liderlik tarzının örgütte oluşabilecek sessizlik ortamını azalttığı yönünde sonuçlara ulaşılmıştır. Ayrıca örgütsel sessizlik olgusu örgütlerde çok sık ve yaygın olarak görülmesine rağmen, temel bileşenleri ve liderlik tarzlarıyla arasındaki ilişki ile ilgili olarak çok az ampirik çalışma olması araştırmanın yapılma ihtiyacını doğurmuştur. Bu maksatla Bass ve Avolio'nun (1994) Tam Kapsamlı Liderlik (Full Range of Leadership) adlı modeli esas alınmıştır. Modelin önceki liderlik davranışı modellerini kapsayan liderlik tarzlarını kapsamaması ve her liderin belli oranlarda dönüştürücü, etkileşimci ve tam serbesti taniyan liderlik tarzlarını sergileyebildiğinden (Sosik ve Godshalk, 2000: 369-370) yola çıkılarak, bu liderlik tarzlarının örgütsel sessizlik üzerindeki etkisinin belirlenmesi amaçlanmıştır.

Yapılan araştırma neticesinde alan yazında yer alan bulgularla tarafımızdan yapılan çalışmada elde edilen sonuçların paralellik gösterdiği tespit edilmiştir. Taşkiran (2010: 169-172) tarafından yapılan araştırmada da alan

yazın desteklenmiş ve dönüştürücü liderliğin örgütsel sessizliğin yanı sıra bireysel sessizliği de azalttığı sonucuna ulaşılmıştır. Araştırmada ayrıca etkileşimci liderliğin yönetsel ve örgütsel nedenlerden ve tecrübe eksikliğinden kaynaklanan sessizliği; tam serbesti tanıyan liderliğin yönetsel ve örgütsel nedenlerden kaynaklanan ve işle ilgili konulardan kaynaklanan sessizliği arttırdığı yönünde sonuçlar elde edilmiştir. Erol (2012: 80-83) tarafından yapılan araştırmada da etkileşimci liderliğin yönetsel ve örgütsel nedenlerden kaynaklanan sessizliği arttırdığı yönünde benzer sonuçlara ulaşılmıştır. Taşkıran (2010: 169-172) tarafından bireysel sessizliğe yönelik yapılan araştırmada etkileşimci liderliğin yine sessizliği arttıran bir unsur olduğu görülmektedir. Bakmunkh (2011: 101)'da yaptığı araştırmada etkileşimci liderlik tarzının tüm örgütsel sessizlik boyutları üzerinde sessizliği arttırıcı bir rol oynadığını tespit etmiştir. Erdoğan (2011: 66-67) ise görev odaklı liderlik anlayışının çalışanların örgüt yararına sessiz kalma davranışları arttırdığı yönünde bulgular elde etmiştir. Bildik (2009: 67-72) tarafından yapılan araştırmada da etkileşimci ve tam serbesti tanıyan liderlik tarzlarının örgüt içerisinde sessizliği arttırdığı (sadece etkileşimci liderlik tecrübe eksikliğinden kaynaklanan sessizliği etkilememiştir) belirlenmiştir.

Tam Kapsamlı Liderlik modeli esas alınarak yapılan araştırmanın liderlik ve sessizlik arasındaki ilişkileri inceleyen diğer araştırma sonuçlarıyla tutarlı olduğu ve modelin bağımsız olarak yapılan diğer liderlik tarzlarına bütüncül bir anlayış getirdiği söylenebilir. Ayrıca araştırmanın uygulandığı sektörler alan yazından farklılık göstermesine rağmen, benzer sonuçlara ulaşılmış ve örgütsel sessizliğin azaltılması için en uygun liderlik tarzının dönüştürücü liderlik tarzı olduğu hemen hemen her sektör için geçerli bir durum olarak ortaya çıkmıştır.

Özetle dönüştürücü veya bazı araştırmalarda değişimci liderlik olarak ifade edilen liderlik tarzının örgüt içerisindeki sessizliği azalttığı ve açık bir iletişim sistemi oluşturduğu söylenebilir. Esasında dönüştürücü liderlik davranışları sonucunda oluşturulmuş böyle bir örgüt iklimi çağdaş iş yaşamında çalışanların büyük bir arzu ile istedikleri bir ortamdır. Ancak diğer araştırma sonuçlarında da görüldüğü gibi etkileşimci ve tam serbesti tanıyan liderlik açısından durum bu şekilde iç açıcı değildir. Çünkü araştırma sonuçları bu liderlik tarzlarının örgüt içerisindeki sessizliği engelleyici bir unsur olduğunu göstermektedir. Bu nedenle örgüt içerisinde değişime, açıklığa, bireysel farklılıkların değerine, hakkaniyete önem veren dönüştürücü liderlik davranışlarının, örgütsel sessizliği azaltabilecek önemli bir değişken olabileceği düşünülmektedir.

V. SONUÇ

Çalışanlar bir örgütteki iklimden ve örgüt yöneticisinin uyguladığı liderlik tarzlarından oldukça etkilenmektedirler. Rahat ve uyumlu bir çalışma ortamında, kendilerini destekleyen ve yönlendiren bir liderin olduğu organizasyonda yaratıcılıklarını ve yenilikçi görüşlerini daha iyi paylaşabilmektedirler. Aksi takdirde işletme için önemli derecede yenilik ve fırsat oluşturabilecek fikirlerini ve düşüncelerini kendilerine saklama eğilimi göstermektedirler. Bu durumu literatürde örgütsel sessizlik olarak adlandırmak mümkündür. Örgütsel sessizliğin

önemi geçtiğimiz dönemlerde yeterince anlaşılammıştır. Ancak günümüzde hızlı iletişim ağı ve katılımcı yönetim tarzlarının işletmeye kazandırdıkları fırsatlar göz önüne alındığında oldukça önemli bir kavram olarak görülmektedir. Örgütsel sessizlik işletme içerisinde yeni fikirlerin ve düşüncelerin ortaya çıkmasını engellemekle birlikte, örgüt içerisindeki problemlerin yeterince tartışılmaması ve sorunların daha ortaya çıkmadan çözüme imkânının bulunamamasından kaynaklanan bir takım örgüt içi huzursuzluklara da neden olmaktadır. Bu durum çalışanların motivasyonlarını ve örgütsel bağlılıklarını önemli ölçüde etkileyebilir.

Bir organizasyonda örgütsel sessizliğin hakim olduğu yapıyı, her şeyin konuşulabildiği, tüm fikirlerin rahatlıkla tartışılabildiği bir ortama dönüştürmede organizasyonun liderine büyük görev düşmektedir. Lider tarafından uygulanan yönetim tarzının çalışanların sessiz kalmasında önemli oranda etkili olduğu yapılan araştırmalar sonucunda ortaya konulmaktadır. Çalışanları tamamen serbest bıraktığı bir liderlik tarzında ya da ödül ve cezanın ön planda olduğu etkileşimci bir liderlik tarzında çalışanların görüş ve önerilerini paylaşmak yerine daha çok sessiz kalmayı tercih ettikleri görülmektedir. Çalışanların değişimine ve gelişimine destek sağlayan, onların çalışma yaşamında daha başarılı olmaları için onları yönlendiren, problemlerine kayıtsız kalınmayan ve çözüm üretilmeye çalışılan dönüştürücü liderlik tarzında ise çalışanların sessiz kalmadıkları görülmektedir. Çalışanlar sessiz kalmak yerine daha paylaşımcı, görüş ve önerileri tartışabilen, yeni fikir ve görüşlere açık ve bu konuda üretken olan bireyler haline dönüşmektedirler. Bu durum hem çalışma ortamının rahat ve huzurunu sağlamakta, hem de organizasyonun yenilik ve üretkenlikleri sonucunda rakiplerine göre avantaj sağlayarak verimliliklerini arttırmaktadır. Özetle liderler sessizliği ortadan kaldırmak ve kendilerinin de bir parçası oldukları örgütün sosyo-teknik sistemindeki karmaşıklığı çözmeli; örgütün geleceği, yeni fikirlerin yaratılması ve örgütsel öğrenmenin etkin bir şekilde işleyebilmesi adına istekli olmalarıdır (Henriksen ve Dayton, 2006: 1550-1551).

Sonuç olarak örgütsel sessizliğin ortadan kaldırılmasında dönüştürücü liderlik tarzının başarılı olduğu görülmektedir. Örgütsel sessizlik ortamının çalışanların görüş ve önerilerini rahatlıkla paylaşabildikleri bir ortama dönüşmesinden, hem çalışanlar hem de işletme avantajlı bir sonuç elde etmektedirler. Örgütsel sessizliğin ortadan kaldırılması günümüzde işletmelerin artan rekabet ortamında yaşamlarını sürdürebilmeleri için bir öneriden ziyade bir zorunluluk haline gelmiştir. Ayrıca gelecekte yapılacak araştırmalara örgütsel sessizlik ile ilişkili olabileceği düşünülen diğer liderlik tarzlarının ve mobbing (psikolojik yıldırma) gibi örgütsel sessizliği artıran değişkenlerin araştırma modellerine alınması önerilmektedir.

KAYNAKÇA

AKGÜL, A. ve O. ÇEVİK (2003), “İstatistiksel Analiz Teknikleri (SPSS’te İşletme Yönetimi Uygulamaları)”, Ankara: Emek Ofset.

- ALPARSLAN A. M., M. KAYALAR, (2012), “Örgütsel Sessizlik: Sessizlik Davranışları ve Örgütsel ve Bireysel Etkileri”, *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 4(6), 136-147.
- ALPARSLAN, A. M. (2010), “Örgütsel Sessizlik İklimi Ve İşgören Sessizlik Davranışları Arasındaki Etkileşim: Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Öğretim Elemanları Üzerinde Bir Araştırma”, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Isparta.
- AVOLIO, B. J., B. M. BASS and D. I. JUNG (1995), “*MLQ Multifactor Leadership Questionnaire, Technical Report*”, Center for Leadership Studies, Binghamton University.
- AYTAÇ, Ö. (2007), “Türk Bürokrasi Kültürü: Yöneltil ve Toplumsal Bir Perspektif”, E. Ramazan ve Ö. Aytac (Ed.), *Kültürel Bağlamda Yöneltil ve Toplumsal Bir Perspektif* (135-182) içinde, İstanbul: Türk Psikologlar Derneği Yayınları.
- BAGHERI, G., R. ZAREI and M. NIK AEEN (2012), “Organizational Silence (Basic Concepts and Its Development Factors)”, *Ideal Type of Management*, 1(1), 47-58.
- BASS B. M. (1998), “The Ethics of Transformational Leadership”, in J. Ciulla (Ed.), *Ethics: The Heart of Leadership* (169-192), Westport, CT: Praeger.
- BASS B. M. and P. STEIDLMEIER (1999), “Ethics, Character and Authentic Transformational Leadership”, *Leadership Quarterly*, 10(2), 127-181.
- BASS B. M. and R. E. RIGGIO (2006), “*Transformational Leadership*”, 2nd Edition, Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- BASS, B. M. (1985), “*Leadership and Performance beyond Expectations*”, New York: The Free Press.
- BASS, B. M. (2000), “The Future of Leadership in Learning Organizations”, *The Journal of Work and Organizational Psychology*, 8(1), 9-32.
- BASS, B. M. and B. J. AVOLIO (1994), “*Improving Organizational Effectiveness through Transformational Leadership*”, Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- BASS, B. M. and R. M. STODGIL (1990), “*Bass and Stogdill’s Handbook of Leadership: Theory, Research, and Managerial Applications*”, 3rd ed., New York: The Free Press.
- BATMUNKH, M. (2011), “*Lider Tarzları İle Örgütsel Bağlılık ve Örgütsel Sessizlik Arasındaki İlişki ve Bir Araştırma*”, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- BENNETT, T. M. (2009), “A Study of the Management Leadership Style Preferred By It Subordinates”, *Journal of Organizational Culture, Communications and Conflict*, 13(2), 1-25.
- BİLDİK, B. (2009), “*Liderlik Tarzları, Örgütsel Sessizlik ve Örgütsel Bağlılık İlişkisi*”, Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Kocaeli.
- BROPHY, J. R. (2010), “*Leadership Essentials*”, Jones and Bartlett Publishers.
- ÇAKICI, A. (2007), “Örgütlerde Sessizlik: Sessizliğin Teorik Temelleri Ve Dinamikleri”, *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 16 (1), 145-162.
- ÇAKICI, Aşehan ve A. Ç. ÇAKICI (2007), “İşgören Sessizliği: Konuşmak Mı Zor, Sessiz Kalmak Mı Zor?”, *15. Ulusal Yönetim Ve Organizasyon Kongresi*, Sakarya Üniversitesi, 389- 400.
- DETERT, J. R. and E. R. BURRIS (2007), “Leadership Behavior and Employee Voice: Is the Door Really, Open?”, *Academy of Management Journal*, 50(4), 869-884.
- ERDAL, M. (2007), “*İşletmelerde Dönüştürücü Liderlik Davranışlarının Analizi*”, Yüksek Lisans Projesi, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kahramanmaraş.
- ERDOĞAN, E. (2011), “*Etkili Liderlik, Örgütsel Sessizlik ve Performans İlişkisi*”, Gebze Yüksek Teknoloji Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Kocaeli.
- EROL, G. (2012), “*Liderlik Tarzları ve Örgütsel Sessizlik İlişkisi: Otel İşletmelerinde Bir Araştırma*”, Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Balıkesir.

- FUJIO, M. (2004), "Silence during Intercultural Communication: A Case Study", *Corporate Communications: An International Journal*, 9(4), 331- 339.
- FULLER, J. B., L. E. MARLER and K. HESTER (2006), "Promoting Felt Responsibility for Constructive Change and Proactive Behavior: Exploring Aspects of an Elaborated Model of Work Design", *Journal of Organizational Behavior*, 27(8), 1089-1200.
- GIBSON J. L., J. M. IVANCEVICH and H. J. DONNELLY (1991), "*Organizations*", Irwin, Seventh Edition.
- GIRITLI, H. and G. TOPÇU ORAZ (2004), "Leadership Styles: Some Evidence from the Turkish Construction Industry", *Construction Management and Economics*, 22(3), 253-262.
- GÜL, H. ve K. ŞAHİN (2011), "Bilgi Toplumunda Yeni Bir Liderlik Yaklaşımı Olarak Transformasyonel Liderlik Ve Kamu Çalışanlarının Transformasyonel Liderlik Algısı", *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 25, 237-249.
- HENRIKSEN, K. and E. DAYTON (2006), "Organizational Silence and Hidden Threats to Patient Safety", *Health Research and Educational Trust*, 41(4), 1539-1554.
- HERSEY P., K. H. BLANCHARD and D. E. JOHNSON (2008), "*Management of Organizational Behavior, Leading Human Resources*", New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- HO, J. S. Y., D. YONG, P. W. CHING and K. BOON (2009), "Closing the Leadership Gaps: Preferred and Perceived Leadership Style Among Life Insurance Agents", *Australian Journal of Basic and Applied Sciences*, 3(3), 2437-2446.
- KARACAOĞLU, K. ve A. CİNGÖZ (2009), "İşgören Sessizliğinin Kaynağı Olarak Liderlik Davranışı ve Örgütsel Adalet Algısı", *17. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildirileri*, 21-23 Mayıs 2013, Eskişehir: Osmaniye Üniversitesi, 698-705.
- KOPARAL, C., İ. ÖZALP, M. ŞAHİN, G. N. ZEYTİNOĞLU, R. GEYLAN, S. BESLER, Z. TONUS ve E. DEMİRCİ (2003), *Yönetim Organizasyon*, Anadolu Üniversitesi, 7. Baskı, Eskişehir.
- KÖSE, E. K. (2013), "*İlköğretim Kurumu Öğretmenlerine Göre Okul Yöneticilerinin Liderlik Stilleri İle Örgütsel Öğrenme Arasındaki İlişkide Örgütsel Sessizlik ve Karara Katılımın Aracı Etkisi*", Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara.
- MILLIKEN, F. J. and E. W. MORRISON (2003), "Shades of Silence: Emerging Themes and Future Directions for Research on Silence in Organizations", *Journal of Management Studies*, 40(6), 1563-1568.
- MILLIKEN, F. J., E. W. MORRISON and HEWLIN P. E. (2003), "An Exploratory Study of Employee Silence: Issues That Employees Don't Communicate Upward and Why", *Journal of Management Studies*, 40(6), 1453-1476.
- MORENO-RÍANO, G. (2002), "Experimental implications for the Spiral of Silence", *The Social Science Journal*, 39(1), 65-81.
- MORRISON, E. W. and F. J. MILLIKEN (2004), "Sounds of Silence", *Stern Business*, Spring/Summer, http://w4.stern.nyu.edu/sternbusiness/spring_summer_2004/soundsofsilence.html, Erişim Tarihi:10.02.2014.
- MORRISON E. W. and F. J. MILLIKEN (2000), "Organizational Silence: A Barrier to Change and Development in a Pluralistic World", *The Academy of Management Review*, 25(4), 706-725.
- MOY, P., D. DOMKE and K. STAMM (2001), "The Spiral of Silence and Public Opinion on Affirmative Action", *Journalism and Mass Communication Quarterly*, 78(1), 7-25.
- NAKANE, I. (2006), "Silence and Politeness In Intercultural Communication In University Seminars", *Journal of Pragmatics*, 38(11), 1811-1835.
- NIKOLAOU, I., M. VAKOLA and D. BOURANTAS (2008), "Who Speaks Up at Work? Dispositional Influences on Employee' Voice Behavior", *Personnel Review*, 37(6), 666-679.
- NOELLE-NEUMANN, E. (1974), "The Spiral of Silence, A Theory of Public Opinion", *Journal of Communication*, 24(2), 43-51.
- NORTHHOUSE P. G. (2007), "*Leadership-Theory and Practice*", Sage Publications.

- ÖZDEMİR L. ve U. S. SARIOĞLU (2013), “Çalışanların “Örgütsel Ses Ve Sessizlik Algılamalarının Demografik Nitelikler Açısından Değerlendirilmesi: Kamu Ve Özel Sektörde Bir Araştırma”, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 27(1), 257-281.
- PERLOW, L. A. and S. WILLIAMS (2003), “Is Silence Killing Your Company”, *Harvard Business Review*, May, 3-8.
- PIDERIT, S. K. and S. J. ASHFORD (2003), “Breaking Silence: Tactical Choices Women Managers Make in Speaking Up About Gender-Equity Issues”, *Journal of Management Studies*, 40(6), 1477-1502.
- PREMEAUX, S. F. and A. G. BEDENIAN, (2003), “Breaking the Silence: The Moderating Effects of Self-Monitoring in Predicting Speaking-Up in the Workplace”, *Journal of Management Studies*, 40(6), 1537-1562.
- RUÇLAR, K. (2013), “Örgüt Kültürü ve Örgütsel Sessizlik Arasındaki İlişki: Sakarya Üniversitesi Örneği”, Sakarya Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Sakarya.
- SHAH, T. A., M. NISAR, K. REHMAN and I. REHMAN, (2011), “Influence of Transformational Leadership on Employees Outcomes: Mediating Role of Empowerment”, *African Journal of Business Management*, 5(21), 8558-8566.
- SHIVA, M. and D. SUAR (2010), “Leadership, LMX, Commitment and NGO Effectiveness: Transformational Leadership, Leader-Member Exchange, Organizational Commitment, Organizational Effectiveness and Programme Outcomes in Nongovernmental Organizations”, *International Journal of Rural Management*, 6(1), 117-150.
- SOSIK, J. J. and V. M. GODSHALK (2000), “Leadership Styles, Mentoring Functions Received, and Job-Related Stress: A Conceptual Model and Preliminary Study”, *Journal of Organizations Behavior*, 21(5), 365-390.
- ŞAHİN, A. E. ÖRSELLİ ve H. TEMİZEL (2004), “Bankacılık Sektöründe Çalışan Yöneticilerin Kendi Liderlik Tarzlarını Algılayış Biçimleri İle Çalışanların Yöneticilerin Liderlik Tarzlarını Algılayış Biçimlerine Yönelik Uygulamalı Bir Çalışma”, 3. *Ulusal Bilgi Ekonomi ve Yönetim Kongresi Bildiri Kitabı*, Osmangazi Üniversitesi Yayın No:108, 657-665.
- TAŞKIRAN, E. (2010), “Liderlik Tarzının Örgütsel Sessizlik Üzerindeki Etkisinde Örgütsel Adaletin Rolü ve Bir Araştırma”, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul.
- TAŞKIRAN, E. (2011), “Liderlik ve Örgütsel Sessizlik Arasındaki Etkileşim (Örgütsel Adaletin Rolü)”, 1. Baskı, İstanbul: Beta Yayın Basım Dağıtım A.Ş.
- TODD, R. J. (1999), “Transformational Leadership and Transformational Learning: Information Literacy and the World Wide Web”, *NASSP Bulletin*, 83 (605), 4-12.
- TOMEY A. M. (2009), “*Guide to Nursing Management and Leadership*”, Mosby, Elsevier, Eighth Edition,
- VAKOLA, M. and D. BOURADAS (2005), “Antecedents And Consequences of Organisational Silence: An Empirical Investigation”, *Employee Relations*, 27(5), 441-458.
- VAN DYNE, L., S. ANG and I. C. BOTERO (2003), “Conceptualizing Employee Silence and Employee Voice as Multidimensional Constructs”, *Journal of Managerial Studies*, 40(6), 1359-1392.
- WILLNAT, L., W. LEE and B. H. DETENBER (2002), “Individual-Level Predictors of Public Outspokenness: A Test of the Spiral of Silence Theory in Singapore”, *International Journal of Public Opinion Research*, 14 (4), 391-412.
- XIRASAGAR S. (2008), “Transformational, Transactional and Laissez-Faire Leadership among Physician Executives”, *Journal of Health Organization and Management*, 22(6), 519-613.
- YAVUZ, E. (2009), “İşgörenlerin Dönüşümcü Liderlik ve Örgütsel Bağlılık İle İlgili Tutumlarına Yönelik Bir Araştırma”, *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 1(2), 51-69
- YEŞİLYURT, P. (2007), “*Türk ve İtalyan Yöneticilerinin Liderlik Tarzları: Türkiye’de Faaliyet Gösteren Türk-İtalyan Ortak Girişimlerinde Bir Uygulama*”, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Üniversitesi Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Adana.

R. Kılıç & B. Keklik & H. Yıldız / Dönüştürücü, Etkileşimci ve Tam Serbesti Taniyan Liderlik Tarzlarının Örgütsel Sessizlik Üzerindeki Etkisini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma

ZAGORSEK H., V. DIMOVSKÍ and M. SKERLAVAJ (2009), “Transactional and Transformational Leadership Impacts on Organizational Learning”, *Journal for East European Management Studies*, 14(2), 143-165.

ZEHİR, C. ve ERDOĞAN, E. (2011), “The Association between Organizational Silence and Ethical Leadership through Employee Performance”, *Procedia Social and Behavioral Sciences*, 24, 1389-1404.

Agency and Transparency in Financial Markets

Yrd. Doç. Dr. Sadettin Haluk ÇİTÇİ¹

Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü, İşletme Fakültesi, İktisat Bölümü, KOCAELİ

ABSTRACT

We analyze incentive effects of transparency on delegated portfolio management. When portfolio return is observable, disclosure of portfolio composition decreases expected return and lowers the investor's ability to identify the manager's actual type. More information about the portfolio return before renewal of management agreement also decreases expected return, while, conditionally, it may provide more information about manager's actual ability.

Key Words: *transparency; career concern; delegated portfolio management*

JEL Classification: *D82; G32; J33; L21; M12*

Finansal Piyasalarda Vekillik ve Şeffaflık

ÖZET

Bu çalışmada finansal piyasalardaki şeffaflığın (kamuyu aydınlatmanın) yetkilendirilmiş portföy yönetimi üzerindeki teşvik etkileri analiz edilmiştir. Portföy getirisinin gözlemlenebilir olduğu durumda, portföy kompozisyonunun ifşa edilmesi, portföyün beklenen getirisini düşürmekte ve yatırımcının portföy yöneticisinin gerçek yatırım kabiliyetini de öğrenmesini güçleştirmektedir. Portföy yönetim anlaşmasının yenilenmesinden önce yatırımcının portföy getirisini gözlemlemesi de, portföyün beklenen getirisini düşürmekte, fakat bazı şartlara bağlı olarak yatırımcının portföy yöneticisinin yatırım kabiliyeti hakkında daha fazla bilgi edinmesini sağlamaktadır.

Anahtar Kelimeler: *şeffaflık, kariyer kaygısı, yetkilendirilmiş portföy yönetimi*

JEL Sınıflaması: *D82; G32; J33; L21; M12*

INTRODUCTION

Investors widely invest their money in financial markets through delegating management of it to financial institutions. For example, in the US, institutional investors held more than half of the total corporate equities at the end of 2009. Similarly, in the UK, institutional investors own more than 70% of the stock market in 2010. Thus, investment of more than half of the equities in financial markets is controlled by money managers and can be subject to agency problems.

One of the themes that may create an agency problem in financial markets is the transparency of financial institutions. Although transparency of financial institutions is widely discussed by both policymakers and academics, less attention is given to potential influences of transparency on the agency relation between the investors and the fund managers.

In this paper, we focus on this interaction in financial markets. We analyze incentive effects of transparency over a career-concerned manager's

¹ I am pleased to acknowledge Hakan Orbay Research Award, established by Sabancı University School of Management. It is a special privilege for me to be honored with this award in memory of Hakan Orbay.

portfolio choice and portfolio return. We argue that more observation on composition of a career-concerned manager's portfolio choice or on the portfolio return may lead him to choose riskier and "noisier" portfolios in order to prevent information revelation from these observations about his managerial ability. Specifically, we show that when the portfolio return is observed, increasing transparency over composition of manager's portfolio choice certainly lowers the investor's welfare. It decreases expected return and lowers the investor's ability to screen the manager's actual ability. Similarly, more information about the portfolio return definitely lowers expected return, while it conditionally may or may not improve the investor's ability to identify the manager's actual type.

There are a handful of papers mentioning potential adverse incentive effects of transparency (see e.g. Cremer, 1995: 275-95; Maskin and Tirole, 2004: 1034-1054; Prat, 2005: 862-877; Fox and Weelden, 2011: 142-150). Among others, the closest papers to ours belong to Prat (2005: 862-877) and Fox and Weelden (2011: 142-150). Prat (2005: 862-877) argues that under some conditions, learning actions of a career-concerned expert may lead him to ignore valuable signals, whereas learning the consequence of the expert's actions has never such an effect. Fox and Weelden (2011: 142-150) further show that the latter result is sensitive to cost structure: when priors about the state of world is sufficiently strong, observing the consequence of a career-concerned expert's actions may also lead him to disregard useful private signal, so decreases principal's welfare. Differently from these papers, we point out another channel in which more transparency over portfolio choice (the action) and the portfolio return (the consequence) leads adverse incentive effects: in our setting, increasing transparency leads the manager to choose portfolios that reduce informativeness of signals about his type, rather than the ones maximizing investor welfare. Moreover, to our knowledge, this is the first paper that studies incentive effects of each type of the transparency regime on both alignment of principal and agent interests and information revelation about manager's actual ability.

Our paper is also related to Hermalin (1993: 127-135). He analyzes effects of managers' career concerns on their risk taking behavior. He points out that career concerns of managers may lead them to construct high risky portfolios and contractual schemes do not always correct the problem. Our paper shares the idea with Hermalin (1993: 127-135) that risky investments may provide less information about an agent's type than that of safer investments. However, our paper differs both in its setup and more importantly the questions it addresses. We analyze instead the optimal transparency regime under career concerns.

I. Model

To make our point, a simple model as the following will be sufficient. We

$$t \in \{1, 2\}$$

consider an economy with two dates, $t=1, 2$. A risk-neutral investor (principal) chooses a manager (agent) from a competitive managerial labor market

to delegate fund management in each period. Managers differ in their managerial ability. Both the investor and the manager initially do not know the actual ability of the manager. However, it is common knowledge that unknown managerial ability θ is normally distributed with mean $\bar{\theta}$ and variance $var(\theta)$. Thus, all parties' prior assessment about managerial ability is $\bar{\theta}$.

In each period, the employed manager chooses a risky portfolio (or asset) from a continuum of portfolios and his expertise lies in generating "alpha" for the investment. In other words, managers with higher abilities generate higher risk-adjusted expected return.² The return function is given by,

$$\pi_t = \theta_t + s_t$$

where θ_t denotes managerial ability in generating higher risk-adjusted expected return and s_t denotes stochastic component of a portfolio, which is normally distributed with mean $\mu_{s,t}$ and variance $var(s_t)$. Each portfolio in the feasible set is identified by its stochastic component s_t and differs in its expected value and the degree of risk. Similar to Palomino and Prat (2003), we define the set of feasible portfolios, P as the following:

$$[P = \{ \mu_{s,t}, var(s_t) \mid var(s_t) \in R^+, -\infty < \mu_{s,t} \leq f(var(s_t)) \}$$

where the function $f(\cdot)$ is twice differentiable, strictly concave, and has a

$$\mu^* = f(var(s^*))$$

maximum at μ^* . The function $f(var(s_t))$ constitutes the boundary of the set and can be considered as *efficient frontier*.³

In the feasible set P, portfolios with higher variances than $var(s^*)$ are second-order stochastically dominated and have lower expected values μ^*

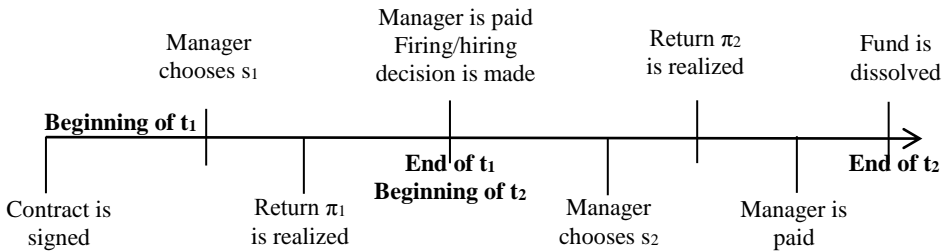
than μ^* . Hence, neither a risk-averse nor a risk-neutral individual in principle should choose such kind of portfolios. However, as we show in the analysis section, increasing transparency indeed induces career-concerned managers to choose this kind of portfolios.

² Rajan (2008) identifies some sources of alpha as discovering undervalued assets, activism, financial entrepreneurship and financial engineering. Chevalier and Ellison (1997: 1167-1200), Sirri and Tufano (1998: 1589-1622) provide evidence for that principals evaluate risk-adjusted performance of managers and pay for alpha.

³ One caveat is that our results do not critically depend on the specified properties of the feasible portfolio set. This structure enables us to highlight the scope of the moral hazard problem. However, in another setting where the investor and the manager have finite risk tolerance and portfolios have the same expected return, differing only in their variance, qualitative results of the paper remain same.

Managers are risk neutral and their per-period utility, u_t , is increasing function of managerial compensation, w_t . As our aim is to point out incentive effects of different transparency regimes under career concerns, contractual schemes do not affect our results in any important way. Therefore, we assume for the analytical convenience that the manager is compensated with fixed management fee and there is no lending or borrowing. Although the fund manager's compensation does not depend on his portfolio choice, this portfolio choice still indirectly affects the manager's utility through its effect on manager's lay-off risk.

The sequence of events is as follows. At the beginning of the first period, the investor chooses a fund manager at random. The employed manager invests in a portfolio. Then, the first-period return is realized, the manager is paid and at the end of the first period, the investor either rehires the manager for the second period, or picks a new one from the managerial labor market. In the second period, the rehired or the newly employed manager chooses a portfolio. The second-period return is realized, the manager is paid and the firm is dissolved.



We identify outcomes in Figure 1: Sequence of Events equilibrium delegated portfolio management under following two information structures: (i) the investor observes both the manager's choice of portfolio and the return on it. We refer this case as *Full Transparency*. This information structure also constitutes the benchmark for our analysis. (ii) only the portfolio choice or the portfolio return is transparent, but not both. We label this case as *Partial Transparency*. We also distinguish two types of *Partial Transparency*. First, the investor observes the return, but does not observe the choice of portfolio. Second, the investor observes the portfolio choice, whereas he does not observe the return before renewal of the contract (i.e. before the second period). The second information structure represents, for example, a principal-agent relationship between an investor and a pension fund, which invested in long-term assets, and the investor cannot commit not to renegotiate the contract before the realization of return.

II. Analysis

We proceed backwards, starting with the analysis of the second period. As the firm dissolves at the end of this period, the manager, either the rehired or the new one, has no career concern. Then, the assumption of fixed management fee ensures that the manager is indifferent between choosing any portfolio, including the optimal one.⁴

This result is independent of whether the principal observes only the portfolio choice, the portfolio return, or both. This is because as the perception on the manager's ability in the second period has no effect on his current compensation and the manager has no career concern in this period, the information provided by realized return, portfolio choice has no direct/indirect effect on manager's utility.

Since the managerial incentives and so, the portfolio choice in this period is same for all managers, what matters for maximizing the second-period return is the managerial talent. This leads the managerial turnover decision to be solely based on the comparison of expected managerial abilities. Any manager chosen in the labor market will have an expected ability $\bar{\theta}$. This yields the firm's *firing rule*: the principal hires a new manager for the second period if and only if the expected ability of the already employed manager is less than $\bar{\theta}$.

We now turn to analysis of the first-period equilibrium. In this period, the manager takes into account that his portfolio choice can affect the investor's assessment of his ability. Now, transparency over portfolio choice and portfolio return interdependently plays a critical role in the emergence of moral hazard problem. To shed light on this interdependency, we analyze transparency under two cases.

A. Full Transparency

As a benchmark, we start with the analysis of *Full Transparency* and then compare the equilibrium outcome with the ones obtained in the *Partial Transparency*. For the analysis of *Full Transparency*, assume for now that the investor observes not only the portfolio return, but also the portfolio choice, before making managerial turnover decision. However, we still assume that both the investor and the manager initially do not know the actual ability of the manager. Upon observing the first-period portfolio choice and return, the investor's expectation about managerial ability $\hat{\theta}$ will be function of both the prior estimate of managerial ability and the observed outcome. Specifically, the posterior belief is represented by the following equation:

⁴ For clarity, we assume that when the manager is indifferent between any portfolio choices, he chooses the optimal one with the highest expected value, μ_3^* .

$$\begin{aligned} \hat{\theta} &= \frac{\frac{1}{\text{var}(\theta)}\bar{\theta} + \frac{1}{\text{var}(s_1)}[(\pi)_1 - \mu_{s,1}]}{\frac{1}{\text{var}(\theta)} + \frac{1}{\text{var}(s_1)}} \\ &= \frac{\text{var}(s_1)\bar{\theta} + \text{var}(\theta)[(\pi)_1 - \mu_{s,1}]}{\text{var}(\theta) + \text{var}(s_1)} \end{aligned} \quad (1)$$

Bayesian updating implies that the posterior belief on the manager's ability will be weighted average of the prior estimate $\bar{\theta}$ and what is observed $[(\pi)_1 - \mu_{s,1}]$. Moreover, variance of the prior estimate $\text{var}(\theta)$ and the portfolio variance $\text{var}(s_1)$ determine the weights in belief formation.

Simple calculations show that the expected value of the posterior belief, $E[\hat{\theta}]$, is equal to the prior assessment about managerial ability, $\bar{\theta}$. Moreover, the variance of the posterior belief, $\hat{\theta}$, is equal to

$$\begin{aligned} \text{var}(\hat{\theta}) &= \frac{(\text{var}[(\theta)])^2(\text{var}(\theta) + \text{var}(s_1))}{(\text{var}(\theta) + \text{var}(s_1))^2} \\ &= \frac{(\text{var}(\theta))^2}{\text{var}(\theta) + \text{var}(s_1)} \end{aligned} \quad (2)$$

Equation (2) shows that the variance of the posterior belief, $\text{var}(\hat{\theta})$, is inversely related to portfolio variance, $\text{var}(s_1)$. As the portfolio is riskier and has greater variance, the variance of the posterior belief will be smaller.⁵ The reason behind this result is the following: the posterior belief is weighted average of the prior belief and the observed outcome. The prior belief is deterministic, whereas the observed outcome, π_t , is stochastic. Therefore, as the known variance of the portfolio increases, the weight put on the stochastic observation decreases, so does the variance of the posterior belief.

The career-concerned manager who tries to reduce his lay-off risk uses this effect strategically. The firm's optimal firing rule gives manager an incentive to minimize his likelihood of being below average. Although the choice of portfolio does not affect the mean of the expected managerial ability, it does the variance of the expectation. Thus, in order to minimize the likelihood of his assessed ability to be below average, the manager tries to minimize the variance of the posterior belief about his ability. This leads manager to strategically choose the riskiest portfolio available and to make the signal of observed outcome uninformative as much as possible. However, this portfolio has lower expected

⁵ This result is previously provided by Hermalin (1993: 127-135).

return than that of optimal one characterized with μ_s^* and it is also second-order stochastically dominated. Hence, when both the portfolio choice and the return are transparent, the equilibrium outcome is suboptimal from the perspective of the investor. Following result summarizes these findings.

Proposition 1 *When both the composition of portfolio choice and the portfolio return are transparent, a career-concerned manager chooses the riskiest portfolio available. The chosen portfolio has lower expected return than μ_s^* and it is second-order stochastically dominated.*

B. Partial Transparency

Now, to assess the impact of reducing transparency on the investor's welfare, we proceed by characterizing equilibrium outcomes under *Partial Transparency*. We consider two possibilities under this information structure. First, we analyze the case in which the investor still observes the portfolio return as he does under *Full Transparency*, but now he does not observe the portfolio choice of the manager.⁶

Under non-transparent portfolio choice, since the investor cannot observe the portfolio choice, the weights put on the prior belief and on the observed outcome are constant and they do not depend on manager's unobserved choice of portfolio. Rather, the weights are determined by the investor's belief on which portfolio the manager would choose. Let \tilde{s}_1 denotes the portfolio that the investor inferred to be chosen by manager and $\mu_{\tilde{s}_1}, [var(\tilde{s}_1)]$ denote corresponding mean and variance. Now, the equation for the posterior belief can be written as

$$\hat{\theta} = \frac{[var(\tilde{s}_1)]\bar{\theta} + var(\theta)[(\pi)_1 - \mu_{\tilde{s}_1}]}{var(\theta) + [var(\tilde{s}_1)]} \tag{3}$$

Moreover, mean and variance of the posterior belief are given by,

$$E[\hat{\theta}] = \bar{\theta} + \frac{var(\theta)[(\mu)_{s,1} - \mu_{\tilde{s}_1}]}{var(\theta) + [var(\tilde{s}_1)]} \tag{4}$$

$$var(\hat{\theta}) = \frac{var(\theta)^2(var(\theta) + var(s_1))}{(var(\theta) + [var(\tilde{s}_1)])^2} \tag{5}$$

There are two important implications of these new mean and variance equations. First, (4) indicates that the expected value of managerial ability now depends on the difference between the actual mean of the chosen portfolio, $\mu_{s,1}$, and the mean of the portfolio that the investor believed to be chosen, $\mu_{\tilde{s}_1}$.

⁶ One can consider that the presented portfolios combine many assets, at least more than two assets, so the investor cannot deduce the manager's choice of portfolio by observing portfolio return.

Therefore, the expected managerial ability can be greater or less than $\bar{\theta}$, depending on the inferred and actual mean of the portfolio choice. Second, since the weights are fixed, an increase in the variance of unobserved portfolio choice does not decrease the variance of the posterior belief. Rather, conversely to the case in *Full Transparency*, the variance of the posterior belief increases with an increase in the variance of unobserved portfolio choice, $var(s_1)$.

To determine Bayesian equilibrium, we consider three polar alternatives: the portfolios with the highest and the smallest variances and the optimal portfolio with the highest expected return, μ_s^* . Consider first that the principal's belief is that the manager would choose the portfolio with the highest variance. If it is the case, the manager can deviate with an off the equilibrium portfolio choice: he can increase expectation on his ability by choosing any other portfolio with higher expected return (i.e., the optimal portfolio) instead of choosing the one with the highest variance. This implies that the investor's belief is inconsistent with the manager's strategy. Thus, this case does not constitute Bayesian equilibrium. Next, consider that the investor's belief is that the manager would choose the portfolio with the smallest variance. Again, the manager can increase the posterior belief by choosing, for example, the optimal portfolio. Thus, this belief of investor is also inconsistent with the manager's strategy. Actually, equations(4) and(5) indicate that any belief that the manager would choose a portfolio other than the optimal portfolio with maximum expected return is inconsistent with the manager's strategy because the manager has incentive to deviate by choosing the portfolio with maximum expected return. However, if the investor's inference is that manager's portfolio choice would be the optimal portfolio, this constitutes a consistent belief. Since the optimal portfolio yields the highest expected return, μ_s^* , the manager can do no better by deviating with another portfolio choice with smaller expected return. Hence, in Bayesian equilibrium, the manager's unique strategy is to choose the optimal portfolio. The following lemma summarizes this discussion.

Lemma 1 *Suppose that the portfolio return is transparent, whereas the manager's portfolio choice is not. In equilibrium, the career-concerned manager chooses the optimal portfolio, maximizing investor welfare.*

Lemma 1 indicates that reducing transparency with concealed portfolio choice improves the current expected return. Still, one can consider that although non-disclosure of portfolio choice may solve moral hazard problem, benefits of disclosing composition of the portfolio may outweigh through information revelation about manager's ability. It may be expected that since the principal has more observation on manager under *Full Transparency*, it may be easier to screen the manager's actual ability. However, comparing variances of posterior beliefs under these two cases indicates that the equilibrium outcome under concealed portfolio choice is also better for information revelation about the manager's actual ability. Since the equilibrium portfolio choice under concealed portfolio

choice has smaller variance than the one under *Full Transparency*, the observed portfolio return under concealed portfolio choice provides more information about the manager's type. Therefore, comparing equilibrium outcomes under *Full Transparency* and concealed portfolio choice shows that non-disclosure of portfolio choice is not only better for maximizing current expected return, but also for identifying the manager's actual type.

Proposition 2 *When the portfolio return is observable, disclosing manager's portfolio choice both decreases expected portfolio return and lowers the investor's ability to evaluate the manager's actual type. Compared to the equilibrium outcome under Full Transparency, the investor is strictly better off under concealed portfolio choice.*

The other form of *Partial Transparency* is that the principal observes manager's portfolio choice, the action, while he does not observe the return before renewal of the contract (i.e., before the second period). This information structure models environments where investors cannot commit not to renegotiate the contract before the realization of return (i.e., a principal-agent relationship between an investor and a pension fund), or where it is difficult for investors to completely evaluate the return. Since this case involves pre-return performance evaluation, the posterior belief on managerial ability is equal to the prior belief on it. The manager cannot effect the posterior belief by his portfolio choice. Therefore, the manager is indifferent between any portfolio choices.

Lemma 2 *Suppose that the manager's portfolio choice is observable, whereas the return is not. In equilibrium, the career-concerned manager is indifferent between any portfolio choices.*

Lemma 2 implies that keeping the return concealed mitigates the agency problem. However, the concealed return prevents any information revelation about manager's ability. Thus, the equilibrium under *Full Transparency* is superior to the equilibrium under the concealed return for information revelation about manager's ability, if there is no available portfolio with infinite variance. However, if there is at least one portfolio with infinite variance, *Full Transparency* regime is no better than the concealed return case even for identifying the manager's actual ability. This is because if a portfolio with infinite variance is available under *Full Transparency*, this portfolio choice makes the observed return totally uninformative. Overall comparison of these two information scenarios leads following result:

Proposition 3 *Disclosing portfolio return decreases expected return unconditionally, while it increases the investor's ability to screen the manager's actual type if portfolio variances are finite. Otherwise, the investor is certainly better off under the case of concealed return.*

III. Discussion and Conclusion

After the Financial Crisis of 2008, many regulatory frameworks have been amended to increase transparency in financial markets. In 2009, the European Union proposed Alternative Investment Fund Manager Directive which aimed, among others, to increase transparency over fund management. Similarly, in the US, the Hedge Fund Transparency Act of 2009 introduced a bill imposing tighter disclosure requirements for hedge funds.

We have analyzed two kinds of transparency regime that may help to figure out some incentive implications of these policy frameworks: *Full Transparency* and *Partial Transparency*. Overall comparison of these information structures through their effects on aligning investor - manager preferences and on information revelation about manager's actual ability indicates that the investor welfare is highest when the composition of managers' portfolio choice is non-disclosed. This transparency regime both ensures the manager to take the action yielding the first-best outcome and it provides the most information about the manager's type. Considering the effect of transparency on alignment of principal and agent interests, the case of concealed portfolio return is also definitely superior to *Full Transparency*, while superiority between these two information structures through their effects of information revelation about manager's ability depends on availability of portfolios with infinite variance.

A testable prediction of our model is that disclosure of portfolio composition decreases expected return. In fact, findings of various empirical studies provide supporting evidence for this prediction. For example, empirical analysis of Agarwal et al. (2013: 739-783) indicates that hedge funds with more confidential holdings have higher risk adjusted performance compared to their counterparts. Shi (2012) provides a more direct evidence on adverse effects of transparency. She examines effects of SEC's portfolio disclosure obligation that comes into effect when a fund's assets exceed \$100 million. She shows that this discontinuous change in disclosure obligation results to a sudden drop in funds' performances, whereas there is no such drop for funds that are not subject to this obligation. Further, she shows that fund performance decreases both in disclosure periods and as fraction of assets disclosed increases. All of these findings are consistent with our prediction that increasing transparency may decrease expected return.

To conclude, implications of transparency can be more complex than it seemed at first glance. When designing policies for information revelation, one needs to take into account its possible adverse incentive effects. In this regard, one direction for further research may be to analyze optimal contracts and the transparency regime in a unified framework.

References

- AGARWAL, Vikas, WEI, Jiang, YUEHUA, Tang and Yang BAOZHONG (2013), "Uncovering Hedge Fund Skill from the Portfolio Holdings They Hide", *Journal of Finance*, 68 (2), 739-783.
- CHEVALIER, Judith and Glenn ELLISON (1997), "Risk Taking by Mutual Funds as a Response to Incentives", *Journal of Political Economy*, 105, 1167-1200.

- CREMER, Jacques (1995), "Arm's Length Relationships", *Quarterly Journal of Economics*, 110(2), 275-95.
- FOX, Justin and Richard V. WEELDEN (2012), "Costly Transparency", *Journal of Public Economics*, 96, 142-150.
- HERMALIN, Benjamin (1993), "Managerial Preferences Concerning Risky Projects", *Journal of Law, Economics and Organization*, 9, 127-135.
- MASKIN, Eric and Jean TIROLE (2004), "The politician and the judge", *The American Economic Review*, 94(4), 1034-1054.
- PALOMINO, Frédéric, and Andrea PRAT (2003), "Risk Taking and Optimal Contracts for Money Managers" *RAND Journal of Economics*, 34, 113-37.
- PRAT, Andrea (2005), "The Wrong Kind of Transparency", *The American Economic Review*, 95(3), 862-877.
- RAJAN, Raghuram (January 2008), "Bankers' Pay Is Deeply Flawed", *Financial Times*, <http://www.ft.com/cms/s/0/18895dea-be06-11dc-8bc9-0000779fd2ac.html>, (09/01/2008).
- SHI, Zhen (2012), "The Impact of Portfolio Disclosure on Hedge Fund Performance, Fees, and Flows". *Working paper, Arizona State University*.
- SIRRI, Eric R. and Peter TUFANO (1998), "Costly Search and Mutual Fund Flows", *Journal of Finance*, 53, 1589-1622.

Bağlılık Boyutlarının Tükenmişlik Boyutları Üzerindeki Etkisinin İncelenmesi

Yrd. Doç. Dr. Sema POLATCI

Gaziosmanpaşa Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü, TOKAT

Prof. Dr. Kadir ARDIÇ

Sakarya Üniversitesi, İşletme Fakültesi, İnsan Kaynakları Yönetimi Bölümü, SAKARYA

Blm. Uzm. Gülçin TÜRKAN

ÖZET

Bu çalışmanın amacı genel kabul görmüş örgütsel bağlılık yazınına göre üç boyutta incelenen bağlılık türleri olan duygusal, devam ve normatif bağlılığın, tükenmişlik düzeyi ve onun alt boyutları olan duygusal tükenme, duyarsızlaşma ve kişisel başarıda düşme üzerindeki etkisinin incelenmesidir. Bu amaç kapsamında çalışmada hem örgütsel bağlılık hem de tükenmişlik değişkenleri alt boyutları bağlamında ele alınmış ve bir model geliştirilmiştir. Araştırmanın örnekleme özel bir hastanede görev yapan 192 sağlık personelinde olmaktadır. Araştırma sonucunda elde edilen bulgulara göre duygusal ve normatif bağlılığın artması duygusal tükenme ve duyarsızlaşmanın azalmasına, kişisel başarı hissini ise artmasına neden olmaktadır. Diğer yandan bir diğer örgütsel bağlılık alt boyutu olan devam bağlılığının artması ise tam tersine duygusal tükenme ve duyarsızlaşmanın artmasına, kişisel başarı hissini ise azalmasına neden olmaktadır.

***Anahtar Kelimeler:** Duygusal bağlılık, Devam bağlılığı, Normatif bağlılık, Duygusal tükenme, Duyarsızlaşma, Kişisel başarı*

***JEL Sınıflaması:** M10, M12, M54*

An Analysis about The Effects of Commitment Dimensions on The Burnout Dimensions

ABSTRACT

The purpose of this study was to explore the effect of commitment dimensions - affective commitment, continuance commitment, normative commitment- on the burnout dimensions - emotional exhaustion, depersonalization, personal accomplishment. Within this aim a model was developed which handle the dimensions of organizational commitment and burnout. The sample of this study consists of 192 health personnel working in a private hospital. According to the results increase in affective and normative commitment cause decrease in emotional exhaustion and depersonalization, also increase in personal accomplishment. On the other hand increase in continuance commitment causes increase in emotional exhaustion and depersonalization, also decrease in personal accomplishment.

***Key Words:** Affective commitment, Continuance commitment, Normative commitment, Emotional exhaustion, Depersonalization, Personal accomplishment*

***JEL Classification:** M10, M12, M54*

Giriş

Örgütsel davranış yazını pozitif ve negatif pek çok kavramı içermektedir. En çok araştırılan pozitif kavramların başında örgütsel bağlılık, en çok araştırılan negatif kavramların başında ise tükenmişlik gelmektedir. Bunun nedeni örgüt ile işgören arasındaki etkileşimin kalitesinden kaynaklanan örgüte bağlılık ve tükenmişliğin işgöreni ve dolayısıyla da örgütü ciddi anlamda etkilemesidir.

Yazındaki çalışmalarda sıkça örgütsel bağlılık ve tükenmişlik arasındaki ilişki araştırılmıştır (Leiter ve Maslach, 1988; Liu, 1996; Güneş, vd., 2009; Çetin, vd., 2011). Ancak bahsi geçen araştırmalarda genellikle hem örgütsel bağlılık ve tükenmişlik tek boyutlu olarak ele alınmış, hem de değişkenler arasındaki ilişki incelenirken birinin diğerine etkisi üzerinde durulmamıştır. Bu çalışmada örgütsel bağlılık ve tükenmişliğin boyutları üzerinden analiz yapılmış ve örgütsel bağlılık boyutlarının tükenmişlik boyutları üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Etkin insan kaynakları çalışmaları için bu iki değişken arasındaki etkileşimin özellikle boyutlar bazında incelenmesinin önemli olduğu düşünülmektedir.

I. Örgütsel Bağlılık ve Boyutları

Örgütsel davranış yazınında sıkça işlenen kavramlardan birisi olan örgütsel bağlılık kavramı, pek çok araştırmaya konu olmuştur. Kavramın yazında sıkça kullanılmasının nedeni, işgören davranışlarını olumlu yönde etkileyen bu kavramın, hem bireysel hem de örgütsel açıdan pozitif etkiler yaratmasıdır.

Örgütsel bağlılık kavramı ile ilgili yazında pek çok tanım bulunmaktadır. Morrow (1983: 41) örgütsel bağlılığı psikolojik bir faktör olarak ifade etmiş, işgörenlerin örgütte kalma, örgüt için çaba gösterme ve örgütün amaç ve değerlerini benimsemesi olarak tanımlamıştır. Buradan hareketle örgütsel bağlılığın, işgörenin örgüte karşı olan sadakati ve görev yaptığı örgütün başarılı olması için gösterdiği çaba ile ilişkili bir tutum olduğunu söylemek mümkündür. Bu açıdan bakıldığında örgütsel bağlılık davranış biçiminin, işgörenlerin amirlerinin söylediklerini yapmaları şeklinde tanımlanabilen uyma davranışından farklı olduğu ortadadır (Eren, 2010: 555).

Örgütsel bağlılık yazını incelendiğinde örgütsel bağlılığın nasıl geliştiği konusunda iki farklı görüş dikkat çekmektedir. Mowday ve arkadaşları (1982) bu görüşleri temel alarak, örgütsel bağlılığı iki boyutta ele almıştır. Bu boyutlar tutumsal bağlılık ve davranışsal bağlılıktır. Tutumsal bağlılık işgörenin çalışma ortamını değerlendirmesi sonucunda oluşan ve onu örgüte bağlayan duygusal bir tepki iken; davranışsal bağlılık işgörenin geçmiş deneyimleri ve örgüte uyum sağlama durumlarına göre örgütlerine bağlı hale gelmelerini ifade etmektedir.

Meyer ve Allen (1984; 1991; Allen ve Meyer 1990) ise hem örgütsel bağlılık konusundaki çalışmaları incelemiş, hem de kendilerinin yürüttükleri araştırmalar sonucunda, örgütsel bağlılık ile ilgili geliştirilmiş olan kavramsal çerçevenin, kavramın tam olarak açıklanabilmesi için yeterli gelmediğini savunmuşlardır. Onlara göre örgütsel bağlılık psikolojik bir kavramdır ve üç ana boyutta incelenmelidir. İlk olarak Meyer ve Allen tarafından geliştirilmiş olan ve günümüzde örgütsel bağlılık araştırmalarında sıklıkla kullanılmakta olan bu boyutlar duygusal bağlılık, devam bağlılığı ve normatif bağlılıktır.

Duygusal Bağlılık: Psikolojik bir bağlılık türü olan duygusal bağlılık, işgörenlerin örgütün üyesi olmaktan dolayı mutlu olmasını sağlayan kişisel ve örgütsel değerlerin birbirleriyle uyumlu olması sonucu oluşmaktadır. İşgörenler kendi değerleri, fikirleri, kültürü, tutumları gibi özelliklerinin; örgütün değerleri, fikirleri, kültürü, tutumları gibi özellikleriyle ortak olduğunu algıladıklarında örgütlerine duygusal olarak bağlanmaktadır (Demirel, 2009:117; Ensher vd.

2001: 56). Araştırmalar işle ya da örgütle ilgili davranışları açıklamada en güçlü bağıllık boyutunun duygusal bağıllık olduğunu göstermektedir (Gümürlüoğlu ve Aygün, 2010:22).

Devam Bağıllığı: İşgörenin örgütte çalıştığı süre içerisinde harcadığı çaba, zaman ve emek, edindiği statü, para gibi kazanımlarını örgütten ayrılması sonucunda kaybedeceği düşüncesiyle oluşan bağıllıktır (Karahan, 2008:235; Yılmazer, 2010:238; Boylu vd., 2007:58). Diğer bir deyişle devam bağıllığı, işgörenin örgütten ayrılmanın beraberinde getireceği maliyeti yani, olumsuzlukları dikkate alması ve bir zorunluluk olarak örgütte kalmaya devam etmesi olarak tanımlanabilir (Meyer ve Allen, 1997: 11).

Normatif Bağıllık: Ahlaki bir bağıllık türü olan normatif bağıllık, örgütte kalmaya yönelik algılanan zorunluluğu ifade etmektedir (Çakar ve Ceylan 2005:56). Bu bağıllık türü işgörenin sadakat, görev, sorumluluk ve zorunluluk gibi hislerinden dolayı örgütte kalması ile ilişkilidir. Normatif bağıllığı yüksek olan bireyler, örgütte kalma veya örgüte bağıllık göstermenin doğru bir davranış olduğunu hissettikleri için örgüt üyeliğini sürdürmektedirler (Göksel ve Aydınant, 2012: 253).

Genel bir bakış açısı ile üç bağıllık türü incelendiğinde, duygusal bağıllığın isteğe, devam bağıllığının gereksinime, normatif bağıllığın ise yükümlülüğe bağlı bir örgütte kalma güdüsü olduğunu söylemek mümkündür (Obeng ve Ugboro, 2003).

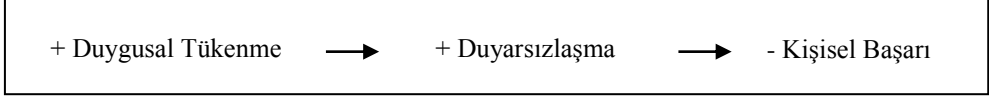
II. Tükenmişlik ve Boyutları

Son zamanlarda gündemdeki isimlerden de sıkça duyduğumuz bir iş hastalığı olan tükenmişlik sendromu, konusu itibariyle insanların işleri nedeniyle kurdukları ilişkiler ve bu ilişkilerin kötü gitmesiyle ortaya çıkan sorunlarla ilgilidir. İlk kez 1974 yılında Herbert Freudenberger tarafından “başarısız olma, yıpranma, enerji ve gücün azalması veya tatmin edilemeyen istekler sonucunda bireyin iç kaynaklarında meydana gelen tükenme durumu” şeklinde tanımlanmıştır (Freudenberger, 1974:159).

Maslach ve Jackson (1981)’a göre tükenmişlik, yoğun olarak insanlarla yüz yüze iletişim gerektiren mesleklerde daha fazla görülmektedir. Bu tarz mesleklerde, insanlara karşı duyulan sorumluluğun, nesnelere karşı duyulan sorumluluktan daha fazla olması nedeniyle, bu kişilerde tükenme riskinin daha yüksek olduğu çeşitli araştırmalarla ortaya konmuştur (Truch, 1980; akt. Ensari ve Tuzcuoğlu, 1995). Bu nedenle tükenmişlik; hizmet sektörü çalışanları olan doktorlar, hemşireler, hastabakıcılar, avukatlar, öğretmenler, akademisyenler, polisler, bankacılar, sosyal hizmet görevlileri, çocuk bakıcıları, çeşitli işletmelerin müşteri hizmetleri temsilcileri ve herhangi bir alanda yönetici kademesinde görev yapanlarda daha fazla görülmektedir (Maslach ve Zimbardo, 1982; Ensari ve Tuzcuoğlu, 1995; Ergin, 1995; Aslan, vd, 2005; Gündüz, vd., 2007; Campana ve Hammoud, 2014).

Tükenmişliğin en yaygın ve kabul gören tanımı, Christina Maslach tarafından yapılmıştır. Maslach tükenmişliği “iş gereği insanlarla yoğun bir ilişki içerisinde olan bireylerde görülen duygusal tükenme, duyarsızlaşma ve düşük

kişisel başarı hissi” olarak tanımlamıştır (Maslach ve Zimbardo, 1982:3; Maslach, Schaufeli ve Leiter, 2001:399). Şekil 1, Maslach’ın tükenmişlik modelindeki birbirini izleyen aşamaları göstermektedir.



Şekil 1. Maslach’ın Tükenmişlik Modeli

Maslach ve Jackson (1986) tükenmişliği duygusal tükenme, duyarsızlaşma ve kişisel başarıda düşmeden oluşan, “üç bileşenli bir psikolojik sendrom” şeklinde ifade etmişlerdir. Buna göre tükenmişlik yaşayan bireyde öncelikle duygusal tükenme, daha sonra duyarsızlaşma ve son olarak da kişisel başarıda düşme görülmektedir.

Duygusal Tükenme: Tükenmişliğin bireysel stres boyutunu temsil etmektedir. En önemli boyut olarak kabul edilen duygusal tükenme, aynı zamanda tükenmişliğin başlangıcı ve en net belirtisi olarak da görülmektedir (Maslach, Schaufeli ve Leiter, 2001). Duygusal tükenmenin temel nedeni aşırı iş yükü, işte yaşanan kişilerarası anlaşmazlıklar ve olumsuz çalışma koşullarıdır. Duygusal tükenme yaşayan işgörenler kendilerini bitkin ve kullanılmış hissetmekte, enerjilerini geri kazanmak için hiçbir kaynak bulamamaktadırlar (Maslach ve Goldberg, 1998) ve bunların bir sonucu olarak hizmet verdikleri kişilere geçmişte olduğu kadar verici ve ilgili davranmadıklarını hissetmektedirler. Tükenmişlik sendromu yaşayan bireylerin, durumlarını tanımlarken en çok kullandıkları belirtiler duygusal tükenme boyutu ile ilgili belirtilerdir. Tükenmişliğin üç boyutu arasında en çok rapor edilen ve en çok analiz edilen de duygusal tükenme boyutudur (Shirom, 1989).

Duyarsızlaşma: Tükenmişliğin kişilerarası iletişim boyutunu temsil etmektedir (Maslach ve Goldberg, 1998). Bu boyut sonucunda kişilerarası ilişkilerde meydana gelen bozulmalar, tükenmişliği bireysel bir problem olmaktan çıkarıp, örgüt geneline yayılan salgın bir hastalık haline getirmektedir. Bireyin işi gereği karşılaştığı diğer insanlara ve işine karşı soğuk, ilgisiz, katı, hatta insancıl olmayan tutumlar geliştirmesi olarak tanımlanabilen duyarsızlaşma, işe yönelik idealizmde önemli ölçüde azalmaya (Maslach, Schaufeli ve Leiter, 2001) ve hizmet verilen kişilere karşı olumsuz tutumlara neden olmaktadır. Duyarsızlaşma bir açıdan insanların kendilerini, tükenme ve hayal kırıklığından koruma ve yaşadıkları psikolojik gerginlikten bilinçli bir şekilde uzaklaştırabilmek için uyguladıkları bir savunma stratejisidir. Duyarsızlaşma yaşayan birey, psikolojik açıdan aldığı zararı azaltabilmek için insanlarla arasına bir tür “duygusal tampon” oluşturmaktadır (Maslach ve Goldberg, 1998).

Kişisel Başarı: Tükenmişliğin kişisel gelişme boyutunu temsil etmektedir. Düşük kişisel başarı hissi tükenmişliğin bir parçasını oluşturmaktadır ve çoğu zaman diğer iki boyutun bir sonucu olarak görülmektedir. Bu boyut kişinin kendisini olumsuz değerlendirme eğiliminde olmasını ifade etmektedir (Maslach, Schaufeli ve Leiter, 2001). Bireyin başkaları hakkında geliştirdiği

olumsuz düşünceler, bir süre sonra kendisi için de olumsuz düşünceler geliştirmesine neden olmaktadır. Tükenmişlik yaşayan kişi içinde ilerleyemediğini, boşuna çalıştığını, zaman harcadığını düşünerek suçluluk ve yetersizlik duygularına kapılmakta (Silah, 2005: 163), kendisini çaresiz hissederek yeteneklerini sorgulamaya başlamakta ve bu durum kişisel başarıda düşüşe neden olmaktadır (Cordes, Dougherty ve Blum, 1997).

III. Örgütsel Bağlılık ve Tükenmişlik Arasındaki İlişkiler

Örgütsel bağlılık ve tükenmişlik değişkenlerini konu alan araştırmaları farklı başlıklar altında toplamak mümkündür. Bu araştırmaların bir kısmı örgütsel bağlılığı tek boyutlu olarak ele almış ve örgütsel bağlılığın tükenmişlik ve boyutları ile ilişkisini incelemiştir. Bu yöndeki araştırmalarda genel olarak örgütsel bağlılık ile tükenmişlik arasında negatif yönlü bir ilişki olduğu tespit edilmiştir (Leiter ve Maslach, 1988; Liu, 1996). Bununla birlikte çalışmaların bazıları örgütsel bağlılığın daha çok duygusal tükenme ve kişisel başarıda düşme boyutu ile ilişkili olduğunu (Leiter ve Maslach, 1988: 306; Liu, 1996: 86), bazıları ise örgütsel bağlılığın sadece tükenmişliğin kişisel başarıda düşme boyutu ile ilişkili olduğunu (Haley, 2003: 61) savunmaktadır.

Konu ile ilgili araştırmaların bazıları ise örgütsel bağlılık ve tükenmişlik değişkenlerinin her ikisini de boyutlar bazında ele almış ve bu iki değişkenin boyutları arasındaki ilişkileri incelemiştir. Örneğin Güneş ve arkadaşları (2009)'nın bir kamu üniversitesi personeli üzerinde yaptıkları araştırmada tükenmişlik boyutlarından duygusal tükenmenin duygusal bağlılık ve normatif bağlılık ile, duyarsızlaşmanın normatif bağlılık ile ve kişisel başarının devam bağlılığı ile negatif yönde ilişkili olduğu belirlenmiştir. Diğer yandan Chuo (2003) duygusal bağlılıkla duyarsızlaşma arasında, devam bağlılığı ile kişisel başarı arasında ve normatif bağlılıkla duygusal tükenme ve duyarsızlaşma arasında negatif yönlü ilişkiler tespit etmiştir. Çetin ve arkadaşları (2011) ise duygusal ve normatif bağlılığın tüm tükenmişlik boyutları ile negatif yönde ilişkili olduğunu, devam bağlılığının ise hiçbir tükenmişlik boyutu ile ilişkili olmadığını saptamışlardır. Benzer sonuçlar farklı araştırmalarda da tekrarlanmıştır (Basami, vd., 2013).

Araştırmaların ancak çok küçük bir kısmı örgütsel bağlılık ve tükenmişlik arasındaki ilişkilerde daha öteye geçip, bu iki değişken arasındaki etkileşimi incelemiştir. Reilly (1994) hemşireler üzerinde yaptığı araştırmada örgütsel bağlılığın tükenmişlik üzerinde negatif yönde etkili olduğunu tespit etmiştir. Tan ve Akhtar (1998) ise Çin'de yaptıkları araştırmada duygusal tükenmenin normatif bağlılıktan etkilendiğini ortaya çıkarmışlardır. İki değişken arasındaki etkileşimi en ayrıntılı inceleyen araştırmalardan bir tanesi değişkenler arasındaki ilişkinin incelenmesi amacıyla ortaya konulmuş, fakat araştırmanın sonunda etkileşime de değinmiş olan Çetin ve arkadaşları (2011)'nin çalışmasıdır. Bu çalışma sonuçlarına göre örgütsel bağlılık boyutlarından duygusal bağlılık ve devam bağlılığı tükenmişlik boyutlarının tamamı üzerinde etkili olurken, normatif bağlılık sadece duygusal tükenme boyutu üzerinde etkili olmaktadır. Ayrıca duygusal bağlılık ve normatif bağlılık tükenmişlik boyutları üzerinde negatif

yönde etki yaparken, devam bağlılığının her üç tükenmişlik boyutu üzerinde de pozitif yönde etki yapması dikkat çekicidir.

Yazın taramasından da anlaşılacağı gibi örgütsel bağlılık boyutlarının tükenmişlik boyutları üzerindeki etkisinin araştırıldığı çalışma sayısı oldukça sınırlıdır. Bu nedenle bu çalışmada bağlılık boyutlarının tükenmişlik boyutları üzerindeki etkileri araştırılmıştır.

IV. Araştırmanın Yöntemi

A. Örneklem

Araştırmanın örneklemini Sakarya ili merkezinde bulunan bir özel sağlık kurumunda görev yapan 192 sağlık personeli oluşturmaktadır. Çalışmanın sağlık personeli üzerinde yürütülmesinin nedeni, daha önce kuramsal çerçevede de belirtildiği gibi sağlık personellerinin en fazla tükenmişlik yaşayan meslek grupları arasında yer almasıdır. Araştırma anketleri gönüllülük esasına göre ve kolayda örnekleme yöntemi ile 200 sağlık personeline dağıtılmış, geri dönen anket formlarından 192'si analize uygun bulunmuştur. Araştırmaya katılan sağlık personelinin yaş aralığı 18 ile 60 arasında olup, katılımcıların %43.2'si 26-35 yaş grubunda yer almaktadır. %59'u kadın olan katılımcıların, %63'ü evlidir.

B. Veri Toplama Araçları

Örgütsel Bağlılık Ölçeği: Örneklemin örgütsel bağlılık düzeyini belirlemek amacıyla Allen ve Meyer (1990) tarafından geliştirilmiş olan örgütsel bağlılık ölçeği kullanılmıştır. Ölçek Türkçe'ye Wasti (1999) tarafından uyarlanmıştır. Ölçek "Duygusal Bağlılık", "Devam Bağlılığı" ve "Normatif Bağlılık" olmak üzere üç boyut ve her bir boyutta 8 ifade olmak üzere toplam 24 ifadeden oluşmaktadır. Allen ve Meyer (1990) çalışmalarında örgütsel bağlılığın alt boyutları olan duygusal, devam ve normatif bağlılığa ilişkin Cronbach Alfa güvenilirlik katsayıları sırasıyla 0.84, 0.75 ve 0.79, Wasti (1999) tarafından yapılan araştırmadaki güvenilirlik katsayıları ise sırasıyla 0.84, 0.80 ve 0.70 olarak belirlenmiştir. Bu araştırmada ölçeğin alt boyutlarına ilişkin Cronbach Alfa güvenilirlik katsayıları duygusal bağlılık için 0.75, devam bağlılığı için 0.75 ve normatif bağlılık için 0.84 olarak bulunmuştur.

Wasti (1999) tarafından uyarlanan örgütsel bağlılık ölçeğinin seçilen örneklem için yapı geçerliliğini test etmek amacıyla LISREL paket programı kullanılarak doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Analiz sonucunda elde edilmiş olan değerler, araştırmada kullanılan örgütsel bağlılık ölçeğinin örneklem için yapı geçerliliğine sahip olduğunu göstermektedir ($\chi^2/df=3.02$, SRMR=0.05, CFI=0.95, NNFI=0.94).

Maslach Tükenmişlik Ölçeği: Araştırmaya katılan personelin tükenmişlik düzeyini ölçmek için Maslach ve Jackson (1981) tarafından geliştirilmiş olan ve Ergin (1992) tarafından Türkçe'ye uyarlanan Maslach Tükenmişlik Ölçeği kullanılmıştır. Toplam 22 ifadeden oluşan bu ölçek, tükenmişliği üç farklı boyut üzerinden ölçmektedir. Bu boyutlar ölçekte 9 ifade ile temsil edilen duygusal tükenme, 5 ifade ile temsil edilen duyarsızlaşma ve 8 ifade ile temsil edilen kişisel başarı alt boyutudur.

Maslach ve Jackson (1981)'in çalışmasında tükenmişliğin alt boyutları olan duygusal tükenme, duyarsızlaşma ve kişisel başarı hissinde azalmaya ilişkin Cronbach Alfa güvenilirlik katsayıları sırasıyla 0.86, 0.72 ve 0.74, Ergin (1992) tarafından yapılan araştırmadaki güvenilirlik katsayıları ise sırasıyla 0.83, 0.65 ve 0.72 olarak belirlenmiştir. Bu araştırmada ölçeğin alt boyutlarına ilişkin Cronbach Alfa güvenilirlik katsayıları duygusal tükenme için 0.88, duyarsızlaşma için 0.75 ve kişisel başarı hissinde azalma için 0.79 olarak bulunmuştur.

Bu araştırmada Ergin (1992) tarafından uyarlanan ölçeğin geçerliliği için doğrulayıcı faktör analizi yapılmış ve analiz sonucunda elde edilen değerlerin ölçeğin geçerliliği için yeterli kanıt sağladığı değerlendirilmektedir ($\chi^2/df=2.89$, SRMR=0.04, CFI=0.92, NNFI=0.91).

V. Bulgular

Analizin ilk aşamasında katılımcıların örgütsel bağlılık ve tükenmiş değişkenleri ve bu değişkenlerin alt boyutlarına ilişkin elde edilen verilerin ortalama, standart sapma ve değişkenlerin alt boyutları arasındaki korelasyonlara bakılmıştır. Araştırmada yer alan değişkenlere ilişkin elde edilen verilerin ortalama ve standart sapmaları ile korelasyon katsayıları Tablo 1'de görülmektedir.

Tablo 1. Değişkenlere İlişkin Ortalama, Standart Sapma ve Korelasyon Katsayıları

		Ort.	S.S.	1	2	3	4	5
1	Duygusal bağlılık	3,22	,70					
2	Devam bağlılığı	2,67	,72	-,036				
3	Normatif bağlılık	2,78	,80	,666**	,286**			
4	Duygusal tükenme	2,81	,83	-,470**	,062	-,487**		
5	Duyarsızlaşma	2,31	,80	-,483**	,140	-,412**	,755**	
6	Kişisel başarı	3,59	,68	,474**	-,173*	,366**	-,394**	-,508**

*p<0.05, **p<0.01

Korelasyon analizi sonuçlarına göre duygusal bağlılık ile duygusal tükenme ($r=-0.470$, $p<0.01$) ve duyarsızlaşma ($r=-0.483$, $p<0.01$) negatif yönde, kişisel başarı ise pozitif yönde ($r=0.474$, $p<0.01$) ilişkilidir. Devam bağlılığı ile tükenmişlik alt boyutlarından sadece kişisel başarı ($r=-0.173$, $p<0.05$) negatif yönlü ilişkilidir. Normatif bağlılık ise duygusal tükenme ($r=-0.487$, $p<0.01$) ve duyarsızlaşma ($r=-0.412$, $p<0.01$) ile ters, kişisel başarı ($r=0.366$, $p<0.01$) ile aynı yönde ilişkilidir.

Örgütsel bağlılık alt boyutlarının tükenmişlik alt boyutları üzerindeki etkisinde örneklemin demografik özellikleri açısından değişkenler arasında bir farklılık olup olmadığını tespit etmek amacıyla fark analizleri yapılmıştır. Öncelikle yapılan t testi sonucunda cinsiyet değişkeninin araştırmaya konu olan örgütsel bağlılık ve tükenmişlik alt boyutları üzerinde anlamlı bir farklılaşmaya neden olup olmadığı araştırılmıştır. Analiz sonucunda kadın ve erkek işgörenlerin sadece duygusal bağlılık ve duygusal tükenme algıları arasında anlamlı bir

farklılık olduğu belirlenmiştir ($p<0.05$). Buna göre erkek işgörenlerin daha yüksek düzeyde duygusal bağlılık yaşarlarken, kadın işgörenler daha fazla duygusal tükenme yaşamaktadırlar. Medeni durum açısından örneklem incelendiğinde evli işgörenlerin duygusal bağlılık düzeylerinin bekarlardan yüksek olduğu tespit edilmiştir. Sahip olunan çocuk sayısı açısından bakıldığında ise 1 tane çocuğu olanların hiç çocuğu olmayanlardan daha yüksek düzeyde duygusal bağlılık seviyesine sahip oldukları, hiç çocuğu olmayanların ise 1 ve 2 çocuğu olanlardan daha fazla duygusal tükenme algıladıkları tespit edilmiştir.

Örgütsel bağlılık alt boyutlarının tükenmişliğin her bir alt boyutunu etki düzeyini tespit etmek amacıyla çoklu regresyon analizi yapılmıştır. Regresyon analizinde örnekleme ait cinsiyet, medeni durum ve çocuk sayısı değişkenleri birinci aşamada girilerek kontrol altına alınmıştır. İkinci aşamada ise örgütsel bağlılık alt boyutlarının tükenmişlik alt boyutları üzerindeki etkilerine bakılmıştır. İlk analizde örgütsel bağlılık alt boyutlarının tükenmişlik alt boyutlarından duygusal tükenme üzerindeki etkisine bakılmış, elde edilen değerler Tablo 2’de verilmiştir.

Tablo 2. Duygusal Tükenme Alt Boyutuna İlişkin Regresyon Analizi Sonuçları

	β	R^2	Düzeltilmiş R^2	F
Duygusal Bağlılık	-0.173*	0.344	0.322	16.142**
Devam Bağlılığı	0.150*			
Normatif Bağlılık	-0.385**			

* $p<0.05$, ** $p<0.01$

Çoklu regresyon analizi sonuçlarına göre örgütsel bağlılığın boyutları, tükenmişliğin duygusal tükenme alt boyutunu etkilemektedir. Bu etki duygusal ve normatif bağlılık için negatif yönde, devam bağlılığı için ise pozitif yöndedir. Diğer yandan üç örgütsel bağlılık alt boyutunun bir arada duygusal tükenme değişkenindeki varyansın %32’sini açıkladıkları da tespit edilmiştir ($F=16.142$, $p<0.01$). Beta katsayılarına bakıldığında normatif bağlılığın duygusal tükenmenin en önemli yordayıcısı olduğu görülmektedir ($\beta=-0.385$, $p<0.01$).

Örgütsel bağlılık alt boyutlarının duyarsızlaşma alt boyutu üzerindeki etkisini incelemek amacıyla ayrı bir regresyon analizi yapılmıştır. Analiz sonuçlarına Tablo 3’te görülmektedir.

Tablo 3. Duyarsızlaşma Alt Boyutuna İlişkin Regresyon Analizi Sonuçları

	β	R^2	Düzeltilmiş R^2	F
Duygusal Bağlılık	-0.286**	0.316	0.294	14.276**
Devam Bağlılığı	0.193**			
Normatif Bağlılık	-0.254**			

* $p<0.05$, ** $p<0.01$

Tablo 3’te de görüldüğü gibi duygusal ve normatif bağlılık duyarsızlaşmayı negatif yönde etkilerken, devam bağlılığı duyarsızlaşmayı pozitif yönde etkilemektedir. Üç örgütsel bağlılık alt boyutunun bir arada duyarsızlaşma alt boyutunu açıklama oranı %29’dur ($F=14.276$, $p<0.01$). Örgütsel bağlılık alt boyutları arasında duyarsızlaşma üzerinde en fazla etkiye sahip olan alt boyutun ise duygusal bağlılık olduğunu söylemek mümkündür ($\beta=-0.286$, $p<0.01$)

Çalışmada son olarak örgütsel bağlılık alt boyutlarının kişisel başarı alt boyutu üzerindeki etkisi incelenmiştir. Analiz sonuçlarını özetleyen tablo aşağıda görülmektedir.

Tablo 4. Kişisel Başarı Alt Boyutuna İlişkin Regresyon Analizi Sonuçları

	β	R ²	Düzeltilmiş R ²	F
Duygusal Bağlılık	0.318**	0.271	0.247	11.455**
Devam Bağlılığı	-0.221**			
Normatif Bağlılık	0.215*			

*p<0.05, **p<0.01

Kişisel başarı alt boyutu açısından bakıldığında, duygusal bağlılık ve normatif bağlılık kişisel başarı hissini pozitif yönde etkilerken, devam bağlılığı kişisel başarı hissini negatif yönde etkilemektedir. Üç örgütsel bağlılık alt boyutu bir arada kişisel başarı hissindeki varyansın yaklaşık %25'lik kısmını açıklamaktadırlar. Kişisel başarı hissine en fazla etki yapan örgütsel bağlılık alt boyutu ise duygusal bağlılıktır ($\beta=0.318$, $p<0.01$).

Tartışma ve Sonuç

Bu çalışmada örgütsel davranış yazını için büyük önem taşıyan örgütsel bağlılık ve tükenmişlik kavramları arasındaki etkileşim ilişkisi ve tükenmişlik kavramlarının alt boyutları bazında incelenmiştir. Bu inceleme yazında kabul görmüş ve sıkça kullanılmakta olan Allen ve Meyer (1990) tarafından ortaya konulmuş olan örgütsel bağlılık boyutları ile Maslach ve Jackson (1981) tarafından ortaya konulmuş olan tükenmişlik boyutları temel alınarak yapılmıştır.

Yazında çoğunlukla bu iki değişken ve/veya bu değişkenlerin alt boyutları arasındaki ilişkiler incelenmiştir. Bu çalışmada da öncelikle değişkenlerin alt boyutları arasındaki ilişkilere değinilmiştir. Buna göre duygusal bağlılık ve normatif bağlılık ile duygusal tükenme ve duyarsızlaşma arasında negatif, kişisel başarı arasında ise pozitif yönlü ilişki tespit edilmiştir. Devam bağlılığı alt boyutunun ise tükenmişlik alt boyutlarından sadece kişisel başarı hissi ile negatif yönlü ilişkili olduğu tespit edilmiştir. Elde edilen sonuçlar yazın ile paralellik göstermektedir (Çetin, vd., 2011; Güneş, vd., 2009; Chuo, 2003). Diğer yandan korelasyon analizi sonucunda elde edilen bulgular tükenmişliğin duygusal tükenme ve duyarsızlaşma alt boyutları ile kişisel başarı alt boyutunun farklı yönlerde olduğunu ispatlar niteliktedir.

Regresyon analizi sonucunda elde edilen bulgular ise işgörenlerin tükenmişlik düzeylerini azaltma yönünde daha sağlıklı bilgiler sunmaktadır. Analiz sonuçlarına göre duygusal ve normatif bağlılığın artması duygusal tükenme ve duyarsızlaşmanın azalmasına, kişisel başarı hissini ise artmasına neden olmaktadır. Diğer yandan bir diğer örgütsel bağlılık alt boyutu olan devam bağlılığının artması ise tam tersine duygusal tükenme ve duyarsızlaşmanın artmasına, kişisel başarı hissini ise azalmasına neden olmaktadır. Bu sonuç yazındaki diğer araştırma sonuçları ile paralellik göstermektedir (Çetin, vd., 2011).

Bu sonuçlar ışığında örgüt çalışanlarının tükenmişlik düzeylerini düşürmek amacıyla örgütsel bağlılıktan yararlanmanın faydalı olacağını söylemek mümkündür. Ancak tükenmişlik üzerinde örgütsel bağlılık alt boyutlarının her

birinin aynı yönde etki yapmadıkları görülmüştür. Buradan hareketle örgütsel bağlılık alt boyutlarından duygusal bağlılık ve normatif bağlılık olumlu ve faydalı bağlılık boyutları olup, tükenmişlik düzeyi üzerinde de azaltıcı etki yaparlarken, devam bağlılığı oldukça farklı bir etkiye neden olmaktadır. İşgörenlerin devam bağlılık düzeylerinin artması onların duygusal tükenme ve duyarsızlaşma yaşamalarına ve kişisel başarı hislerinin düşmesine neden olmaktadır. Bu nedenle örgütteki lider ve yöneticiler ile insan kaynakları departmanlarına düşen görev, işgörenlerin örgüte bağlılıklarını bir mecburiyet olmaktan çıkarılıp, gönüllülük esasına dayalı ve aidiyet duygusu ile bağlılık haline getirmektir.

KAYNAKÇA

- Allen, N. J. ve Meyer, J. P. (1990), "The Measurement and Antecedents of Affective, Continuance and Normative Commitment to the Organization", *Journal of Occupational Psychology*, Vol. 63, 1-18.
- Aslan, D., Kiper, N., Karağaoğlu, E., Topal, F., Güdük, M. ve Cengiz, Ö. S. (2005), *Türkiye'de Tabip Odalarına Kayıtlı Olan Bir Grup Hekimde Tükenmişlik Sendromu ve Etkileyen Faktörler*, Türkiye Tabip Odaları Birliği Yayınları, Ankara.
- Basami, A., Chizari, M. ve Abbasi, E. (2013), "Investigating Relationship between Job Burnout and Organizational Commitment among Extension Workers in Kurdistan Province", *International Journal of Humanities and Social Science Invention*, 10(2), 63-67.
- Boylu, Y., Elbeyi, P. ve Gücer, E. (2007), "Akademisyenlerin Örgütsel Bağlılık Düzeyleri Üzerine Bir Araştırma", *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar Dergisi*, Cilt 44, Sayı 511, s.55-74.
- Campana, K. L. ve Hammoud, S. (2014), "Incivility form Patients and Their Families: Can Organizational Justice Protect Nurses from Burnout?", *Journal of Nursing Management*, in press.
- Chuo, S. (2003), "The Relationship between Organizational Commitment and Burnout", Yayınlanmamış Doktora Tezi, Alliant International University, California School of Organizational Studies, Los Angeles.
- Cordes, C. L., Dougherty, T. W. ve Blum, M. (1997), "Patterns of Burnout among Managers and Professionals: A Comparison of Models", *Journal of Organizational Behaviour*, 18(6): 685-701.
- Çakar, D. N. ve Ceylan, A. (2005), "İş Motivasyonunun Çalışan Bağlılığı ve İşten Ayrılma Eğilimi Üzerindeki Etkileri", *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, Cilt 6, Sayı 1, İstanbul, s.52-66.
- Çetin, F., Basım, H. N. ve Aydoğan, O. (2011), "Örgütsel Bağlılığın Tükenmişlik ile İlişkisi: Öğretmenler Üzerine Bir Araştırma", *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 25, 61-70.
- Demirel, Y. (2009), "Örgütsel Bağlılık ve Üretkenlik Karşıtı Davranışlar Arasındaki İlişkiye Kavramsal Yaklaşım", *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt 8, No 15, İstanbul, s.115-132.
- Ensari, H. ve Tuzcuoğlu, S. (1995), "Marmara Üniversitesi'ne bağlı Fakültelerde Görev Yapan Yönetici ve Öğretim Elemanlarının Meslekten Yılgınlıklarında Kişilik Özelliklerinin Rolü", *Öneri Dergisi*, 2(11): 51-63.
- Ensher, A. E., Grant-Vallone, E. J. ve Donaldson, S. I. (2001), "Effects of Perceived Discrimination on Job Satisfaction, Organizational Commitment, Organizational Citizenship Behavior and Grievances", *Human Resource Development Quarterly*, Vol 12, No 1, p.53-72.
- Eren, E. (2010), *Örgütsel Davranış ve Yönetim Psikolojisi*, Beta Yayıncılık, 12. Baskı, İstanbul.
- Ergin, C. (1992), "Doktor ve Hemşirelerde Tükenmişlik ve Maslach Tükenmişlik Ölçeği'nin Uyarlanması", 7. Ulusal Psikoloji Kongresi Bilimsel Çalışmaları, Hacettepe Üniversitesi, Ed.: R. Bayraktar ve İ. Dağ, Ankara, 143-154.
- Ergin, C. (1995), "Akademisyenlerde Tükenmişlik ve Çeşitli Stres Kaynaklarının İncelenmesi", *Hacettepe Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Dergisi*, 12(1-2): 37-50.
- Freudenberger, H. J. (1974), "Staff Burnout", *Journal of Social Issues*, 30: 159-165.

- Göksel, A. Ve Aydın B. (2012), “Lider Üye Etkileşimi Düzeyinin Örgütsel Bağlılık Üzerine Etkisi: Görgül Bir Araştırma”, Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 17(2), 247-271.
- Gümüşlüoğlu, L. ve Aygün, Z. K. (2010), “Bilgi Çalışanlarının Adalet ve Güçlendirme Algılarının Örgüte, Lidere ve İşe Bağlılık Üzerindeki Etkileri”, *Türk Psikoloji Dergisi*, Cilt 25 Sayı 66, s.21-36.
- Gündüz, B., Erkan, Z. ve Gökçakan, N. (2007), “Polislerde Tükenmişlik ve Görülen Psikolojik Belirtiler”, *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 16(2), 283-298.
- Güneş, İ., Bayraktaroğlu, S. ve Özen Kutanis, R. (2009), “Çalışanların örgütsel Bağlılık ve Tükenmişlik Düzeyleri Arasındaki İlişki: Bir Devlet Üniversitesi Örneği”, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(3), 481-497.
- Haley, G. R. (2003). “The Relationship between Burnout and Organizational Commitment in Academic Oncologists” Yayınlanmamış Doktora Tezi, Nova Southeastern University, Florida.
- Karahan, A. (2008), “Çalışma Ortamındaki Statü Farklılıklarının Örgütsel Bağlılığa Etkisi”, *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt 10, Sayı 3, Afyon, s.231-246.
- Leiter, M. P. ve Maslach, C. (1988), “The Impact of Interpersonal Environment on Burnout and Organizational Commitment”, *Journal of Organizational Behavior*, Vol. 9(4), 297-308.
- Liu, H. (1996). “Burnout and Organizational Commitment Among Staff of Publicly Funded Substance Abuse Treatment Programs” Yayınlanmamış Doktora Tezi, University of Maryland, College Park, Maryland.
- Maslach, C. ve Goldberg, J. (1998), “Prevention of Burnout: New Perspectives”, *Applied and Preventive Psychology*, 7: 63-74.
- Maslach, C. ve Jackson, S. E. (1986), *Maslach Burnout Inventory Manual (2nd Ed.)*, Paulo Alto, Ca: Consulting Psychologist Press.
- Maslach, C. ve S. E. Jackson (1981), “The Measurement of Experienced Burnout”, *Journal of Occupational Behavior*, 2: 99-113.
- Maslach, C. ve Zimbardo, P. G. (1982), *Burnout – The Cost of Caring*, Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, New Jersey.
- Maslach, C., Schaufeli, W. B. ve Leiter, M. P. (2001), “Job Burnout”, *Annual Review Psychology*, 52: 397-422.
- Meyer, J. P. ve Allen, N. J. (1984), “Testing the “Side-Bet Theory” of Organizational Commitment: Some Methodological Considerations”, *Journal of Applied Psychology*, 69, 372-378.
- Meyer, J. P. ve Allen, N. J. (1991), “A Three-Component Conceptualization of Organizational Commitment”, *Human Resource Management Review*, 1, 61-89.
- Meyer, J. P. ve Allen, N. J. (1997), *Commitment in the Workplace*, Sage, Thousand Oaks.
- Morrow, P. C. (1983), “Concept Redundancy in Organizational Research, The Case of Work Commitment”, *Journal of Occupational Behavior*, 34, ss. 40-56.
- Mowday, R. T., Porter, L. W. ve Steers, R. M. (1982), *Employee-Organization Linkages: The Psychology of Commitment, Absenteeism and Turnover*, New York: Academic Press.
- Obeng, K. ve Ugboro, I. (2003), “Organizational Commitment among Public Transit Employees: An Assessment Study”, *Journal of the Transportation Research Forum*, 57(2), 83-89.
- Reilly, N. P. (1994), “Exploring a Paradox: Commitment as a Moderator of the Stressor-Burnout Relationship”, *Journal of Applied Social Psychology*, 24(5), 397-414.
- Shirom, A. (1989), *Burnout in Work Organizations*, (Eds.) C. L. Cooper ve I.T. Robertson, International Review of Industrial and Organizational Psychology, 25-48, New York, Wiley.
- Silah, M. (2005), *Endüstriyel Çalışma Psikolojisi*, Seçkin Yayıncılık, 2. Baskı, Eskişehir.
- Tan, D. S. K. ve Akhtar, S. (1998), “Organizational Commitment and Experienced Burnout: An Exploratory Study from a Chinese Cultural Perspective”, *The International Journal of Organizational Analysis*, Vol. 6(4), 310-333.
- Wasti, A. S. (1999). “Organizational Commitment in a Collectivist Culture: The Case of Turkey” Yayınlanmamış Doktora Tezi, University of Illinois, Urban-Illinois.

S. Polatcı & K. Ardıç & G. Türkan / Bağlılık Boyutlarının Tükenmişlik Boyutları Üzerindeki Etkisinin İncelenmesi

Yılmaz, A. (2010), “Örgütsel Bağlılık ve Ekstra Rol Davranışı Arasındaki İlişkiler: İmalat Sektöründe Bir Araştırma”, *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt 5, Sayı 2, Eskişehir, s.236-250.

Analyzing The Relationship Among The GDP - Current Account Deficit and Short Term Capital Flows: The Case of Emerging Markets

Yrd. Doç. Dr. Yusuf Ekrem AKBAŞ

Adıyaman Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü, ADIYAMAN

Yrd. Doç. Dr. Fuat LEBE

Adıyaman Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü, ADIYAMAN

Yrd. Doç. Dr. Osman ULUYOL

Adıyaman Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü, ADIYAMAN

ABSTRACT

In this study, it was analyzed if there was causal relationship among the current deficit, short term capital flows and economic growth in emerging markets. Before causality test was done, CD_{LM} tests were done in order to the fact that to be able to determine if there was cross section dependence in countries form the panel. At the end of CD_{LM} tests cross section dependence in emerging markets form the panel was determined. Then, panel causality test developed was done. According to the result of panel causality test bidirectional causality between current account deficit and GDP, unidirectional causality from short term capital flows to current deficit and GDP were determined.

Key Words: GDP, current account deficit, short term capital flows, panel causality, emerging markets.

JEL Classification: C31, C33, F32

GDP-Cari İşlem Açığı ve Kısa Vadeli Sermaye Akımları Arasındaki İlişkinin Analizi: Yükselen Piyasalar Örneği

ÖZET

Bu çalışmada, cari işlemler açığı, kısa vadeli sermaye akımları ve GDP arasında yükselen ekonomilerde nedensellik ilişkisinin olup olmadığı analiz edilmiştir. Nedensellik testi yapılmadan önce, paneli oluşturan ülkelerde yatay kesit bağımlılığı olup olmadığını tespit edebilmek için CD_{LM} testler yapılmıştır. CD_{LM} testlerinin sonucunda, paneli oluşturan yükselen ekonomilerde yatay kesit bağımlılığı tespit edilmiştir. CD_{LM} testlerinden sonra panel nedensellik testi yapılmıştır. Panel nedensellik testleri sonucunda, cari işlem açığı ile GDP arasında çift yönlü, kısa vadeli sermaye akımlarından cari işlem açığına ve GDP'ye doğru tek yönlü nedensellik belirlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: GDP, cari işlemler açığı, kısa vadeli sermaye hareketleri, panel nedensellik, yükselen piyasalar.

JEL Sınıflaması: C31, C33, F32

I. Introduction

Short-term capital flows and current account deficits are extremely important issues for every economy. A current account deficit is an adverse event, because of the damage it does to a country's economic balance, but it is observed in many developing economies. In this context, the problem is not having a current account deficit; rather, it is how to finance current account deficit or whether current account deficit makes economic growth unsustainable.

Capital balance is extremely important with regard to balance of payments in the economies that primarily have a high current account deficit. A deficit that has been occurred in the balance of payments on a current account could be wiped out with an increase of capital transactions.

Exchange rates are determined according to exchange supply and demand, and intervention of the central bank in the balance of payments makes the official reserve account trivial under a flexible exchange rate regime. Therefore, capital flow is extremely important for economies that want to avoid balance of payments problems and other macro-economic variables in a current account deficit situation.

One of the tools that can be used as a solution for current account deficit is short-term capital flow. Short-term flows, also referred as “hot money”, usually tend to flow into markets with high interest and profitability rates. Moreover, short-term capital in-flows, which finance the current account deficit, have a positive effect on economic growth by strengthening the financial structure of companies in the stock market. Therefore, this effect remains a subject of discussion with regard to its sustainability. In addition, short-term capital flows may mean sudden economic input or output. Short-term capital flows suddenly may lead to another country because of interest rate differentials between countries and co-integrating the countries because of globalization. This could therefore have a negative effect on economies, so some measures should be taken to prevent short-term flows from making sudden market impacts.

The purpose of our study was to determine the relationship between economic growth and short-term capital flows, and the current budget deficit in G7 countries, in recent years. The results offer an innovative contribution to the existing literature.

The present study is described in separate sections as follows: the literature is reviewed in the first section; the second section introduces the data and methods; the third section details the empirical results we obtained via the use of econometric methods; and the results are discussed and evaluated in the final section.

II. Literature Review

No previous studies have investigated economic growth, current account deficit and short-term capital movements all together; rather, attempts have been made to study only one or two of these variables. Therefore, some studies have examined current deficit and short-term capital flows, others have assessed current account deficit and economic growth, and yet others have investigated short-term capital flows and economic growth.

After conducting a panel data analysis on 23 countries, including Latin America, East Asia, Africa and the Organization for Economic Co-Operation and Development (OECD), Fisher (1993) concluded that current account deficit has a negative effect on economic growth. Hepaktan and Cinar (2012) used the panel co-integration test to analyze whether any relationship existed between economic growth and current account deficit in 27 OECD countries, between 1975 and

2008. From their results, they concluded that there is indeed a relationship, and that it is one that is long-term. In their study in over 20 developed countries, covering the period between 1971 and 1993, and applying a vertical cross-section model, Debelle and Faruqee (1996) asserted that there is a causal relationship between economic growth and current account deficit. Bagnai and Manzochi (1999) identified the transformations in the current account deficit balance of 49 developing countries using structural fraction tests, and analyzed the relationships between economic growth and other macro-economic variables using panel data. The results show some discrepancies with those obtained by Debelle and Faruqee (1996), in that they indicated that the increases in growth rate lead to current processes deficit by giving way to current account deficit results on the negative side. Milesi-Ferreti and Razin (1999) studied the triggers of continuous and high-rate decreases in terms of current account deficit in over 105 middle- or low-income countries using the OLS and Probit models. The results showed that there was no systematic relationship between decrease in the growth rate and fluctuation in the current account deficit. Calderon et al. (1999) analyzed the relationship between basic macro-economic variables and current account deficit in 44 developing countries between 1966 and 1994, using panel data and generalized moment methods (GMM), and showed that there is a co-extensive and weak relationship between growth rate and current deficit.

Chin and Prasad (2000) studied the determiners of current deficit balance in 71 developing and developed countries between 1971 and 1995, using the OLS and panel data methods. The results were contrary to those obtained by Debelle and Faruqee (1996), in that they observed a weak relationship between growth rate and current account deficit in developing and developed countries. As a result of his analysis, based on time series' and panel data obtained from 25 developed countries, Freund (2000) noticed that there was a positive causality from economic growth to current account deficit, in a similar manner to Debelle and Faruqee (1996) and Bagnai and Manzochi (1999). Bussiere et al. (2004) studied the determiners of current deficit in developing and developed countries using the panel data constant effect, OLS with panel data puppet variables, and GMM, and determined that a weak statistical and co-extensive relationship exists between economic growth and current account deficit, in accordance with the results of a study conducted by Chin and Prasad (2000).

III. Data and Methodology

We analyzed the causality relationships between gross domestic product (GDP), current account deficit and short-term capital flows of 20 emerging markets selected according to data availability, namely, Brazil, Chile, China, Colombia, the Czech Republic, Egypt, Hungary, India, Indonesia, South Korea, Malaysia, Mexico, Morocco, Peru, The Philippines, Poland, Russia, South Africa, Thailand, and Turkey, over the long-term period of 1990-2011. The datasets were obtained from the electronic database of the World Bank, and the data used are shown in Table 1.

Table 1: Data Set

Variables	Explanations	Source
$EB_{i,t}$	Gross domestic product (%)	World Bank
$CA_{i,t}$	Current account deficit (% GDP)	World Bank
$KSA_{i,t}$	Short term capital flows (only portfolio investment, % GDP)	World Bank

A. Cross-Section Dependence

Cross-section dependency can be explained as a situation which a shock happen in units forming panels in terms of economics, then the other units of the panel are also affected by this shock. In terms of econometrics, as units forming panels are related to error terms in the panel data model, which is given in equation (1).

$$y_{it} = \alpha_i + \beta_i x_{it} + \varepsilon_{it} \tag{1}$$

$$Cov(\varepsilon_{it}, \varepsilon_{ij}) \neq 0$$

A variety of tests may be used to analyze cross-section dependency in panel data. In this study, we used tests that were developed by Breusch-Pagan (1980) CD_{LM1} , Pesaran (2004) CD_{LM2} , Pesaran (2004) CD_{LM} , and Pesaran-Yamagata (2008), CD_{LM1} adj.

The CD_{LM1} test is calculated as shown below:

$$CD_{LM1} = T \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{\rho}_{ij}^2 \tag{2}$$

This test is based on the sum of correlation coefficient squares among cross-section residuals, which are obtained from OLS. The test, which has $N(N-1)/2$ degrees of freedom, is used when N is constant and $T \rightarrow \infty$. The null hypothesis and alternate hypothesis are given below:

H_0 : No relationships between cross-sections.

H_1 : Relationships exist between cross-sections.

The CD_{LM2} test is calculated as shown below:

$$CD_{LM2} = \sqrt{\frac{1}{N(N-1)}} \left[\sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N T \hat{\rho}_{ij} \right] \sim N(0,1) \tag{3}$$

In this equation, $\hat{\rho}_{ij}^2$ shows the estimation of the sum of cross-section residuals. The test that is used when N and T are great ($T \rightarrow \infty$ and $N \rightarrow \infty$) is asymptotically normal distribution.

The CD_{LM} test is calculated using the formula below:

$$CD_{LM} = \sqrt{\frac{2T}{N(N-1)}} \left[\sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{\rho}_{ij} \right] \sim N(0,1) \tag{4}$$

This test, which is asymptotically standard normal distribution, is based on the sum of correlation coefficient squares among cross-section residuals, and is used when $T > N$ and $N > T$. The null and alternative hypothesis of this test is similar to the CD_{LM1} and CD_{LM2} tests.

Finally, the CD_{LM1adj} test is a modified version of the CD_{LM1} test, and is formulated as shown below.

$$CD_{LM1adj} = \frac{1}{CD_{LM1}} \left[\frac{(T-k)\rho_{ij}^2 \mu T_{ij}}{\sqrt{v_{ij}^2}} \right] \sim N(0,1) \tag{5}$$

B. Panel Causality Test

We used the panel causality test, developed by Emirtmahmutolgu and Kose (2011), which can be employed in both cross-section dependence and cross-section independence.

In order to perform the causality test, the heterogeneous panel VAR(ki) model is considered:

$$\begin{aligned} Z_{it} &= \mu_i + A_{i1}Z_{i,t-1} + \dots + A_{ik_i}Z_{i,t-k_i} + u_{i,t} \\ i &= 1, 2, \dots, N \quad t = 1, 2, \dots, T \end{aligned} \tag{6}$$

where μ_i stands for p dimensional vector of fixed effect; $A_{i1} \dots A_{ik_i}$ stands for fixed ($p \times p$) matrices of parameters. $u_{i,t}$ shows the column vector of error terms,

$$E(u_{it}) = 0 \text{ and } V(u_{i,t}) = \sum_{u_i} \text{ are positive definite covariance matrices, and } k_i \text{ is}$$

lag structure, which may differ across cross section units.

This test is based on the Toda-Yamamoto-Granger causality test. If variables in the VAR process are stationary, Wald statistics are valid. However, if variables contain unit roots, then Wald statistics have non-standard asymptotic distributions that may involve nuisance parameters (Sims et al., 1990: 113-115). Nonetheless, the Granger causality test is not valid for non-stationary variables. To avoid this problem, Toda and Yamamoto (1995) proposed a simple alternative approach for testing coefficient restrictions of a level VAR model.

The stability degrees of series, as described by Toda and Yamamoto (1995), are not important. Moreover, it is not necessary to ascertain whether or not the series' are co-integrated in order to perform this test. By adding lag length to maximum lag length, the VAR process is practiced.

We estimated the VAR ($k_i + d \max_i$) model for testing the null hypothesis as follows:

$$\begin{aligned} Z_{i,t} &= \mu_i + A_{i1}Z_{i,t-1} + \dots + A_{ik_i}Z_{i,t-k_i} \\ &+ \sum_{l=k_i+1}^{k_i+d \max_i} A_{il}Z_{i,t-l} + u_{i,t} \quad i = 1, 2, \dots, N \quad t = 1, 2, \dots, T \end{aligned} \tag{7}$$

If the lag length in equation (7) is $d \max_i$, it expresses the maximum stability ranks in the cross-section units.

In this test, Fisher test statistics (λ) were used in order to test Granger non-causality. λ is written as follows:

$$\lambda = -2 \sum_{i=1}^N \ln(pi) \quad i = 1, 2, \dots, N$$

pi is the p-value for Wald statistic of the i^{th} individual cross-section.

However, the Fisher test statistical limit distribution is not applied when there is cross-section dependency in the cross-sectional units. Therefore, bootstrap methodology is applied to the Granger causality test of cross-section dependency in this test.

We considered the VAR ($k_i + d \max_i$) model in the heterogeneous panel as follows:

$$x_{it} = \mu_i^* + \sum_{j=1}^{k_i+d \max_i} A_{11,ij} x_{i,t-j} + \sum_{j=1}^{k_i+d \max_i} A_{12,ij} x_{i,t-j} + u_{i,t}^* \quad (8)$$

$$y_{it} = \mu_i^y + \sum_{j=1}^{k_i+d \max_i} A_{21,ij} x_{i,t-j} + \sum_{j=1}^{k_i+d \max_i} A_{22,ij} x_{i,t-j} + u_{i,t}^y \quad (9)$$

So that d_{max} can be found and placed in equations (8) and (9), and estimates can be made again for each unit after the remainders are calculated.

IV. Empirical Findings

The results of the cross-section dependence tests are shown below.

Table 2: Test Results of Cross Section Dependence

Variables	CD _{LM1}		CD _{LM2}		CD _{LM}		Bias-adjusted CD Test	
	t-stat	p-value	t-stat	p-value	t-stat	p-value	t-stat	p-value
CA	260.506	0.001	3.617	0.000	2.512	0.006	44.298	0.000
EB	275.435	0.000	4.383	0.000	1.803	0.036	26.395	0.000
KSA	236.611	0.012	2.391	0.008	2.405	0.008	10.105	0.000
Model	291.893	0.000	5.227	0.000	1.361	0.087	20.790	0.000

The cross-section dependence tests showed that there were a cross-sectional dependence on both variables and model in emerging markets form the panel. So, Granger causality test cannot be used for it does not take into account cross section dependence in order to determine whether there is a causality relationship among the variables. Therefore, we used the panel causality test, developed by Emirmahmutoglu and Kose (2011). This test is based on the Toda-Yamamoto (1995) causality test, and order of stationary series, as well as adjustments of lag lengths of VAR which are necessary to estimate the VAR ($k_i + d \max_i$).

Table 3: The Results of ADF Test

Country	KSA		EB		CA		d_{max}
	Level	First Difference	Level	First Difference	Level	First Difference	
Brazil	0.001		0.000		0.014		1
Chile	0.012		0.050		0.248	0.000	1
China	0.383	0.021**	0.022		0.471	0.070	1
Colombia	0.469	0.000***	0.016		0.210	0.003	1
Czech Rep.	0.007		0.000		0.002		1
Egypt	0.001		0.335	0.000***	0.550	0.009	1
Hungary	0.003		0.029		0.204	0.004	1
India	0.092	0.000***	0.005		0.455	0.002	1
Indonesia	0.146	0.003***	0.038		0.349	0.004	1
Korea	0.001		0.003		0.004		1
Malaysia	0.180	0.006***	0.003		0.573	0.001	1
Mexico	0.002		0.001		0.310	0.000	1
Morocco	0.019		0.236	0.000***	0.809	0.003	1
Peru	0.006		0.017		0.454	0.000	1
Philippine	0.023		0.025		0.949	0.000	1
Poland	0.001		0.000		0.001		1
Russia	0.032		0.206	0.000***	0.080		1
South Africa	0.000		0.000		0.373	0.045	1
Thailand	0.032		0.009		0.274	0.003	1
Turkey	0.005		0.002		0.444	0.000	1

Note: The values presented in table are MacKinnon (1996) one-sided p-values. ***, ** and * indicate significance at the 1%, 5% and 10% level respectively

Table 3 shows that the series' of current account deficit is stationary at level in whole emerging markets countries. Colombia, India, Indonesia, Malaysia and China are stationary at first difference in short-term capital flows series, while Egypt, Morocco and Russia are also stationary at first difference in GDP series. After the order of stationary and lag length of VAR were specified, a causality relationship among the variables was observed, as shown in Tables 4, 5 and 6.

We determined bidirectional causality between current account deficit and GDP, as shown in Table 4. Causality between current account deficit and GDP is statistically significant at a 1% confidence level. In the Czech Republic and India, causal relationship from current account deficit to GDP is significant at the 1%, in Colombia and Brazil at the 5%, and in Chile, Hungary and Korea at the 10% confidence level. Causality from GDP to current account deficit is significant at the 5% confidence level. Causality from GDP to current account deficit is significant at 1% in Hungary and China, at 5% in Brazil and Thailand and at 10% level in Egypt.

Table 4: The Result of Panel Causality Test

Country	k_i	CA→GDP		GDP→CA	
		W_i	P_i	W_i	P_i
Brazil	1	13.403	0.004**	8.570	0.036**
Chile	2	7.525	0.057*	0.949	0.814
China	2	0.296	0.961	11.815	0.008***
Colombia	1	7.905	0.048**	1.437	0.697
Czech Republic	1	11.431	0.009***	0.608	0.895
Egypt	3	1.522	0.677	7.418	0.060*
Hungary	2	7.595	0.055*	35.244	0.000***
India	1	11.625	0.009***	4.299	0.231
Indonesia	1	1.636	0.651	4.150	0.246
Korea	1	6.453	0.094*	3.177	0.365
Malaysia	1	1.468	0.690	1.620	0.655
Mexico	1	2.397	0.494	2.698	0.441
Morocco	1	2.590	0.459	3.742	0.291
Peru	1	2.003	0.572	1.989	0.575
Philippine	1	5.325	0.149	4.385	0.223
Poland	1	5.923	0.115	0.138	0.987
Russia	1	2.548	0.467	2.840	0.417
South Africa	2	0.540	0.910	3.525	0.318
Thailand	1	2.462	0.482	9.085	0.028**
Turkey	1	1.744	0.627	3.110	0.375
Fisher Test statistic (λ)		70.165		62.382	
p-value		0.002***		0.015**	

Note: Lag orders k_i are selected by minimizing the Schwarz Bayesian criteria.

*** Indicate significance at the 1% level.

** Indicate significance at the 5% level.

* Indicate significance at the 10% level

Unidirectional causality from short-term capital flows to current account deficit was also determined, as shown in Table 5. In China and Malaysia, significance was at 10% and 1% confidence levels, respectively, for a causality relationship between short-term capital flows and current account deficit.

Table 5: The Result of Panel Causality Test

Country	k_i	CA→KSA		KSA→CA	
		W_i	P_i	W_i	P_i
Brazil	1	1.067	0.785	1.607	0.658
Chile	1	1.149	0.765	4.386	0.222
China	2	6.544	0.087*	7.725	0.052*
Colombia	3	0.670	0.880	2.988	0.393
Czech Republic	1	1.390	0.707	0.252	0.968
Egypt	1	0.327	0.954	0.549	0.907
Hungary	1	0.710	0.870	3.310	0.346
India	1	0.529	0.912	2.141	0.543
Indonesia	1	2.539	0.468	0.609	0.894
Korea	1	0.037	0.998	0.161	0.983
Malaysia	1	4.583	0.204	21.922	0.002***
Mexico	2	2.832	0.418	0.970	0.808
Morocco	1	0.939	0.815	2.578	0.461
Peru	1	1.880	0.597	1.664	0.644
Philippine	1	0.759	0.859	5.008	0.171
Poland	1	0.507	0.917	6.731	0.080*
Russia	1	1.207	0.751	4.034	0.257
South Africa	1	5.369	0.146	5.549	0.135
Thailand	3	0.388	0.942	2.890	0.408
Turkey	1	0.537	0.910	1.099	0.777
Fisher Test statistic (λ)		20.447		55.077	
p-value		0.999		0.057*	

Note: Lag orders k_i are selected by minimizing the Schwarz Bayesian criteria

*** Indicate significance at the 1% level.

** Indicate significance at the 5% level.

* Indicate significance at the 10% level.

Table 6 shows unidirectional causality from short-term capital flows to GDP. In Brazil and Hungary, significance was 1%, in Russia and Peru significance was at 5% and 10% confidence level, respectively, for a causality relationship from short-term capital flows to GDP

Table 6: The Result of Panel Causality Test

Country	k_i	KSA→GDP		GDP→KSA	
		W_i	P_i	W_i	P_i
Brazil	1	15.433	0.001***	3.004	0.391
Chile	1	2.886	0.409	3.679	0.298
China	2	1.053	0.788	1.759	0.624
Colombia	1	0.930	0.818	5.009	0.171
Czech Republic	1	2.468	0.481	2.009	0.570
Egypt	2	1.629	0.652	2.542	0.468
Hungary	2	32.370	0.002***	0.909	0.823
India	1	2.950	0.399	0.746	0.862
Indonesia	1	0.136	0.987	2.032	0.566
Korea	1	0.776	0.855	0.657	0.883
Malaysia	1	4.902	0.179	3.517	0.318
Mexico	1	4.191	0.241	2.480	0.479

Morocco	1	3.498	0.320	3.887	0.274
Peru	2	7.040	0.070*	3.236	0.357
Philippine	1	3.395	0.334	1.466	0.690
Poland	1	4.695	0.195	1.152	0.765
Russia	2	9.427	0.024**	6.370	0.095*
South Africa	1	1.817	0.611	1.910	0.591
Thailand	1	0.950	0.813	0.046	0.997
Turkey	1	1.722	0.631	3.529	0.317
Fisher Test statistic (λ)		78.556		31.247	
<i>p</i> -value		0.000***		0.838	

Note: Lag orders k_i are selected by minimizing the Schwarz Bayesian criteria.

*** Indicate significance at the 1% level.

** Indicate significance at the 5% level.

* Indicate significance at the 10% level

V. Conclusion

In this study, we analyzed whether there was a causality relationship between current account deficit, short-term capital flows, and economic growth in emerging markets. Before performing the causality tests, we conducted CD_{LM} tests in order to determine if there was cross section dependence in countries from the panel. In this context, it has been understood that if a shock occurs to affect any of the current account deficit, short-term capital flows, and economic growth variables in a country with an emerging market, then other emerging markets will also be affected. We then performed the panel causality test, developed by Emirmahmutoglu and Kose (2011), to determine bidirectional causality between current account deficit and GDP, and unidirectional causality from short-term capital flows to current account deficit and GDP. We obtained the same result with Bagnai and Manzochi (1999) that a relationship exists between current deficit and GDP in emerging markets. However, there is no relationship between GDP and current deficit and short-term capital flows such as the studies of Chin and Prasad (2000) and Bussiere et al. (2004). In this context, current account deficit comes to the fore. Therefore, emerging markets should pay attention to the sustainability of their current account deficit.

REFERENCES

- BAGNAI, Alberto and Stefano MANZOCCHI (1999), "Current Account Reversals in Developing Countries: The Role of Fundamentals", *Open Economic Review*, 10(2), 143-163.
- BREUSCH, Trevor and Adrian R. PAGAN (1980), "The Lagrange Multiplier Test and Its Application to Model Specifications in Econometrics", *Reviews of Economics Studies*, 47(1), 239-253.
- BUSSIERE, Matthieu, FRATZSCHER, Marcel and Gernot J. MULLER (2004), "Current Account Dynamics in OECD and EU Acceding Countries: An Intertemporal Approach" *European Central Bank Working Paper*, No: 311.
- CALDERÓN, César, CHONG, Alberto and Norman LOAYZO (1999), "Determinants of Current Account Deficits in Developing Countries", *Working Papers Central Bank of Chile*, No:51.
- CHINN, Menzie D. and Eswar S. PRASAD (2000), "Medium Term Determinants of Current Accounts in Industrial and Developing Countries: An Empirical Exploration", *NBER Working Paper*, No: 7581.

- EMIRMAHMUTOGLU, Furkan and Nezir KOSE (2011), “Testing For Granger Causality in Heterogenous Mixed Panels”, *Economic Modelling*, 28(3), 870-876.
- FISCHER, Stanley (1993), “The Role of Macroeconomic Factors in Growth”, *Journal of Monetary Economics*, 32(3), 485-511.
- FREUND, Caroline L. (2000), “Current Account Adjustment in Industrialized Countries”, *International Finance Discussion Papers*, No:692, December.
- HEPAKTAN, C. Erdem and Serkan ÇINAR (2012), “OECD Ülkelerinde Büyüme-Cari İşlemler Dengesi İlişkisi: Panel Veri Analizi”, *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 12(1), 43-57.
- MACKINNON, James G. (1996), “Numerical Distribution Functions for Unit Root and Co-integration Tests”, *Journal of Applied Econometrics*, 11(6), 601-618.
- MILESI-FERRETTI, Gian M. and Assaf RAZIN (1996), “Current Account Sustainability”, *NBER Working Paper*, No: 5791, October.
- PESARAN, M. Hashem (2004), “General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels”, *Working Paper*, No: 0435, University of Cambridge.
- PESARAN, M. Hashem, ULLAH, Aman and Takashi YAMAGATA (2008), “A Bias-Adjusted LM Test of Error Cross-Section Independence”, *Econometrics Journal*, 11(1), 105-127.
- SIMS, Christopher A., STOCK, James H. and Mark W. WATSON (1990), “Inference in Linear Time Series Models with Some Unit Roots”, *Econometrica*, 58(1), 113-144.
- TODA, Hiro Y. and Taku YAMAMOTO (1995), “Statistical Inference in Vector Autoregressions with Possibly Integrated Processes”, *Journal of Econometrics*, 66(1-2), 225-250.

CELAL BAYAR ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ
YÖNETİM VE EKONOMİ DERGİSİ
(YAZIM KURALLARI VE YAYIN İLKELERİ)

Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yönetim ve Ekonomi Dergisi, kurulduğu 1995 yılından günümüze değin başta İktisat, İşletme ve Maliye olmak üzere Siyaset Bilimi, Kamu Yönetimi, Uluslararası İlişkiler ile Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri gibi çeşitli bilim alanlarında yayın hayatını sürdürmektedir.

“*Uluslararası hakemli dergi*” niteliğine sahip CBÜ İİBF Yönetim ve Ekonomi Dergisi, Haziran ve Aralık dönemlerinde olmak üzere yılda iki kez yayınlanmaktadır. Dergimiz, “*EconLit Veri Tabanı*”, “*EBSCO Veri Tabanı*”, “*ULAKBİM Sosyal Bilimler Veri Tabanı*”, “*Akademia Sosyal Bilimler İndeksi (ASOS)*”, “*DOAJ Veri Tabanı*” ve “*Index Copernicus*”a kayıtlıdır. Editörlüğümüze gelen makaleler, bir ön incelemeden sonra Hakem Kurulu içerisinde konunun uzmanı olan iki, gerektiğinde üç hakemin değerlendirmesinden geçmektedir.

Dergimizin bundan sonraki sayılarında yayınlanması arzu edilen çalışmaların aşağıda belirtilen yazım kurallarına ve diğer koşullara uygun bir şekilde editörlüğümüze ulaştırılması gerekmektedir.

●Dergiye ancak başka bir yerde yayınlanmamış veya halen yayınlanmak üzere değerlendirme sürecinde olmayan yazılar gönderilebilir. Hakem değerlendirme süreci sonunda yazı yayına kabul edilirse, yazının tüm yayın hakları CBÜ İİBF Yönetim ve Ekonomi Dergisi’ne aittir.

●Dergimize gönderilecek makaleler Türkçe veya yabancı dilde (İngilizce, Fransızca veya Almanca) olabilir. Makalenin Türkçe ve İngilizce dilleriyle hazırlanmış en çok 150’şer kelimelik özetinin de eklenmesi gerekir (İngilizce ve Türkçe başlık da yer almalıdır). Ayrıca bu özetin altında, çalışmanın alanını tanımlayabilecek Türkçe ve İngilizce “anahtar sözcükler, (keywords)” de bulunmalıdır.

●Dergimiz Yıl:2009 Cilt:16 Sayı:1 den itibaren *Journal of Economic Literature* (JEL) Kodu uygulamasına geçmiş bulunmaktadır. Gönderilecek çalışmalarda yazarın JEL Kodlarını da belirtmesi gerekmektedir. Türkçe ve İngilizce özetlerin altında, anahtar kelimeler (en az 3 en çok 5 kelime) ile (JEL) kodu bulunmalıdır. JEL Kodlarının belirlenmesi ile ilgili internet başvuru adresine aşağıdaki bağlantıdan ulaşılmaktadır:

<http://www.aeaweb.org/econlit/jelCodes.php>

●Yazılar A4 ebatlı kağıda Word for Windows kelime işlem programıyla aşağıdaki biçimde yazılmalıdır.

Üst : 3 cm Sol : 4 cm Alt : 8 cm Sağ : 4 cm

Karakter : Times New Roman 11 punto Satır Aralığı : 1.5

●Makale, iibf-dergi@cbu.edu.tr e-posta adresine gönderilmelidir. Ayrıca yazar(lar) tarafından imzalı "Yayın Devir Hakkı Formu" nunda taranarak aynı e-posta adresine gönderilmesi gerekmektedir.

●Yazılar, sadece makalenin adı, yazar(lar)ın adı, yazar(lar)ın akademik ünvanı, yazar(lar)ın bağlı oldukları kurum(lar), irtibat kurulacak yazarın adı, adresi, elektronik posta (e-mail) adresi, telefon ve fax numaralarını belirten dış kapak sayfası eklenerek üç nüsha gönderilmelidir. Bu sayfa çıkarıldıktan sonra, metin incelenmek üzere en az iki hakeme gönderilecektir. Bu nedenle metnin ilk sayfasında yazar adına yer verilmeden sadece makale adı yazılmalıdır.

●Yazıda yer alan konu başlıkları I,II,III, ... gibi Romen rakamlarıyla, alt başlıklar ise A,B,C, ... gibi büyük harflerle sıralanmalıdır. Makaleyi bölümlere ayırmada ondalık sistem kullanılmalıdır. Tablo ve şekillerin hazırlanmasında derginin boyutları ve genel dizayn dikkate alınmalıdır. Şekillere ve tablolara başlık ve sıra numarası verilmeli ve sayfaya ortalanmalıdır. Başlıklar tabloların üstünde şekillerin ise altında yer almalıdır. Denklemlere sıra numarası verilmelidir. Sıra numarası parantez içinde ve sayfanın en sağında bulunmalıdır.

●Makale içi referanslar, dipnotlar yerine metnin içinde parantez arasında (yazar(lar)ın soyadı, kaynağın yayın yılı, sayfa numaraları) yazılmalı, açıklama notları sayfa altında dipnot şeklinde (9 punto) belirtilmelidir. Karşılaşılabilecek bazı farklı durumlar aşağıdaki gibi olabilir:

Tek yazarlı ise; (Akat, 1984: 86)

Çift yazarlı ise; (Taner ve Polat, 1992: 80-85)

İkiden Çok yazarlı ise (Cemalcılar vd., 1979: 33-35).

Aynı yazar(lar)ın birden çok çalışmasına gönderme yapıyorsa; (Akgüç,1980a: 15-20; 1980b: 18-40) şeklinde olmalıdır.

●Kaynakça ayrı bir sayfada alfabetik sırayla yazılmalıdır. Kaynakçada aşağıda örneklenen biçime uyulmalıdır:

Birden çok yazarlı bir eser için örnek;

SMITH, Duane L., HANSEN, Holger ve Mehtap S. KARIM (1989), "Management Information Support for District Health Systems Based on Primary Health Care", *Information Technology for Development*, 4 (4), 779-811.

Dergi, Kitap ve Derleme için birer örnek;

LOTT, John R. (1978), "Why is Education Publicly Provided? A Critical Survey", *The Cato Journal*, 7 (2), 475-503.

GÖNENLİ, Atilla (1976), *İşletmelerde Finansal Yönetim*, İstanbul: Sermet Matbaası.

DOOLEY, Michael P. (1989), "Market Valuation of External Debt". J.A.Frenkel, M.P. Dooley ve P. Wickham (der.), *Analytical Issues In Debt* içinde, ABD: IMF Yayını.

İnternet kaynaklı atıfa bir örnek;

PACIFIC ASIA TRAVEL ASSOCIATION (PATA) (Temmuz 1999), "Coming Soon to an NTO Near You: Tourism Satellite Accounts," *Hotel Online Special Report*, <http://www.hotel-online.com/Neo/News/PressReleases/1999-3rd/July99-PATATSA.html> (09/05/2000).

Makale yayımlama süreci şöyledir:

-Yukarıda belirtilen şartlara uygun olarak hazırlanmış makale, bir üst yazı ile üç nüsha olarak ve CD ile birlikte dergi editörlüğüne gönderilmelidir.

-Makale; "Hakem Kurulu" içerisinde belirlenecek hakemlerin değerlendirme sürecinden geçtikten sonra, eğer varsa, düzeltmeleri yapması için yazara geri gönderilecektir. Yazar, hakem tarafından istenen düzeltmeleri yaptıktan sonra, makaleyi (düzeltilmiş son hali ve CD), yazının düzeltme istenilen nüshası ile birlikte geri göndermelidir.

-Yazı ve makalesi yayımlanan her yazara derginin ilgili sayısından 1(Bir) adet gönderilir. Ayrıca telif ücreti ödenmez.

Bu duyuruda belirtilen kurallara uyulmamasının tüm sorumluluğu yazar(lar)a aittir. Böyle bir durumda hakem değerlendirme raporuna bakılmaksızın Dergi Yayın Komisyonu ilgili makaleyi yayınlamama hakkını saklı tutar.

YAZIŞMA ADRESİ

Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ

(Yönetim ve Ekonomi Dergisi Editörü)

Celal Bayar Üniversitesi

İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

Uncubozköy Mevkii 45030 MANİSA-TÜRKİYE

e-posta: iibf-dergi@bayar.edu.tr

CELAL BAYAR UNIVERSITY
THE FACULTY OF ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES
JOURNAL OF MANAGEMENT AND ECONOMICS

CBU, Journal of Management and Economics (ISSN-1302-0064) is a bi-annual, multi-disciplinary, refereed journal. Articles from a variety of social science disciplines like economics, business administration, international relations, political science and public administration have been published since 1995. Journal of Management and Economics is a referred international journal published twice a year, June and December. Manuscripts in Turkish, English, German and French are welcomed.

Guidelines for Submitting Articles

- Manuscripts submitted to the journal will first be viewed by the Editorial Board then forwarded to the referees. In line with the evaluation of the referees, Editorial Board will make the final decision, either in favour or against publication, or return the manuscript back to the author for any revision required by the referees. Authors will be informed of the decision of the Editorial Board regarding publication in the shortest time possible. Manuscripts which are not published will not be returned back the authors.

- The article should begin with an indented and italicised summary (abstract) of around 100 words, which should describe the main arguments and conclusions of the article. Abstract should be accompanied by up to 5 key words or phrases that characterise the content of the article.

- **References should be in text in parenthesis and give the author's surname, year of publication and page number.** Footnotes should be preferred for any explanation. The required format is Microsoft Word for Windows. (at least version 6.0) Text should be typed single-spaced, in Times New Roman, font size 11. (Font size for Resources is 9). The whole article should not exceed 20 pages and the margins for a page should be as follows: Top 3 cm, Bottom 8 cm, Left 4 cm, Right 4 cm.

- Apart from the one on a computer disc, two hard copies of the manuscript should be submitted. In one copy, which will be sent for review, first page should not include name(s) of author(s) but just the title of article.

CONTACT INFORMATION

Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ

Editor of Journal of Management and Economics

Celal Bayar University

The Faculty of Economic and Administrative Sciences

Uncubozköy Mevkii 45030 MANİSA - TURKEY

e-mail: iibf-dergi@bayar.edu.tr