



DICLE ÜNİVERSİTESİ



İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

DICLE UNIVERSITY

JOURNAL OF FACULTY OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES

ISSN 1309-4602

CİLT 7- SAYI 12

(MAYIS 2017)

DİCLE ÜNİVERSİTESİ

**İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ
DERGİSİ**

DICLE UNIVERSITY

JOURNAL OF FACULTY OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES

ISSN 1309-4602

CİLT 7- SAYI 12

(MAYIS 2017)



Dergimiz, elektronik ulusal hakemli bir dergi olup,
Mayıs ve Kasım aylarında olmak üzere yılda iki sayı yayınlanır.

T. C.
DİCLE ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

ISSN 1309 4602

Sahibi

Dicle Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dekanlığı Adına
Prof. Dr. Talip GÜL

Editörler

Doç. Dr. Seyfettin ASLAN
Doç. Dr. Yılmaz DEMİRHAN

Yayın Kurulu

Prof. Dr. Abdülkadir BİLEN
Doç. Dr. Seyfettin ASLAN
Doç. Dr. Yılmaz DEMİRHAN
Doç. Dr. Bilal SAVAŞ
Doç. Dr. Bahar Burtan DOĞAN
Doç. Dr. Murat PIÇAK
Doç. Dr. M. Halis ÖZER
Yrd. Doç. Dr. Hüseyin ŞEYHANLIOĞLU
Yrd. Doç. Dr. S. Şehnaz ALTUNAKAR
Yrd. Doç. Dr. Pelin Karatay GÖĞÜL

Sekreteryaya

Arş. Gör. Ahmet Vedat KOÇAL

iibfdergi@dicle.edu.tr

DİCLE ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

HAKEM KURULU

Prof. Dr. İbrahim YILDIRIM	Hasan Kalyoncu Üniversitesi İİBF
Prof. Dr. Selim ERDOĞAN	Hasan Kalyoncu Üniversitesi İİBF.
Prof. Dr. Mahmut TEKİN	Selçuk Üniversitesi İİBF.
Prof. Dr. Fazıl Hüsnü ERDEM	Dicle Üniversitesi Hukuk Fakültesi
Prof. Dr. Refik KORKUSUZ	Medeniyet Üniversitesi Hukuk Fakültesi
Prof. Dr. Said KINGİR	Siirt Üniversitesi Sağlık MYO.
Prof. Dr. Abdullah YILMAZ	Anadolu Üniversitesi İİBF.
Prof. Dr. Abdulkadir BİLEN	Dicle Üniversitesi İİBF.
Prof. Dr. Ahmet KARADAĞ	İnönü Üniversitesi İİBF.
Doç. Dr. Mehmet DENİZ	İnönü Üniversitesi İİBF.
Doç. Dr. Gökhan TUNCEL	İnönü Üniversitesi İİBF.
Doç. Dr. Selahattin BAKAN	İnönü Üniversitesi İİBF.
Doç. Dr. Neslihan DERİN	İnönü Üniversitesi Kale MYO.
Doç. Doç. Dr. Cahit AYDEMİR	Düzce Üniversitesi İİBF.
Doç. Dr. Nazım KARTAL	Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi İİBF.
Doç. Dr. Seyfettin ASLAN	Dicle Üniversitesi İİBF.
Dr. Yılmaz DEMİRHAN	Dicle Üniversitesi İİBF.
Doç. Dr. Bahar Burtan DOĞAN	Dicle Üniversitesi İİBF.
Doç. Dr. Murat PIÇAK	Dicle Üniversitesi İİBF.
Doç. Dr. Halis ÖZER	Dicle Üniversitesi İİBF.
Doç. Dr. Ferit İZCİ	Yüzüncü Yıl Üniversitesi İİBF.
Doç. Dr. Atilla DOĞAN	Karadeniz Teknik Üniversitesi İİBF.
Doç. Dr. Muzaffer KOÇ	Marmara Üniversitesi İİBF.
Doç. Dr. Mustafa KISAKÜREK	Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İİBF.
Yrd. Doç. Dr. Murat YAMAN	Dumlupınar Üniversitesi İİBF.

Yrd. Doç. Dr. Rifat BİLGİN

Fırat Üniversitesi İİBF

Yrd.Doç.Dr. Ömer ÇINAR

Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi İİBF.

Yrd. Doç.Dr. Salahâttin ALTUNDAĞ

Dicle Üniversitesi Sosyal Bilimler MYO.

Yrd.Doç.Dr. Hüseyin ŞEYHANLIOĞLU

Dicle Üniversitesi İİBF.

Yrd.Doç.Dr. S.Şehnaz ALTUNAKAR

Dicle Üniversitesi İİBF.

Yrd.Doç.Dr. Pelin Karatay GÖĞÜL

Dicle Üniversitesi İİBF.

Yrd. Doç. Dr. Gülseren ÖZALTAŞ SERÇEK

Mardin Artuklu Üniversitesi Turizm Fakültesi.

Yrd. Doç. Dr. Lokman TOPRAK

Mardin Artuklu Üniversitesi Turizm Fakültesi.

Yrd. Doç. Dr. Musallam TALAS

Mardin Artuklu Üniversitesi Turizm Fakültesi.

DİCLE ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

UNIVERSITY OF DICLE
Journal of Faculty of Economics and Administrative Sciences

ISSN 1309 4602

CİLT/VOLUME: 7, SAYI/ISSUE: 12

İÇİNDEKİLER/CONTENS

OSMANLILARDA SİYASAL İKTİDARI KORUMA ÇABASI VE KARDEŞ KATLI

THE STRUGGLE OF PROTECTION OF POLITICAL POWER AND FRATRICIDE
IN OTTOMANS

Seyfettin ASLAN

1-11

**

**YÜKSELEN PİYASA EKONOMİLERİNDE FİNANSAL GELİŞME VE
EKONOMİK BÜYÜME İLİŞKİSİNİN ANALİZİ**

ANALYSIS OF RELATIONSHIP BETWEEN FINANCIAL DEVELOPMENT AND ECONOMIC
GROWTH IN EMERGING MARKET ECONOMIES

Dilek ŞAHİN

12-22

**

27 MAYIS'TAN 12 MART'A SÜLEYMAN DEMİREL

SULEYMAN DEMİREL: FROM 27 MAY TO MARCH 12

Cengiz SUNAY

23-36

**

DIŞ TİCARETTE ÜRÜN BAKIMINDAN YOĞUNLAŞMA: ORTA ASYA ÜLKELERİ ÖRNEĞİ

COMMODITY CONCENTRATION IN FOREIGN TRADE:

CASE STUDY OF CENTRAL ASIAN COUNTRIES

Güçgeldi BASHİMOV

37-50

**

**

**KRİZ ORTAMLARINDA OTEL YÖNETİCİLERİNİN PAZARLAMA STRATEJİLERİNE
İLİŞKİN TUTUMLARININ İNCELENMESİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA**

A RESEARCH ON THE INVESTIGATION OF THEHOTELMANAGERS' ATTITUDESTOWARDS
MARKETING STRATEGIES IN THE CRISIS PERIODS

Sadık SERÇEK

51-70

**

**HASTANELERDE UYGULANAN PERFORMANSA DAYALI EK ÖDEME SİSTEMİNİN
ÇALIŞANLARIN MOTİVASYONUNA VE PERFORMANSINA ETKİSİ ÜZERİNE
BİR ARAŞTIRMA**

A SURVEY ON THE EFFECTS OF THE PERFORMANCE BASED ADDITIONAL PAYMENT
SYSTEM ON MOTIVATION AND PERFORMANCE IN HOSPITALS

Erhan EKİNGEN/ Ahmet YILDIZ/ Cahit KORKU/ Fuat KORKMAZER

71-83

**

AHLÂKÎ VE SOSYO-EKONOMİK BİR TEŞKİLÂT OLARAK AHÎLİK

“AHÎLİK” AS A MORAL AND SOCIO-ECONOMIC ORGANIZATION

Faysal ÇEKER

84-99

**

OSMANLILARDA SİYASAL İKTİDARI KORUMA ÇABASI VE KARDEŞ KATLI*

Seyfettin ASLAN**

Öz

Padişahlar iktidarlarını korumak için sık sık sadrazam değişikliği, memurlarının tecdid-i beratı, politik evlilik ve kafes sistemi gibi çeşitli yöntemlere başvurmuşlardır. Bunların dışında kullanılan en etkili yöntem “kardeş katli” idi. Kardeş katli Osmanlı Devletinin çağdaşı olan tüm devletlerde örnekleri görülen bir uygulamaydı. Nizam-ı âlem ve bekası için uygulanan bu yöntem Osmanlı devletinde hukuki bir zemine oturtulmuştu.

Anahtar Kelimeler: *Padişahın Mutlak İktidarı, Nizam-ı Âlem ve Kardeş Katli.*

THE STRUGGLE OF PROTECTION OF POLITICAL POWER AND FRATRICIDE IN OTTOMANS

Abstract

Sultan were applied to various methods to protect their absolute power by changing their grand vizier many's the time, renewal of licence of their civil servant, political marriage and system of cage. The other effective method was fratricide. There were examples of fratricide all other states besides Ottoman Empire. Aim of this method was providing order of state and this method placed to legal base in Ottoman Empire.

Keywords: *Absolute Power of Sultan, Order of State and Fratricide.*

GİRİŞ

Osmanlı padişahları özellikle 17. yüzyıldan sonra, çeşitli hizipleri birbirine karşı kullanmaya ve nüfuz kazanmak isteyen odaklar için önemli bir mevki olan sadrazamlık makamını sürekli sadrazam değişiklikleriyle zayıflatma yoluna giderek iktidarlarını korumaya çalışmışlardır. Osmanlı sultanları iktidarlarını korumak için tecdid-i berat, politik evlilik ve kafes sistemi gibi araçları kullanmaktaydı.

Kardeş katli meselesinin ortaya çıkmasında, veraset usulünün olmayışı (başlangıçta eski Türk kamu hukukunun etkisi ile ailenin bütün fertleri devlet yönetiminde söz sahibiydiler) hâkimiyet anlayışının değişmesi, anarşi ortamının düzeni tehdit etmesi, isyanlar, her saltanat değişikliğinde meydana gelen karışıklıklar ve geçmiş tecrübelerin etkili olduğu söylenebilir. Osmanlı

* Bu çalışma yazarın “Osmanlı Devletinde Siyasal İktidarın Bölüşümüne Bir Bakış: Kapıkulu Ocağı ve İsyanları” adlı Doktora Tezinden türetilmiştir.

** Doç. Dr., Dicle Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, seyfettinaslan68@gmail.com

devletinde kardeş katli ile ilgili uygulamaların farklı tarafı, çağdaşı olan bütün devletlerde var olan taht mücadeleleri ve bunun sonucunda ortaya çıkan hanedan içi ölümlerin hukuki bir zemine oturtulmasıdır. Bu usul, Osmanlı padişahlarının, tek devlet, tek hükümdar prensibini uzun süre devam ettirmelerini sağlamıştır.

Taht değişikliği sırasında meydana gelen mücadelelerde çok sayıda kişinin ölmesi ve büyük servetlerin yok olması, kardeş katli uygulamasının gönülsüz de olsa devletin ileri gelenleri ve halk tarafından kabul edilmesine ve bu uygulamanın kanunlaşması açısından toplumsal bir muhalefet oluşmamasına zemin hazırladığı söylenebilir.

1. SİYASAL İKTİDARI KORUMA ÇABASI

Sultan Ahmed'in saltanatı yeğeni Mahmud'a teslim ederken: "...*Oğlum; devlet işlerini baban Feyzullah Efendi'ye ve ben vezir-i azama bıraktığımızdan bu haller başımıza geldi; sen bizzat idareyi ele al*" (Uzunçarşılı, 1995: 210) şeklindeki nasihatı, devlette fiili olarak iktidarı kimlerin kullandığını göstermesinin yanı sıra padişahın mutlak otoritesini kaybetmesinin verdiği bir endişeyi de dile getirmektedir.

Nitekim II. Selim ve ondan sonra gelenler, iktidarlarını ancak çeşitli hizipleri birbirine karşı kullanarak ve sadrazamın makamını zayıflatmayı deneyerek yürütebildiler. Çünkü sadrazamlık makamı, sistemi bozulmakta olan Osmanlı devletinde nüfuz kazanmak isteyen odaklar için en önemli yönetim aracıydı. Sadrazamlık makamının zayıflatılmasına, bu makama getirilen kimselerin sık sık değiştirilmesiyle ulaşıldı (Grunebaum, 1993: 82). Bu makama getirilenlerin sık sık değiştirilmesinin bir sebebi de uzun süre bu makamda kalanların çıkar ilişkilerini geliştirmelerine engel olmaktı.

Şehzadeler arasındaki taht kavgaları padişahların otoritelerini sarsmaya başlayınca padişahlar mutlak iktidarlarını muhafaza edebilmek için kafes sistemini getirmişlerdi. Şehzadelerin sancaklara sancak beyi olarak gönderilmeleri âdeti II. Selim zamanında yalnız en büyük şehzadeye uygulandı. III. Mehmed zamanında büyük şehzade de gönderilmez oldu. Yavuz Selim'in, babası II. Bayezid'ı tahttan indirmiş olması, evlatların da ne denli tehlikeli olabileceklerini göstermişti. Dolayısıyla şehzadeler haremde Kafes denen yaldızlı bir hapisanede yaşatılıyorlardı. Cariyeler ve batıl itikatlı harem ağalarını ürkütme, yaklaştırmamak için olacak, kafesin (diğer adı şimşirlik) önündeki koridora Cinlerin Meşveret Yeri adı verilmişti. (Kunt vd., 1997: 11). Kardeşlerini öldürmeyen IV. Mehmed 1652

yılından itibaren bunları sarayda Şimşirlik kasrında oturtmuş ve bundan sonra veliaht ve diğer şehzadelerin burada oturmaları adet olmuştur (Uzunçarşılı, 1988: 121).

Padişahın otoritesini güçlendirmek için başvurduğu yöntemlerden biri de politik evliliklerdi. Pierce, 16. yüzyıl sonu ve 17. yüzyıllardaki sultan kızı-damat evliliklerini, devlet adamlarının hükümdarlara bağlılığını perçinleyen bir tür politik çimento olarak yorumlamaktadır (1998: 196). Padişahların kölelerle evlenmesi bizzat otoriter sistemin gereği idi, zira padişahın bilinen, mevki sahibi bir kaynatası olması bile padişahın mutlakiyetine gölge düşürücü bir durum olarak kabul ediliyordu (Kunt vd., 1997: 11). Padişahın otoritesini gösterme fırsatlarından biri de tecdid-i berat ile olmaktadır. Tabakoğlu, Berat yenileme ile yeni padişah, hem bir kadro yoklaması yapıyor hem de bürokrasinin ve tımarlı sipahinin imtiyazlı bir sosyal sınıf oluşturmasını engellemiş oluyor ve bu sayede mutlak otoritesini devam ettirmiş oluyordu (1994: 139) demektedir.

2. KARDEŞ KATLI

Padişahın otoritesini koruma çabası olarak başvurduğu araçlardan biri de kardeş katlidir. Kardeş katli Osmanlı hanedanında nizam-ı âlem yani devletin selameti için uygulanan ve çağdaşı olan tüm devletlerde örnekleri görülen taht mücadelesinin bir sonucudur. 17. ve 18. yüzyıllarda padişahların görev, yetki ve sorumluluklarında bir değişme olmadı. Ancak siyasi ve askeri şartlar gerektirdiği için padişahların otoritesi yeniçeri, ümera ve ulemanın nüfuzu ile sınırlandı. Yeniçerilerin ve ulemanın desteğini almayan hükümdarlar teşebbüslerinde başarılı olamadılar (Ünal, 1998: 10).

Osmanlı'da devletin kalıcılığı ve sürekliliği, iç savaşların önlenmesi gibi yönetim erkini doğrudan etkileyen tek başlı devlet anlayışı tüm dünyada geçerli olduğu gibi, Asyatik devlet anlayışının da karakteristik bir görünümüdür. Osmanlı'da siyaseten meşrulaştırılan "Kardeş Katli", dünya devleti olmaya giden yolda uygun görülmüştür (Ayan, 1999: 194). Osmanlı Devleti'nin kardeş katli konusundaki uygulamalarının farklı tarafı, çağdaşı olan bütün devletlerde var olan taht mücadeleleri ve bunun sonucunda ortaya çıkan hanedan içindeki ölümleri, devletin nizamı için hukuki bir zemine oturtmasıdır. Hanedan içi kıyımlar sonuçta tahttaki padişahın iktidarını artırıyor ve onu vazgeçilemez kılıyordu.

Eski Türk Devletleri'nde belirli bir saltanat veraseti usulü yani prigenitus (büyük evlat) ve senioratus (hanedanın en yaşlı üyesi) sistemi geçerli değildi (Akman, 1997: 32). Bunun yerine Türk-Moğol

hukukunda, ailenin bütün fertlerinin devlet yönetiminde söz sahibi olmalarına imkân veren bir usul vardı ve bu da hanedan arasında sürekli bir taht mücadelesine yol açıyordu (Clot, 1998: 307).

İlahi kaynaklı siyasi hâkimiyet anlamına gelen kut kavramının eski Türk kamu hukukunun temel kavramlarından biri olduğunu söyleyen Akman'a göre, kime nasip olacağı belli olmayan kut'a erişebilmek için Türk devletlerindeki hanedan üyeleri her fırsatta şanslarını deneyip tahta geçmek istemekteydi. Osmanlı Devleti'nde görülen kardeş katli uygulamaları da bu bakış açısıyla ele alınabilir. Padişahlar diğer sebeplerin yanı sıra, kendi kutlarının devam etmesi diğer hanedan mensuplarının kut'larının parlamaması için kardeş katli uygulamasına gitmişlerdir (1997: 30-31).

Öztürk ise (1999: 137), kardeşler arasında vuku bulan taht mücadelelerinin, hanedan dışı güçlerin yönetime müdahale etmesinde en etkili faktör olduğunu ve kardeş katli konusundaki kanun ile Fatih'in, güç odaklarının mutlak hâkimiyeti tehdit eden etkilerini bertaraf etmek istediğini dile getirerek konuya farklı bir açıdan yaklaşmıştır. Taht mücadelelerinin ister istemez bölgesel güç odaklarını ön plana çıkardığı ve bunun da merkezi devletin otoritesini zayıflattığı göz ardı edilemez bir gerçektir.

Daha öncede ifade edildiği gibi kardeş katli Osmanlı Devleti'ne has bir usul değildir; Tarihteki bütün devletlerde ve imparatorluklarda sık kullanılmış olan bir yöntemdir. *“kadimden töredir kardeşe kıymak”* mısrasıyla başlayan bir kıtayı ve *“bizden önce gelenler bu kanunu koymuşlardır”* kaydı ile (Turan, 1998: 15) kardeş katlinin çok eskilere dayandığı ifade edilmektedir. İnalçık da (1996: 61-62), kardeş katlinin gerekçesini şu şekilde açıklamaktadır: 15. asırda Osmanlı devletinde özellikle tarihi şartların bir sonucu olarak mutlak, bölünmez bir hâkimiyet anlayışı yerleşmişti. Devlet artık hanedanın müşterek bir mirası gibi düşünülüyor, padişah bir halife veya imparator gibi mutlak ve mücerret bir hâkimiyetin hamili telakki ediliyordu. Bu suretle kabile devlet gelenekleri bertaraf edilerek Roma'daki gelişmeye paralel olarak mutlak ve mücerret bir hâkimiyet kavramına ulaşılmış oluyordu.

Böylelikle tek devlet, tek ülke, tek hükümdar ilkesi bütün Osmanlı padişahlarında temel prensip olmuştur (Yolalıcı, 1999: 384). Bu prensibe göre devlet, artık hanedanın müşterek mülkü ve taksimi yapılacak bir tereke olarak düşünülmemektedir. Padişah mutlak bir hâkimiyete sahip olarak devlet kudretini, her türlü imtiyaz ve tasarrufu kendi şahsında toplamış olmaktadır. Bir başka deyişle, bu mesele, geleneksel hâkimiyet anlayışı ile ortak kabul etmeyen hâkimiyet anlayışı arasındaki çarpışma olarak yorumlanmalıdır (Akman, 1997: 125).

Kardeş katli meselesinin ortaya çıkmasına, veraset usulünün olmayışı ve hâkimiyet anlayışının değişmesi yanında nizamı tehdit eden fitnenin, isyanların ve her saltanat değişikliğinde meydana gelen savaşların ve geçmiş tecrübelerin de etkisi olmuştur.

Selçuklu Devletinde ülüş sisteminin tesiriyle vuku bulan sayısız taht kavgasından Osmanlılar oldukça etkilenmişler ve bu dönemi çok iyi tahlil edip dersler çıkarmışlardır (Akman, 1997: 115).

Chalkokondeyles 1444 buhranı dolayısıyla, Osmanlı ülkesinde halkın bir iç harpten ziyade korktuğu bir şey yoktur, derken Dukas da Türk hükümdarlarının değişiminde isyan çıkmasının adet haline geldiğini ve halkın, devlet adamlarının ve ulemanın, devletin varlığını tehlikelere atan, iç harbe, pek çok nüfus ve servet kaybına yol açan kardeş mücadelelerini önleyecek bir tedbiri tasvip ettiklerini ve o zaman bu âdetin kanunlaştırılmasına toplumsal vicdanın muhalif görünmediğini (İnalçık, 1996: 60) ifade ederek söz konusu dönemde kardeş katlinin toplum yararı için uygulandığını ve toplumda bu konuda bir uzlaşma olduğunun altını çizmektedir. Kardeş katline sebep olan siyasi cinayetlerin toplum çıkarları bakımından gerekli olduğu yolundaki prensip şu cümle ile ifadelendirilmiştir: “Menfaat-i âm menfaat-i hass’tan yeğdir.” (Akdağ, 1999: 53).

Osman Bey’in Köprühisar üzerine bir sefer açmak için topladığı harp meclisinde doksan yaşındaki Dündar Beyin muhalefet etmesi üzerine amcasını okla öldürdüğü söylenmektedir. Eğer bu rivayet doğruysa Osmanlı hanedanında aile cinayetleri Osman Gazi devrinden başlamış olmaktadır (Danişmend, 1971a: 6-7).

I. Murad, hükümdarlık için harekete geçen kardeşlerini ve Bizans imparatorunun oğluyla birleşip kendisine isyan eden oğlu Savcı’yı öldürtmek zorunda kalmıştır. Böylelikle devletin bölünmesine yol açacak bir gelişmeyi de baştan engellemiş oluyordu (Gelibolulu Mustafa Ali Efendi, 1997: 110-112).

Kardeşlerini bertaraf edip ülke birliğini sağlayan Çelebi Mehmed’e Timurlu hükümdarı gönderdiği mektupta “Töre-i İlhanî’ye uymadığı şeklinde itiraz edince, Osmanlı padişahı “*atalarının bazı müşkilleri tecrübeyle çözdüklerini, iki padişahın bir ülkede barınamayacağını, bilhassa etraflarındaki düşmanlarının daima fırsat kollamakta olduklarını*” belirterek (Özcan, 1992: 115) kardeş katlinin haklılığını açıklamaya çalışmıştır.

Şehzade Mustafa, II. Murad’la giriştiği taht mücadelesini lalası Şarabdar İlyas’ın ihaneti sonucu kaybeder. Şarabdar İlyas’ın daha sonra bu konu ile ilgili söylediği sözler kardeş katli uygulamalarının

arkasındaki düşünceyi yansıtmaları açısından önem taşımaktadır; “*Sureta ben günahkâr oldum, illa bu ikisi vilayette olsa zarar-ı’ amdır ve hem bir dahi bu kim ben efendim oğluna yaramaz iş etmedim. Bu dünyanın murdarına bulaşmadan şehid ettirdim. Ve hem cemi alem rahat ve hem bizden önden gelenler bu kanunu komuşlar*” (Aşık Paşaoğlu, 1992: 86; Akman, 1997: 63).

“*Yıldırım ünvanıyla anılan Bayezid’in saltanatı, insanlığın tarihi gibi, kardeş ölümüyle başlar. Henüz babasının çadır içindeki na’sı huzurunda iken saltanat kudretinin birinci fiili, yegane biraderi Yakub’u idam etmek oldu*” Hanedan üyelerinin öldürülmeleri boğularak gerçekleştiriliyordu. Bunun nedeni, hanedan üyelerinin boğdurularak öldürülmelerinin eski çağ kavimlerinin çoğunda olduğu gibi eski Türklerde de ‘kan’ın tabu olması idi (Sakaoğlu, 1999: 57; Aşık Paşaoğlu Tarihi, 1992:58). Oruç Beğ, Orhan Gazi devrinden bahisle, “*O zamanda padişahlar ve beğler kardeşleriyle danıştırlardı. Birbirlerine saygı gösterip birbirlerini öldürmezlerdi. Ta Yıldırım Han zamanına gelinceye kadar böyle idi. Sonra kardeş kardeşi öldürmek Yıldırım Han zamanında oldu.*” (1972: 34) demektedir. Osmanlı müverrihi Hoca Sadeddin Efendi de, bu hareketin “*el-fitnetün eşeddi mine’l katl*” hükmünce yerine getirildiğini beyan eder (Gibbons, 1998: 150). Solakzâde’ye göre, Yakub’un öldürülmesinde devlet adamları etkili olmuştur (Uzunçarşılı, 1995: 257). Yıldırım Bayezid’in tahta oturur oturmaz kardeşi Yakub’u öldürtmesi askerler arasında hoşnutsuzluğa sebep olunca, askerleri kendine bağlamak için Osmanlı tarihinde ilk kez cülus bahşişi dağıttı.

Yıldırım Bayezid tahta geçerken yapılan uygulama II. Mehmed tarafından kanunlaştırıldı. II. Mehmed taht mücadelesine son vermek için, tahtta bulunan padişahın kardeşlerini sebep göstermeden öldürtebileceğini bir kanun hükmü haline getirdi ve kendi adıyla anılan kanunnameye bununla ilgili bir madde koydurdu. Bu maddede: “*her kimesneye evladından saltanat müyesser ola, karındaşların nizam-ı âlem için katl etmek münasıptır. Ekser ulema dahi tecviz etmişdir, anınla amel olalar*” denmekteydi (Danişmend, 1971: 227). II. Mehmed’in bu tasarrufu ile Türk devlet geleneğinde bulunan ülüş sisteminin yerini hâkimiyetin bölünmezliği ilkesi getirilmiştir (Özcan, 1992: 115). Nitekim II. Mehmed tahta çıktığında küçük yaştaki kardeşini bu düşünce çerçevesinde katletmiştir (Selaniki Mustafa Efendi, 1989: 435-436).

Yavuz tahta çıktıktan sonra yeğenleri ve Bayezid’in torunları olan beş şehzadeyi ve kardeşleri Korkud ve Ahmed’i de idam etmiştir (Danişmend, 1971b: 3-5). Yavuz tahtı sağlama almak için kardeşlerini bertaraf ettikten sonra üzülüp ağlayarak “*Neslimizde bu kötü geleneği icad eden kişi, Tanrının*

rahmetinden uzak olsun” (Mustafa Nuri Paşa, 1992: 80) demiş ve böylelikle bu kanunun mecburiyet tahtında uygulandığını ve başka bir çözüm bulamamanın aciziyetini ifade etmiştir. 1574 yılında tahta çıkan III. Murad “Nizam-ı âlem” için beş kardeşini de aynı gece idam etmiştir (Danişmend, 1972: 2). Kardeş katlinde en uç nokta şüphesiz III. Mehmed’in tahta çıkışında yaşanmıştır. Nitekim Selaniki Mustafa Efendi, Şehzadelerin katledilmesini şöyle anlatmaktadır: “*Ve mukaddema on dokuz nefer şehzadeler için serviden tabutlar ihzar olunup ve cenazelerine lazım olan esbab-ı mühimme hazır u amade oldukta içerüde, dilsiz ve dinsiz, feryad u figanların işitmez üzerlerine musallat olup, maslahatların bitirüp, meyyitlerin gassallar gasl eyleyüp tekfin olunduktan sonra tabutların mücevvezeler ve sorguçlar ile müzeyyen ü mükemmel idiüp ...cenazelerin getirüp babalarının ayağı ucuna defn idiüp intizam verdiler.*” (1989: 435-436). Danişmend, 19 şehzadenin “Kanunname-i Al-i Osman”ın saltanat kavgalarını önlemek için konulan “Nizam-ı âlem” maddesine dayanılarak öldürüldüğünü ve bunlardan yalnızca beşinin yetişkin olduğunu diğerlerinin ana kucagından alınarak öldürüldüğünü ifade etmektedir (1972: 143-144). Mustafa Nuri Paşa, IV. Murad’ın ömrünün az olmasına kan dökücülüğünün yanı sıra, özellikle Sultan Bayezid, Sultan Süleyman ve Sultan Kasım adlarındaki üç kardeşini tahtı elinden alırlar kuşkusu ile şehid ettirmesinin de sebep olduğunu ileri sürmektedir (1992: 242).

Kardeş katli meselesinde isyan eden kardeşlerin öldürülmeleri fitnenin katlden daha ağır olduğu düşüncesiyle şer’i hukuk çerçevesinde caiz görülebilirse de isyan etmeyen taht mensuplarının katledilmelerini bu açıdan değerlendirmek mümkün değildir. Bu, isyan etmedikleri halde öldürülen hanedan üyelerinin öldürülme sebebini ise taşıdıkları kan sebebiyle mevcut padişaha karşı potansiyel tehlike oluşturmalarıyla açıklanmaktadır (Aydın, 1996: 145). Nitekim maaşlarını az bulan yeniçerilerin, padişaha “*Allah kardeşlerinize uzun ömür versin, bize bağışlasın*” şeklinde bağırımları, padişahı üstü kapalı olarak tehdit etmeleri bunun bir diğer ifadesidir (Akman, 1997: 119).

Nizam-ı âlem için şer’i ve örfi hukukun el birliğiyle masum insanlar katledilmiş olmakla birlikte bu icraat devrin şartlarının icabı olarak (Alkan, 1996: 260) değerlendirilebilir. Her şeye rağmen kardeş katlinin devletin istikrarına önemli katkıları olduğu Akman’ın şu cümlelerinden anlaşılmaktadır:

“Osman Gazi ile III. Mehmed dönemleri arasında geçen ve bizim tespit edebildiğimiz altmış bir katl vak’asının elli altısının gerçekleştiği ilk üç yüz senede padişahların tahtta kalma süreleri yaklaşık yirmi üç senedir. Bu devir kudretli padişahların iş başında bulunduğu ve devletin istikrar içinde olduğu bir dönemdir. Bu neticeyi doğuran

en önemli etken hiç şüphesiz mevcut padişahın yerini alabilecek bir padişah adayının bulunmamasıdır. I. Ahmed ile Mehmed Vahideddin arasında geçen ikinci üç yüz senelik dönemde sadece beş kardeş katli uygulaması görülmüştür. Buna mukabil aynı süre zarfında padişahların tahtta kalma süreleri yaklaşık on üç seneye inmiş: Yeniçeri ayaklanmaları sonucu on üç padişah hal edilmiş ve yerlerine hayatta bulunan şehzadelerden birisi geçirilmiştir (1997: 170).

Kardeş katlinin gündemden kalkması, büyük ölçüde, “kral seçicilerin”, yani askeri/idari ve dini hiyerarşinin önde gelen üyelerinin ve başkentteki askeri birliklerin gücünün artmasının sonucu olarak (Peirce, 1998: 136) görmek mümkündür. Padişahın siyasi iktidar denklemindeki etkisinin azalmasına paralel olarak kardeş katli uygulaması da önemini kaybetmiştir.

I. Ahmed’den sonra tahta geçme konusunda Ekberiyet usulünün gelmesiyle birlikte kardeş katli uygulaması sona ermiştir (Peirce, 1998: 132). Buna rağmen II. Osman Lehistan seferine çıkmadan önce kardeşi Şehzade Mehmed’i öldürterek bu geleneği hortlatmıştır (Danişmend, 1972: 294). Daha sonra IV. Murad zamanında da bu gelenek devam etmiştir.

Veraset usulünün değişmesi genellikle şehzadelerin küçük olmasına bağlanır fakat Fatih 12 yaşında, I. Ahmed de 14 yaşında tahta çıkmışlardır. Babası öldüğünde II. Osman da 14 yaşındaydı. Yazar’a göre ekberiyet usulünün ihdas edilmesinin iki izahı olabilir: ilk sebebi Sultan Mustafa’nın tahta çıkarılmasını I. Ahmed’in vasiyet ettiği. Daha kuvvetli bir izaha göre de, Mahpeyker Kösem Sultan, en büyük şehzade olan Osman Mahfiruz Sultan’dan olduğu ve kendi çocukları Murad, İbrahim ve Kasım küçük olduklarından Osman’ın padişahlığını engellemek için I. Ahmed’in kardeşi I. Mustafa’yı tahta çıkartmayı uygun bulmuştur (Danişmend, 1972: 269-270).

SONUÇ

İktidarına zarar verebilecek bir kaynatanın varlığından sıyrılmak amacıyla kölelerle evlenen Osmanlı padişahları, iktidarlarına rakip olabilecek devlet adamlarını da “politik evlilik” yöntemiyle hanedan üyeleriyle evlendirip onları hem politik yönden kendilerine bağlar hem de düğün masraflarından dolayı ekonomik olarak oldukça zayıflatırlardı.

Padişahların iktidarlarını korumalarının diğer bir yolu da tecdid-i berat'ti. Bu yöntemle padişah, kadro yoklaması yapmanın yanı sıra bürokrasinin ve tımarlı sipahinin sonuçta kendisinin memurları olduğunu hatırlatmaktaydı.

Padişahların iktidarlarını korumak için başvurdukları yöntemlerin en etkilisi “kardeş katli” idi. Osmanlı devletinde hukuki bir zemine oturtulan kardeş katli meselesinin, çağdaşı olan tüm devletlerde örnekleri görülen, nizam-ı âlem yani devlet düzeni ve bekası için uygulanan bir müessese olduğu söylenebilir.

Kardeş katli meselesinde isyan eden kardeşlerin öldürülmeleri fitnenin katlden daha ağır olduğu düşüncesiyle şer'i hukuk çerçevesinde caiz görülebilirse de isyan etmeyen taht mensuplarının öldürülmesini bu açıdan değerlendirmek mümkün değildir. Öte yandan, isyan etmedikleri halde öldürülen hanedan üyelerinin öldürülme sebebini ise taşıdıkları kan sebebiyle mevcut padişaha karşı potansiyel tehlike oluşturmalarıyla açıklayanlar da vardır.

Kardeş katli yöntemi yanlış uygulamalardan dolayı 17. yüzyıl başlarında uygulanabilirliğini kaybetmiş, padişahlar şehzadeleri denetim altında tutmak için bu sefer de kafes sistemini getirmişlerdir. Şehzadelerin iyi yetişmesine engel olan kafes sistemi 19. yüzyılda yerine ekberiyet yani hanedanın en yaşlı üyesinin tahta geçmesi sistemine bırakır.

KAYNAKÇA

- Akdağ, Mustafa (1999) *Türkiye'nin İktisadi ve İçtimai Tarihi*, C: 2, Ankara: Barış Yayınevi.
- Akman, Mehmed (1997) *Osmanlı Devleti'nde Kardeş Katli*, 1. Baskı, İstanbul: Eren Yayıncılık.
- Alkan, Ahmet Turan (1996) “Nizam-Alem”, *Osmanlı Ansiklopedisi*, C:1.
- Aşık Paşaoğlu (1992) *Aşık Paşaoğlu Tarihi*, Baskıya Haz.: Nihal Atsız, İstanbul: M.E.B. Yayınevi.
- Ayan, Dursun (1999) “Osmanlı'da İdeoloji İzleri”, *Düşünen Siyaset*, Ağustos-Eylül.
- Aydın, M. Akif (1996) *Türk Hukuk Tarihi*, İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Clot, Andre (1998) *Muhteşem Süleyman*, (Çev.: Turhan Ilgaz), 5. Bs., İstanbul: Milliyet Yayınları.
- Danişmend, İsmail Hami (1972) *İzahlı Osmanlı Tarihi Kronolojisi*, C: 1-3, İstanbul: Türkiye Yayınları.
- Edirneli Oruç Beğ (1972) *Oruç Beğ Tarihi*, Baskıya Haz.: Atsız, Tercüman 1001 Temel Eser, İstanbul.

Gelibolulu Mustafa Ali Efendi (1997) *Kitabü't-Tarih-i Kühü'l-Ahbar*, (Hazır.: Ahmet Uğur, Ahmet Gül, Mustafa Çuhadar, İbrahim Hakkı Çuhadar), C: 1, 1. Kısım, Erciyes Üniversitesi, Kayseri.

Gibbons, Herbert Adams (1998) *Osmanlı İmparatorluğu'nun Kuruluşu*, (Çev.: Bülent Arı), 21. Yüzyıl Yay., Ankara.

Grunebaum, Gustave E.V. (1993) *İslamiyet II Osmanlı Devletinin Kuruluşundan Günümüze Kadar*, 1. Baskı, Türkçesi: Esat Nermin Erendor, Ankara: Bilgi Yayınevi.

İnalçık, Halil (1996). "Osmanlı Saltanat ve Veraset Usulü veya Türk Hakimiyet Telakkisiyle İlgili", *Osmanlı Toplum Yapısı Üzerine Derleme*, (Der.: ?), Konya: Sebat Ofset Matbaası.

Kunt, Metin, Suraiya Faroqhi, Hüseyin G. Yurdaydın, Ayla Ödekan (1997) *Türkiye Tarihi*, C: 2, İstanbul: Cem Yayınları.

Mustafa Nuri Paşa (1992) *Netayic-ül Vukuat (Kuumlar ve Örgütleriyle Osmanlı Tarihi)*, C: 1-2, Sade.: Neşet Çağatay, Ankara: T.T.K. Yayınları.

Özcan, Abdülkadir (1992). "Türk Devlet Geleneğinde Osmanlı'nın Yeri-Ülüş Sisteminden Hakimiyetin Bölünmezliği İlkesine Geçiş ve Karşılaşılan Zorluklar", *İslâmi Araştırmalar Dergisi*, C:12, S.:3-4.

Öztürk, Yücel (1999). "Osmanlı Klasik Sisteminin Teşekkülü ve Çözülüşü", *Türkiye Günlüğü*, S.: 58, Kasım-Aralık.

Pakalın, Mehmet Zeki (1993) *Osmanlı Tarih Deyimleri ve Terimleri Sözlüğü*, M.E.B. Yay., C: 3, İstanbul.

Pierce, Leslie P. (1998) *Harem-i Hümayun*, (Çev.: Ayşe Berktaş), İstanbul: Tarih Vakfı Yurt Yayınları.

Sakaoğlu, Necdet (1999) *Bu Mülkün Sultanları*, 1. Baskı, İstanbul: Oğlak Bilimsel Kitaplar.

Selaniki Mustafa Efendi (1989) *Tarih-i Selaniki*, (Haz.: Mehmet İpşirli), C: 2, İstanbul: İ.Ü.E.F. Yayınları.

Tabakoğlu, Ahmet (1994) *Türk İktisat Tarihi*, 2. Baskı, İstanbul: Dergâh Yayınevi.

Turan, Osman (1998) *Türk Cihan Hakimiyeti Mefkuresi Tarihi*, İstanbul: Boğaziçi Yayınevi.

Uzunçarşılı, İsmail Hakkı (1995) *Osmanlı Tarihi*, C: 4, 1. Kısım, Ankara: T.T.K. Yayınları.

_____ (1988) *Saray Teşkilatı*, Ankara: T.T.K. Yayınları.

Ünal, Mehmet Ali (1998) *Osmanlı Müesseseleri Tarihi*, Isparta: Kardelen Kitabevi.

Yolalıcı, M. Emin (1999) “Osmanlı Devletinde Şehzadeler Meselesi”, *Osmanlı*, (Ed.: Güler Eren), Cilt 6, Ankara: Yeni Türkiye Yayınları.

YÜKSELEN PİYASA EKONOMİLERİNDE FİNANSAL GELİŞME VE EKONOMİK BÜYÜME İLİŞKİSİNİN ANALİZİ

Dilek ŞAHİN *

Öz

Bu çalışmanın amacı finansal gelişme ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi analiz etmektir. Bu kapsamda yükselen piyasa ekonomileri ele alınmış ve 2004-2015 dönemleri arası panel veri analiz yöntemi kullanılarak analiz edilmiştir. Çalışmada bağımlı değişken olarak kişi başına düşen gelir ele alınmıştır. Bağımsız değişken olarak bankalar tarafından özel sektöre verilen yurt içi krediler, para arzı, gayri safi sermaye oluşumu, ticaret ve borsada işlem gören şirketlerin değeri ele alınmıştır. Sonuç olarak, yükselen piyasa ekonomilerinde finansal gelişmenin ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilediği görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: *Finansal Gelişme, Ekonomik Büyüme, Yükselen Piyasa Ekonomileri, Dinamik Panel Veri Analizi.*

ANALYSIS OF RELATIONSHIP BETWEEN FINANCIAL DEVELOPMENT AND ECONOMIC GROWTH IN EMERGING MARKET ECONOMIES

Abstract

The purpose of this study is to analyze the relationship between financial development and economic growth. In this context, emerging market economies were considered and between 2004 and 2015 was analyzed using panel data analysis method. The per capita income was considered as a dependent variable in this study. Domestic credit to private sector by banks, broad money, gross capital formation, trade, market capitalization of listed domestic companies were used as an independent variable in this study. As a result, it was seen that financial growth influenced economic growth positively in emerging market economies.

Keywords: *Financial Development, Economic Growth, Emerging Market Economies, Dynamic Panel Data Analysis.*

1. GİRİŞ

Finansal gelişme, bir ülkedeki finans piyasasında kullanılan araçların çeşitliliğinin artarak bu araçların daha yaygın olarak kullanılır hale gelmesini ifade etmektedir (Erim ve Türk, 2005:23). Finansal gelişme sayesinde tasarruf sahipleri portföy çeşitlendirmesi imkânı bulmakta; finansal sistemin tam ve etkin işlemesi ise kıt kaynakların doğru ve etkin yatırım projelerine dönüşmesini sağlamaktadır. Böylelikle finansal sistem tasarrufların ekonomiye kanalize olmasını sağlayarak ekonomik büyümeyi tetiklemektedir.

* Yrd.Doç. Dr., Cumhuriyet Üniversitesi, Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik YO, Konaklama İşletmeciliği Bölümü, E-mail: dilek58sahin@hotmail.com,

Literatürde finansal gelişmenin ekonomik büyüme üzerinde farklı şekillerde katkıda buldukları sıklıkla vurgulanmaktadır. Finansal gelişme ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiye yönelik dört temel yaklaşımın bulunduğu söylenebilir. İlk olarak arz yönlü yaklaşımda, finansal gelişmenin ekonomik büyümeye neden olduğu ifade edilmektedir. Gelişmiş bir finansal sistem, tasarrufları ve yatırımları artırarak, sermaye birikimini hızlandırmakta ve ekonomik büyümeyi teşvik etmektedir. İkinci yaklaşım olan talep yönlü yaklaşımda ise, ekonomik büyümenin finansal gelişmeyi teşvik ettiği vurgulanmaktadır. Üçüncü görüşe göre ise, mali ve reel sektörler birbirlerinin gelişmesini teşvik etmekte diğer bir ifadeyle iki değişken arasında çift yönlü nedensellik bulunmaktadır. Öncülüğünü Lucas (1988) ve Stern'in (1989) yaptığı dördüncü görüşe göre, finansal gelişme ve ekonomik büyüme birbirinden tamamen bağımsızdır (Al Yousif, 2002:132).

Yükselen piyasa ekonomileri, mali piyasaları ortak, mali piyasaların aktörleri çoğunlukla spekülasyonla hareket eden, yapısal reformlar konusunda gidecekleri çok yolları olan, mali sistemin denetimi emekleme aşamasında olan ülkelerdir. Yoğun küresel rekabet ortamında, rekabet güçlerini her geçen gün artıran yükselen piyasa ekonomileri diğer gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere farklı yapılarıyla dikkat çekmektedirler. Rekabet yarışına oldukça gerilerde başlayan bu ülkelerin en belirgin özellikleri, kendilerine özgü sosyo-ekonomik yapıları, yüksek büyüme oranları ve esnek karar alma mekanizmaları gelmektedir. Buna karşılık, enflasyon, yüksek ekonomik ve finansal risk ile yaşanan değişime politik yapının uyum sağlayamaması bu ülkelerin karşı karşıya kaldıkları en önemli sorunlar olarak görülmektedir (Melemen,2007: 2-10).

Bu çalışmada, yükselen piyasa ekonomilerinde finansal gelişme ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki 2004-2015 dönemleri itibariyle araştırılmıştır. Çalışmada panel veri analiz yöntemi uygulanmıştır. Çalışmanın devam eden bölümleri şu şekilde organize edilmiştir. İkinci bölümde konu ile ilgili literatür taramasına yer verilmiştir. Veri setinin tanıtıldığı üçüncü bölümün ardından analiz sonuçlarının sunulduğu dördüncü bölüme yer verilmiştir. Son olarak sonuç kısmı ele alınmıştır.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Literatürde, finansal gelişme ile ekonomik büyüme arasındaki herhangi bir ilişki olup olmadığı var ise bu ilişkinin yönü tespit edilmeye çalışılmaktadır. Bu kapsamda literatürde yapılan çalışmalardan bazılarını aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür:

Liang ve Teng (2006), 1952-2001 dönemleri arasında Çin’de ekonomik büyüme ve finansal gelişme arasındaki ilişki analiz edilmiştir. Çalışmada zaman serisi analizi kullanılmıştır. Sonuç olarak, ekonomik büyümeden finansal gelişmeye doğru nedensellik mekanizmasının çalıştığı görülmüştür.

Kenourgios ve Samitas (2007), Polonya’da finansal gelişme ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki 1994-2004 dönemleri arasında çeyreklik veriler kullanılarak koentegrasyon analiz yöntemi kullanılarak incelenmiştir. Sonuç olarak uzun dönemde özel sektöre kullandırılan kredilerin ekonomik büyümenin en önemli sürükleyicisi olduğu görülmüştür.

Özcan ve Arı (2011), 1998-2009 dönemleri arasında Türkiye’de finansal gelişme ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki analiz edilmiştir. Çalışmada VAR modeli uygulanmış ve elde edilen bulgular finansal gelişme ve ekonomik büyüme arasında tek yönlü ilişki olduğu görülmüştür. Bu ilişkinin yönünün ise Granger nedensellik analizi sonucunda ekonomik büyümeden finansal gelişmeye doğru olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Rachdi ve Mbarek (2011), 1990-2006 dönemleri arasında 10 OECD ve 6 MENA ülkesi ele alınarak finansal gelişme ve ekonomik büyüme ilişkisi analiz edilmiştir. Çalışmada panel veri analizi yöntemi kullanılmıştır. Sonuç olarak ele alınan ülkelerde, panel eş bütünleşme analizi finansal gelişme ve ekonomik büyüme arasında uzun dönemli ilişki olduğunu göstermiştir. Genelleştirilmiş moment analizinde ise, finansal gelişme ve ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişki olduğu görülmüştür. Nedensellik analizinde, OECD ülkelerinde çift yönlü nedensellik ilişkisi; MENA ülkelerinde ise, ekonomik büyümeden finansal gelişmeye doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi olduğu görülmüştür.

Bhunja (2012), 1980-2011 dönemleri arasında Hindistan’da ekonomik büyüme ve finansal gelişme arasındaki ilişki analiz edilmiştir. Çalışmada, Johansen eş bütünleşme testi, Granger nedensellik ve Vektör hata düzeltme modeli kullanılmıştır. Sonuç olarak uzun dönemde ekonomik büyüme ile finansal gelişme arasında ilişki olduğu görülmüştür. Ayrıca finansal gelişmeden ekonomik büyümeye doğru tek yönlü nedensellik ilişkisine rastlanılmıştır. Granger nedensellik testi ise, kısa dönemde finansal gelişmeden ekonomik büyümeye doğru nedensellik ilişkisinin olduğunu göstermiştir.

Sanusi vd., (2012), 2004-2008 dönemleri arasında, 10 ASEAN ülkesinde finansal gelişme ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki statik panel veri analizi yöntemi kullanılarak

incelenmiştir. Sonuç olarak finansal gelişme ve ekonomik büyüme arasında ilişki olduğu görülmüştür.

Adusei (2013), 1971-2010 dönemleri arasında Gana'da finansal gelişme ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki analiz edilmiştir. Çalışmada hata düzeltme modeli ve genelleştirilmiş moment modeli kullanılmıştır. Sonuç olarak finansal gelişmenin ekonomik büyümeyi engellediği görülmüştür.

Güneş (2013), 1988-2009 dönemleri arasında Türkiye'de finansal gelişme ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki analiz edilmiştir. Finansal gelişmişlik düzeyini temsilen para arzının milli gelire oranı ve finansal piyasalarda çalışanların toplam işgücü içerisindeki payı kullanılmıştır. Ekonomik büyüme, finansal istihdam ve para arzı değişkenleri arasındaki eş bütünleşme analizinde Pesaran vd. (2001) sınır testi yöntemi kullanılmıştır. Yapılan analizler sonucunda, ekonomik büyümenin finansal piyasalarda çalışanların toplam işgücü içerisindeki payını artırdığını buna karşılık para arzı oranını etkilemediği sonucuna ulaşılmıştır.

Mercan ve Peker (2013), 1992-2010 dönemleri arasında finansal gelişmenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi aylık verilerle Türkiye için araştırılmıştır. Çalışmada Pesaran vd., tarafından geliştirilen sınır testi yöntemi kullanılmış ve sonuç olarak değişkenler arasında uzun dönemli ilişki olduğu ayrıca uzun dönemde finansal gelişmenin ekonomik büyümeyi pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı etkilediği görülmüştür. Yapılan analiz sonucunda, kısa dönemde değişkenler arasında ortaya çıkan sapmaların uzun dönem denge düzeyine yakınsadığı görülmüştür.

Onuonga (2014), 1980-2011 dönemleri arasında Kenya'da finansal gelişme ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki analiz edilmiştir. Çalışmada ARDL sınır testi yöntemi kullanılmıştır. Analiz sonuçları, finansal gelişmenin ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilediğini göstermiştir. Ayrıca Granger nedensellik analizi finansal gelişme ve ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedensellik ilişkisinin olduğunu göstermiştir.

Agbelenko (2015), 1981-2010 dönemleri arasında Togo'da finansal gelişme ve ekonomik büyüme arasında ilişki analiz edilmiştir. Çalışmada Johansen eş bütünleşme testi, Granger nedensellik analizi ve Vektör hata düzeltme modeli kullanılmıştır. Sonuç olarak, Togo'da finansal gelişmenin ekonomik büyüme üzerinde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı etkisinin olduğu görülmüştür. Granger nedensellik testi, ekonomik büyümeden finansal gelişmeye doğru gerçekleştiği sonucuna ulaşılmıştır.

Mahajan ve Verma (2015), 1981-2011 dönemleri arasında, Hindistan’da finansal bütünleşme ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki analiz edilmiştir. Vektör hata düzeltme modelinin kullanıldığı çalışmada sonuç olarak, finansal bütünleşmenin ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilediği görülmüştür.

Siddique ve Majeed (2015), 1980-2010 dönemleri arasında 5 Güney Asya ülkeleri arasında enerji tüketimi, ticaret ve finansal gelişmenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi analiz edilmiştir. Değişkenler arasında uzun dönem ilişkinin belirlenmesinde panel eş bütünleşme analizi; nedenselliğin yönünün tespitinde ise Granger nedensellik analizi yöntemi kullanılmıştır. Çalışmada sonuç olarak, finansal gelişme, enerji ve ticaretin ekonomik büyümeyi pozitif etkilediği görülmüştür. Uzun dönemde, büyüme ve enerji tüketimi arasında çift yönlü nedensellik ilişkisinin olduğu; ticaretten ve finansal gelişmeden ekonomik büyümeye doğru tek yönlü nedensellik ilişkisinin olduğu görülmüştür.

3. VERİ SETİ

Çalışmada finansal gelişme ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki 2004-2015 dönemleri için analiz edilmiştir. Analiz Çin, Türkiye, Şili, Brezilya, Endonezya, Hindistan, Macaristan, Filipinler, Meksika, Malezya, Peru, Polonya, Tayland, Birleşik Arap Emirlikleri ve Güney Afrika’nın yer aldığı 15 yükselen piyasa ekonomisi için yapılmıştır. Söz konusu ilişkiyi analiz etmek üzere dinamik panel veri yöntemlerinden olan ve Arellona ve Bover (1995) tarafından geliştirilen sistem GMM (Genelleştirilmiş Momentler Metodu) tahminci yöntemi kullanılmıştır. Dinamik panel yaklaşımı çerçevesinde sistem GMM yaklaşımına göre, finansal gelişmenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini analiz etmek üzere çalışmada kullanılan değişkenler aşağıdaki gibi modellenmiştir:

$$PGDP_{it} = \alpha_t + \beta_1 PGDP_{it-1} + \beta_2 DCPB_{it} + \beta_3 M2_{it} + \beta_4 GCF_{it} + \beta_5 TRD_{it} + \beta_6 MCPS_{it} + \eta_i + \gamma_i + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

Bu eşitlikte, η_i gözlenemeyen bireysel etkileri, γ_i gözlenemeyen zamana özgü etkileri, ε_{it} hata terimi bileşenlerini ifade etmektedir. Modelde, η_i ve γ_i ’nin sabit olduğu varsayılmaktadır.

Tablo 1: Çalışmada Kullanılan Değişkenler

Değişken	Açıklaması	Kaynak
PGDP	Kişi Başına Düşen Gayri Safi Yurt İçi Hâsıla Artışı (%)	

DCPB	Bankalar Tarafından Özel Sektöre Verilen Yurtiçi Krediler (% GSYH)	Dünya Bankası
M2	Para Arzının GSYH % Payı	
GCF	Gayri Safi Sermaye Oluşumu (% Artış)	
TRD	Ticaret (İhracat ve İthalat) (% GSYH)	
MCPS	Borsada İşlem Gören Şirketlerin Değerinin GSYH % Payı	

4. BULGULAR VE DEĞERLENDİRMELER

Çalışmada kullanılan değişkenlere ait temel tanımlayıcı istatistikler tablo 2’de sunulmuştur. Tablo 2’de değişkenlere ait minimum ve maksimum değerleri ile ortalama ve standart sapmalarına yer verilmiştir. Buna göre 2004-2015 dönemleri arasında yükselen piyasa ekonomilerinde kişi başına düşen gelirin en yüksek değeri % 13.63 iken en düşük değer % -15.14 olarak gerçekleşmiştir. Finansal gelişmenin göstergesi olarak kullanılan bankacılık sektörünün özel sektöre sağladığı yurt içi kredilerin GSYH’ya oranını ifade eden DCPB değişkeninin 2004-2015 dönemleri arasında ortalama olarak 58.28 düzeyinde gerçekleşmiştir. İlgili değişkenin en düşük değeri % 12.99 olurken en yüksek değeri % 153.33 olarak gerçekleşmiştir.

Bir başka değişken M2 geniş para arzının ortalaması 74.85 düzeyinde gerçekleşirken ilgili değişkenin en düşük değeri % 27.85 en yüksek değeri de % 203.1 olarak gerçekleşmiştir. Gayri safi sermaye oluşumunu temsil eden GCF’nin ortalaması 6.81 düzeyinde gerçekleşirken en düşük değeri % -28.64 olurken en yüksek değeri % 48.4 düzeyinde gerçekleşmiştir. Ticareti temsil eden TRD değişkenin ortalaması 82.58 düzeyinde gerçekleşirken ilgili değişkenin en düşük değeri % 22.1 en yüksek değeri % 210.37 olarak gerçekleşmiştir. Yine, borsada işlem gören şirketlerin değerinin GSYH % payını temsil eden MCPS değişkeninin ortalaması 70.45 düzeyinde gerçekleşirken en düşük değeri % 10.41 en yüksek değeri % 276.6 olarak gerçekleşmiştir.

Tablo 2: Tanımlayıcı İstatistikler

Değişken	Gözlem	Ortalama	Standart Sapma	Minimum	Maksimum
PGDP	180	3.17	3.85	-15.14	13.63

DCPB	180	58.28	31.90	12.99	153.33
M2	180	74.85	36.86	27.85	203.1
GCF	180	6.81	11.58	-28.64	48.4
TRD	180	82.58	45.76	22.1	210.37
MCPS	180	70.45	56.71	10.41	276.6

Dinamik panel analizlerinde “Fark GMM” ve Sistem GMM” olmak üzere iki temel GMM tahmincisi kullanılmaktadır. Birinci fark GMM tahmin yöntemi yatay-kesitlerin spesifik etkilerini ortadan kaldırmak amacıyla her bir denklemin birinci farkının tahmin edilmesi esasına dayanmakla birlikte, araç değişkenler olarak açıklayıcı değişkenlerin bir gecikmeli düzey değerlerini kullanmaktadır. Sistem GMM yaklaşımda ise, fark denklemleri birleştirilmektedir. Bu nedenle sistem GMM yönteminin tahmin gücünün daha yüksek olduğu düşünülmektedir. Bu doğrultuda çalışmada dinamik panel veri modellerinin tahmininde yaygın olarak kullanılan sistem GMM yaklaşımı tercih edilmiştir.

Finansal gelişme ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin analiz edildiği bu çalışmada öncelikle sistem GMM tahmincilerinin tutarlılığını test etmek için Wald testi, Sargan testi ve Arellano ve Bond testi uygulanmıştır. Modelin bir bütün olarak anlamlılığını test eden Wald testi modelin bir bütün olarak anlamlı olduğunu göstermektedir. Sargan testi ise istenildiği gibi araç değişkenlerin içsellik sorunu taşımadığı diğer bir ifadeyle dışsal olduklarını dolayısıyla araç değişkenlerin geçerli olduğunu ifade etmektedir. Ayrıca modelde 1. dereceden ve 2. dereceden otokorelasyonun varlığı sınanmış ve AR(1) test istatistiği negatif ve anlamlı; AR(2) test istatistiğinin ise anlamsız olduğu görülmüştür. Elde edilen bulgulara göre 1. dereceden otokorelasyonun varlığı doğrulanırken, 2. dereceden otokorelasyonun söz konusu olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Modelden elde edilen tahmin sonuçlarına göre, bağımlı değişkenin gecikmeli değeri, gayri safi sermaye oluşumu, ticaret ve borsada işlem gören şirketlerin değerinin GSYH % payı değişkenleri istatistiksel olarak anlamlıdır. Bağımlı değişkenin, gecikmeli değeri ile pozitif ve istatistiksel olarak %5 anlamlılık seviyesinde bir ilişki içinde olduğu görülmektedir. Finansal gelişmenin bir göstergesi olarak kullanılan bankacılık sektörünün özel sektöre sağladığı yurt içi kredilerin GSYH’ya oranı ile bağımlı değişken arasında pozitif bir ilişki olduğu görülmüştür. M2 geniş para arzının ile ekonomik büyüme arasında negatif ve istatistiksel olarak anlamsız bir ilişki tespit edilmiştir. Finansal gelişmişliği ve derinliği ölçmede

kullanılan ve parasal göstergeler arasında yer alan M2/GSYH ile kişi başına düşen gelir arasında teoriye ters düşen negatif bir ilişki tespit edilmiştir. Esasında, geniş tanımlı para arzının milli gelire oranını ifade eden M2/GSYH oranı ekonominin parasallaşma derecesini göstermektedir. Ancak çalışmanın sonucunda elde edilen bulgu beklenenin aksine negatiftir. M2/GSYH oranının büyüme sürecinde negatif etki yaratma nedeni, çalışmaya konu olan ülkelerin para arzı tanımlarındaki dönemsel değişimler ve parasal gösterge olarak M2'nin kapsamının ülkeden ülkeye farklılık göstermesi gibi nedenlerden kaynaklanabilmektedir. Bununla birlikte M2'nin para piyasası fonları ve repo gibi finansal kaynakları içermemesi ve gelişmekte olan ülkelerde bu yatırım araçlarının önemli bir paya sahip olması katsayının negatif çıkmasının nedenleri arasında sayılabilir. Gayri safi sermaye oluşumu ve ticaret ile kişi başına düşen gelir arasında pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı ilişki olduğu görülmektedir. Borsada işlem gören şirketlerin değerinin GSYH içindeki payının artması finansal gelişmişliğin bir göstergesi olmakla birlikte ekonomik büyüme ile pozitif yönlü bir ilişkiye sahip olduğu görülmektedir. Borsada işlem gören şirketlerin değerindeki bir birimlik değişme ekonomik büyümeyi % 0.02 düzeyinde artırmaktadır.

Tablo 3: Modelin Tahmin Sonuçları

PGDP	Model Sonuç
PGDP_{t-1}	0.2440734 (0.000)*
DCPB	0.0307528 (0.417)
M2	-0.0733163 (0.117)
GCF	0.1344165 (0.000)*
TRD	0.083184 (0.043)*
MCPS	0.02636 (0.000)*
Wald χ^2	4836.53 (0.0000)

Sargan χ^2	13.669 (1.0000)
AR (1)	-1.966 (0.0493)
AR (2)	-0.50723 (0.6120)
Ülke Sayısı	15
Gözlem	180

Not: *, %5 düzeyinde istatistiksel anlamlılığı göstermektedir. Parantez içindeki değerler Z değerleridir.

5. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Finansal gelişme ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin analiz edildiği bu çalışmada yükselen piyasa ekonomileri için 2004-2015 dönemleri arası analiz edilmiştir. Çalışmada dinamik panel veri analiz yöntemi kullanılmıştır. Analiz sonuçları, bankacılık sektörünün özel sektöre sağladığı yurt içi kredilerin GSYH'ya oranı ile ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişki olduğunu göstermiştir. M2 geniş para arzı ile ekonomik büyüme arasında negatif ve istatistiksel olarak anlamsız bir ilişkin varlığı tespit edilmiştir. Gayri safi sermaye oluşumu, ticaret (ticari açıklık) ve borsada işlem gören şirketlerin değerinin GSYH içindeki % payının ekonomik büyüme ile pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkiye sahip olduğu görülmüştür. Sonuçlar değerlendirildiğinde yükselen piyasa ekonomilerinde finansal gelişmişlik ile ekonomik büyüme arasında pozitif yönde bir ilişkinin varlığı mevcuttur.

KAYNAKÇA

Adusei, M. (2013) “Financial Development and Economic Growth: Evidence from Ghana”, *The International Journal of Business and Finance Research*, 7(5), s.61-76.

Agbelenko, F. (2015) “Financial Development and Economic Growth in Togo” *African Journal of Business Management*, 9(18), s.633-640.

Al-Yousif, Y.K (2002) “Financial Development and Economic Growth: Another Look at the Evidence from Developing Countries”, *Review of Financial Economics*, 11(2), s.131-150.

Bhunia, A. (2012) “Causal Relationship Between Economic Growth and Financial Development: An Econometric Analysis” *The International Journal of Applied Economics and Finance* 1-12. <http://docsdrive.com/pdfs/ansinet/ijaef/0000/44205-44205.pdf>.

- Erim, N., Türk, A. (2005) “Finansal Gelişme ve İktisadi Büyüme” *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 10(2), s.21-45.
- Güneş, S. (2013) “Finansal Gelişmişlik ve Büyüme Arasındaki Nedensellik Testi: Türkiye Örneği” *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 14(1), s.73-85.
- Kandır, S., İskenderoğlu, Ö., Önal, Y. (2007) “Finansal Gelişme ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkinin Araştırılması” *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 16(2), s.311-326.
- Kenourgios, D., Samitas, A. (2007) “Financial Development and Economic Growth in a Transition Economy: Evidence for Poland” *Journal of Financial Decision Making*, 3(1), s.36-48.
- Levine, R. (1997) “Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda” *Journal of Economic Literature*, 35, s.688-726.
- Liang, Q., Teng, J. (2006) “Financial Development and Economic Growth: Evidence from China” *China Economic Review*, 17: 395-411.
- Mahajan, N., Verma, S. (2015) “International Financial Integration and Economic Growth in India: An Empirical Investigation” *Eurasian Journal of Business and Economics*, 8(16), s. 121-137.
- Melemen, M. (2007) *Uluslararası Ticarete Yükselen Pazar Ekonomisi Çin*, İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- Mercan, M., Peker, O. (2013) “Finansal Gelişmenin Ekonomik Büyüme Etkisi: Ekonometrik Bir Analiz”, *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 8(1), s.93-120.
- Onuonga, S. (2014) “Financial Development and Economic Growth in Kenya: An Empirical Analysis 1980–2011” *International Journal of Economics and Finance*, 6(7), s.226- 241.
- Özcan, B., Arı, A. (2011) “Finansal Gelişme ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkinin Ampirik Bir Analizi: Türkiye Örneği” *Business and Economics Research Journal*, 2(1), s.121-142.
- Rachdi, H., Mbarek, H. (2011) “The Causality Between Financial Development and Economic Growth: Panel Data Cointegration and GMM System Approaches” *International Journal of Economics and Finance*, 3(1), s.143-151.

Sanusi, N., Mo'osin, A., Kusairi, S. (2012) "Financial Development and Economic Growth: Panel Evidence from ASEAN Countries" *Prosiding Perkem*, 7(2), s.1605-1610.

Siddique, H., Majeed, M. (2015) "Energy Consumption, Economic Growth, Trade and Financial Development Nexus in South Asia" *Pakistan Journal of Commerce and Social Sciences*, 9(2), s.658-682.

27 MAYIS'TAN 12 MART'A SÜLEYMAN DEMİREL

Cengiz SUNAY*

Öz

Tarihte bireyin rolüne ilişkin bazı çalışmalarda, tarihin özünde nesnel süreçlerin ürünü olduğu ve bireyin, ancak tarihi olayların vuku bulması öncesindeki nicel birikimlerin artık nitel bir dönüşüme yol açacakları esnada bir tür sebep veya hızlandırıcı gibi görüldüğü yönündedir. Bir başka bakış açısı ise tarihte bireyin, daha doğrusu kahramanların başat konumda oldukları ve önemli roller ifa etmek suretiyle tarihin yönünü ve seyrini etkiledikleri iddiasındadır. Her iki bakış açısının doğruluklarına ilişkin pek çok kanıt getirilebilir, Türk siyasi hayatı ekseninde, tarihte bireyin rolü hususunda dikkat çekici ve önemli bir sima olan Süleyman Demirel'in siyasi hayatının ilk devresi hakkında kaleme alınan bu çalışmada, Türk siyasi hayatının iki önemli kilometre taşından bir olan 27 Mayıs 1960 darbesi sonrası ile 12 Mart 1971 muhtırası öncesindeki olaylar, iç ve dış dinamiklerin karşılıklı etkileşimleri çerçevesinde çözümlenmeye, olayların gelişiminde Süleyman Demirel'in oynadığı rolün belirleyiciliği ortaya konulmaya çalışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: *Süleyman Demirel, 27 Mayıs Darbesi, 12 Mart Muhtırası.*

SULEYMAN DEMİREL: FROM 27 MAY TO MARCH 12

Abstract

In some works regarding the role of individual in history the general understanding tends to be shaped by the fact that history is the product of objective processes, in essence, and the individual seems to be only a kind of cause or accelerator during the moment quantitative accumulation leads to a qualitative transformation prior to the occurrence of historical events. Another point of view argues that the individual, the hero to put it more correctly, is the dominant character and affects the direction and course of history by performing important roles. Much evidence can be put forward regarding the legitimacy of both points of views; within the axis of the Turkish political life, this study focuses on the first phase of the political life of Süleyman Demirel as a remarkable and important character in terms of the role of individual within history. The events aftermath of the 27 May 1960 coup d'etat, which is one of the two milestones of the Turkish political life, and before the 12 March 1971 memorandum were analyzed within the framework of reciprocal interaction of domestic and foreign dynamics and the role of Süleyman Demirel as determinant was put forward.

Key Words: *Süleyman Demirel, the May 27 Coup d'etat, the March 12 Memorandum.*

GİRİŞ

Süleyman Demirel, 1964'ten 2000 senesine kadar, hatta 1980–1987 yılları arasında siyasi yasaklı olduğu devrede bile, Türk siyasi hayatında müessir olmuş bir şahsiyetti. *Demirel*'in siyasi hayatının 12 Mart öncesini birkaç evrede incelemek mümkün gözükmektedir.

* Yrd. Doç. Dr., Yalova Üniversitesi Hukuk Fakültesi.

Bunlardan ilki, henüz genç bir mühendisken, *Menderes*'in yurdun dört bir tarafını şantiyeye çevirdiği döneme rastlar; başarılı bir mühendis, *Devlet Su İşleri Genel Müdürü*'dür ve yaptığı işlerden dolayı *Bayar* ve *Menderes* ikilisinin takdirlerini kazanır (Bozdağ, 1986).

27 Mayıs darbesini müteakip, uzun süredir ertelediği askerlik vazifesini, alelacele ifaya çağrılır. *Demokrat Parti* hükümetinin gözde bürokratlarından biri olmasına rağmen; birçok meslektaşının, sırf *DP* hükümeti döneminde vazifeli bulunmasından ötürü başlarına gelmedik şey kalmadığı bir tarafa bilakis ona dokunulmadığı gibi, askerliğine Ankara'nın göbeğinde mukim *Ordu Donatım Okulu*'nda başlar ancak daha rahat edeceği *Devlet Planlama Teşkilatı*'nda bitirir (Cenkçi, 1991). Askerlik vazifesinin sona ermesinin ardından tekrar devlette vazife almaz. Sonradan, temsilciliğini yürüttüğü *Morrison* şirketinin Türkiye mümessilliğine getirilir. Adı geçen şirket hakkında yapılan yolsuzluk iddiaları ayyuka varınca, bu şirketin Türkiye temsilcisi olarak bu haksız kazançlarda onun da rolü olduğu hususu özellikle muhalifleri tarafından sıkça dile getirilir (Kahraman, 1993). Bu arada bir taraftan *ODTÜ*'de öğretim görevliliği yaparken diğer taraftan da müteahhitlik yapmaya başlar (Donat, 2005). Dönemin kritik atmosferine rağmen işlerinin rast gitmesi muhalifleri tarafından sürekli gündemde tutulan masonluğuna hamledilir.

Hakkındaki yolsuzluk söylentileri sadece şahsı ile ilgili değildir. İlerleyen dönemde kardeşleri ve yeğenlerinin giriştikleri akçalı işlerde, *Demirel*'in nüfuzunu cömertçe kullandığı, sıkça iddia edilen hususlar arasındadır (Öymen ve Mumcu, 1975). *Adalet Partisi*'ne kaydını yaptırdığı tarih 1962'dir. Bu tarih gerçekten de kritik bir tarihtir. Çünkü *AP*'nin kuruluş sancıları sona ermiş 15 Ekim 1961 tarihi itibarıyla tüm baskılara rağmen *Millet Meclisi*'nde ikinci, *Cumhuriyet Senatosu*'nda ise birinci parti olarak yerini almıştır (Arcayürek, 1985a). Partinin başında, 27 Mayıs esnasında 3. Ordu Kumandanlığı vazifesini yürüten; sonrasında, iki ay da olsa *Genelkurmay Başkanlığı* yapan *E. Org. Ragıp Gümüşpala* vardır (Esengin, 1978). Üstelik 21 Ekim Protokolü'ne rağmen bir takım tavizlerle yeni meclis açılmış; *AP* de birinci *İnönü hükümetinin* koalisyon ortağı olmuştur. İktidar ortağı olan bir partinin askerler tarafından tescili anlamına gelen bu vaziyet *Demirel* için artık endişeye mahal kalmadığının da göstergesi gibi durmaktadır (Kara, 2004).

Demirel kısa bir süre sonra partinin genel başkan yardımcısıdır artık. Lakin siyasi hayatı boyunca hep ardından gelecek bir söylentiyle uğraşmaya başladığı günün tarihi olan 24 Mart 1963 günü yaklaşmaktadır. İki gün önce *Bayar*, *DP* tabanına oynayan *AP* ile *Yeni Türkiye Partisi* tarafından yürütülen tahliye kampanyası sonucu *Kayseri Cezaevinden* çıkarılır ancak

karşılıklı büyük bir gösteriye dönüşür (Bayar, 1999). Dönemin *CHP*'sinin özellikle üniversitelerdeki taraftarları büyük bir hırsla bu nümayişi gerekçe göstererek saldırganlaşır ve ilk hedef olarak *AP Genel Merkezini* seçer, devletin kolluk güçlerinin müsamahası altında koca bina adeta yerle bir edilmeye çalışılır. İçerideki *AP*'liler var güçleriyle kendilerini savunurken partinin önde gelenlerinden birinin, genel merkezin arka sokağa bakan tuvalet penceresinden çıkmak suretiyle gözden kaybolduğu iddia edilir (Yeşilyurt, 1997). Bu isim, beklendiği gibi ilerleyen dönemde rakipleri tarafından korkaklığının, zoru görünce her şeyi bırakıp kaçmaktan başka bir şey yapmamasının nişanesi olarak sembolleştirilen *Süleyman Demirel*'dir (Bulut, 1991). Demirel'in bu hadiseden ne kadar gözünün korktuğu, genel başkan yardımcılığını bırakıp yeniden iş hayatına dönmesinden de anlaşılmaktadır.

1. DEMİREL'İN ADALET PARTİSİ GENEL BAŞKANLIĞI'NA GETİRİLİŞİ

Partideki vazifesini bırakıp giden *Demirel*'in yeniden siyasete, üstelik parti liderliğine soyunması beklenmedik bir olayla mümkün olur. Partiyi en zor dönemlerinde ayakta tutmuş, *27 Mayıs azgınlığına* karşı kimi zaman kükreyerek (Örtülü, 1966: 121), kimi zaman alttan alarak bir yerlere getirmiş *Gümüşpala*, ansızın geçirdiği bir kalp kriziyle hayatını kaybeder (Cebeci, 1975). Partide ansızın başlayan genel başkanlık krizi tüm gözleri yine bir *Ispartalı* olan *Sadettin Bilgiç*'e çevirmişken *Hürriyet Gazetesinin* manşetlerini bir isim genel başkan adayı olarak süslüyordu: *Süleyman Demirel* (Turgut, 1992). *Bilgiç* çevresinin bu manşeti gördükten sonra müstehzi gülmeye başladıkları ve *Demirel*'i hiç de ciddi bir rakip olarak görmedikleri söylenir. Öyle ya, adeta bir meydan savaşını andıran *24 Mart* müsademesinde, ortadan kaybolduğu, partili-partisiz herkes tarafından bilinen birinin adaylığı kendini rezil etmekten başka ne sonuç verebilirdi (Bilgiç, 2002). Gariptir ki basın, söz birliği etmişçesine *Demirel*'i ön plana çıkaran yayınlar yapmaya devam ediyor; bu işin mihmandarlığını ise 1993 senesinde *Demirel* cumhurbaşkanı olduktan sonra onun basın danışmanlığına getirilen *Cüneyt Arcayürek* yapıyordu (Arcayürek, 2003). Adı pek çok olayla yolsuzluklara bulaşmış biri olarak takdim edilen *Demirel*'e karşı *Bilgiç*'in dürüstlük kozunu ileri sürmesi pek bir işe yaramayacağı benziyordu. *Demirel*, birçok etkili ismin desteğiyle inanılmaz bir kampanya yürütüyordu. 5 Haziran 1964'te Başbakan *İnönü*'ye hitaben, ABD Başkanı *Johnson*'ın tarafından yazılan o ünlü mektup henüz ülkenin başına çekiç gibi inmemişti ki, *Demirel*'le birlikte çektiği fotoğraf *Hürriyet gazetesinde* yayınlandığından aksi yönde tepki çeksin. Söz konusu mektup ancak 13 Ocak 1966'da Türk kamuoyunun bilgisi dâhiline girmişti (Şimşek, 2010: 92). *Johnson* o tarihe kadar, soğuk savaşın demokrasi cephesindeki kahraman

savaşçısı rolündeydi ve hakkında övgü dolu kitapların yazıldığı bir simaydı (Kurat, 1964) Arkasında ABD olan bir genel başkan imajı, delegeye tabii ki cazip gelecekti. *Morrison* firmasının ülkede yaptığı işlerde suiistimaller bulunduğu; *Demirel*'in de bu işlerde vazife aldığı şeklindeki *Bilgiç* tarafının propagandaları basında hiçbir yankı bulmadığı gibi kimi delege nezdinde prim bile yapıyordu. Öyle ya, *Demirel* kimine göre işini bilen birisiydi (Yesevize, 1990) *Bilgiç* son kozunu, *Demirel*'in *beynelmilel siyonizmin* payandası olduğu hususunda öteden beri takdimi yapılan mason teşkilatının bir üyesi olduğunu ileri sürerek yaptı. *Masonlar Kulübü* üyelerinin yer aldığı bir albümdeki *Demirel*'e ilişkin sayfanın fotokopisi tüm delegelere dağıtıldı. *Ankara Bilgi Locasının* 43 numaralı üyesi olarak tescilli belgeye rağmen *Demirel* bunu inkâr etti ve asla mason olmadığını söyledi (Kısakürek, 2008: 169). Bunu da yine bir mason teşkilatı olan *Türk Yükseltme Cemiyeti*'nin ikinci başkanı olan *Necdet Egeran* imzalı, *Demirel*'in cemiyetlerinde bir kaydının bulunmadığı ifadesini içeren yeni bir belgeyle sağladı. *Egeran*'ın verdiği belgenin sahte olduğu daha sonra ortaya çıktı ve bu da *Egeran*'ın mason biraderleri tarafından tepkiyle karşılandı; sonunda *Egeran* görevinden istifa etmek mecburiyetinde bırakıldı (Soysal, 1988: 513). 1961–1964 yılları arasındaki *İnönü* hükümetleri zaten tükenmişti ve onunla birlikte koalisyonlarda yer alan *YTP* ile *Cumhuriyetçi Köylü Millet Partisi* de. *Menderes*'in ipini çeken adam olarak tesmiye edilen *İnönü*'yle ortaklık yapmak, *DP*'nin oylarına talip iki partiyi seçmenin gözünden iyice düşürmüştü. *AP* adım adım tek başına iktidara yürüyordu. Tüm olup bitenlere rağmen, sonunda, basının ve büyük çıkar çevrelerinin istediği isim de *AP*'nin başına geçirilmişti.

2. 1965 SEÇİMLERİ VE TEK BAŞINA İKTİDAR

1965 seçimleri Türk demokrasi tarihinin düşük katılımlı seçimlerinden biridir. 13.679.753 kayıtlı seçmenin sadece 9.748.678'i sandığa gitmiş; katılım oranı ise bu rakamlarla yalnızca % 71, 3 olmuştur. *Demirel* liderliğindeki *AP*, kullanılan geçerli oyların % 52, 9'unu alarak 450 sandalyeli Millet Meclisi'nde 240 milletvekilliği kazanmıştır (Karlı, 2016: 110). Bu tam anlamıyla bir zafer sayılabilir lakin o dönem itibarıyla *AP* seçmeni yetmişli yıllardaki gibi klasik sağ seçmen değildi. Sağın hemen bütün renklerini bünyesinde barındıran *AP*, seçmen nezdinde *İmralli*'daki üç mezarın yasını tutan halkın adeta sandıktaki intikamıdır (Dilligil, 1989; Kalpakçioğlu, 1969). *27 Mayıs* mağdurları hâlâ cezaevlerindedir. *Menderes*, *Polatkan* ve *Zorlu*'nun yol arkadaşlarına yapılan haksızlıkların zindan boyutunun sona ermesine daha bir yıl daha vardır. 1966'da son *DP*'li de cezaevinden çıktıktan sonra artık mücadelenin yeni bir boyutu başlamak üzeredir: *Eski Demokratların siyasi haklarının iadesi* (Bozbeyli, 2000).

Gariptir ki, 21 Ekim Protokolünü etkisiz kılmak için düzenlenen Çankaya'daki toplantıda *Yassıada* mahkûmlarına asla af çıkarılmayacak şeklinde cuntacılara verilen teminata “şimdilik” kaydını düşen İnönü, bu kez güçlenen AP’yi kendi içinden vurmaya planlamaktadır ve bir siyasi af vesilesiyle eski DP’lilerin yeniden meydana çıkmasının AP içindeki iktidar mücadelesini kızıştıracağını hesap etmektedir (Toker, 1993). Gerçekten de döneme ilişkin kalem oynatan önemli sayıdaki yazar da DP mirası üzerine konan AP’nin, iktidar nimetlerini “*emaneti ehline tevdi etmek*” kabilinden vermeye teşne olmadığını belirtir (Turgut, 1990). Dönem itibarıyla bir yandan bu husustaki tabanın taleplerine kulak vermek zorunda olan *Demirel*, diğer taraftan samimi olarak bir siyasi affa o kadar da istekli değilmiş gibi görünmektedir. Tabana, orduyla hâlâ mütereddit ilişkiler içinde bulunduğu mesajını vererek sabır telkin ederken; (Cizre-Sakallıoğlu, 1993) İnönü gibi bir ismin bile desteği olduktan sonra bu hususta bahane edilecek bir şey olmadığı ithamlarına karşı çaresiz kalan *Demirel*, sonunda bu konuda yapılacak anayasal bir düzenlemeye razı hale gelmek zorunda kalır (Avcı, 1999).

Orduyu tüm iç çelişkilerine rağmen ayakta tutan temel husus, ucu nefrete kadar varan DP düşmanlığıydı. *Talat Aydemir*’in (Aydemir, 1966) iki kez teşebbüs ettiği darbe (22 Şubat 1962 ve 21 Mayıs 1963) ve sonunda *Fethi Gürcan*’la (Gürcan, 2005) birlikte darağacına gitmesi (İsen, 1964), bir ölçüde münferit olarak girişilecek hareketlere bir gözdağı olmuş; orduda 27 Mayıs öncesi ve sonrasına kıyasla disiplin ancak sağlanabilmişti. Lakin bu durumu suiistimal etme sırası bu kez, küçük rütbelilerden yüksek rütbelilere geçmişti.

Cemal Gürsel’in 1966’daki vefatı sonrası, cumhurbaşkanı seçilen *Cevdet Sunay*’ın yerine *Genelkurmay Başkanlığı*’na getirilen *Org. Cemal Tural*’ın hâlâ etkinliğini sürdüren alt kademelerdeki yapılanmaların desteğini almaksızın yakında bir darbe yapılacağını ve kendisinin de devletin başına geçeceğini ima eden tavır ve davranışları açıktan açığa gözlemlenebilmekteydi (Altuğ, 1976). Üstelik *Tural*, *İlhami Soysal* gibi popüler bir gazeteciyi, yazdığı kimi yazılardan ötürü bir sabah evinin önünden taksiye aldırıp adam akıllı darp ettirdiği yönünde, hakkında güçlü deliller olan biriydi (Soysal, 1969). Ortamın yeni bir askeri müdahale için müsait olmamasının yanında *Cemal Tural*, ne *Cevdet Sunay*’ın, ne de ordunun da peşinden gideceği çapta biri değildi. *Tural* zira *Sunay-Demirel* ikilisinin bir operasyonu ile görevden alındı ve *Yüksek Askeri Şura Üyeliğine* gönderildi (Arcayürek, 1985b; Cizre-Sakallıoğlu, 1993: 70). Yerine Kara Kuvvetleri Komutanı *Org. Memduh Tağmaç* getirildi lakin aynı *Tağmaç*, tam da siyasi af gündemdeyken ve henüz çiçeği

burnunda bir *Genelkurmay Başkanlığı* 20 Mayıs 1969'da gündeme gelen açık bir darbe tehdidiyle bu işin suya düşmesine vesile oldu (Çavdar, 2000). Meclisten geçen anayasa değişikliğine ilişkin kanun, darbe tehditlerinin gölgesi altından bu kez senatoya havale edilir ancak bir türlü gündeme alınmaz ve yasama yılının sona ermesiyle kadük kalması sağlanmak suretiyle gündemden düşer.

3. 1969 SEÇİMLERİ VE SAĞDAKİ BÖLÜNME EŞLİĞİNDE ARA DÖNEME GİDİŞ

Siyasi af meselesinin başka bahara kalmış olmasının en çok *Demirel*'i sevindirdiği söylenir (Arzık, 1985). İlginçtir ki, gerek bu hadiseden mi, gerekse 9 Mart darbesinin önüne geçerek daha hafif bir darbeye vaziyeti geçiştirmiş olmasından mı, *Demirel*'in *Tağmaç*'a karşı sesini yükselttiği, ismini hayırla yâd etmediği hiç duyulmamıştır (Birand, Dündar ve Çaplı, 1994). *Demirel*'in özellikle 1968 senesinde solun hâkim olmaya başladığı sokaklar ve üniversiteye karşı sağın elini güçlendirecek çeşitli hamlelere giriştiği anlatılır. Özellikle öteden beri *sol* *Kemalist* bir ruha sahip olan *Milli Türk Talebe Birliği* (Darendelioğlu, 1975) gibi kimi teşkilatların *milliyetçi-muhafazakâr* gençliğin idaresine geçmesinde etkili roller oynadığı söylenir. Kökleri *Komünizmle Mücadele Derneklerine* (Toker, 1971) kadar götürülebilecek olan bu kesimin gelişimi ve güçlenmesindeki katkıların en büyüğü *Demirel*'indir.

Soldaki iki büyük öğrenci örgütlenmesi olan *Fikir Kulüpleri Federasyonu* (sonradan *Devrimci Gençlik Federasyonu*, kısa adı Dev-Genç) *Sosyal Demokrasi Dernekleri Federasyonu*'na karşı sağ öğrenci kitlesi *Demirel*'in katkılarıyla güçlenmiştir (Genç, 1971). *Türkiye İşçi Partisi*'nin 1965 seçimleriyle *Millet Meclisi*'ne 14 temsilciyle girişiyse birlikte, legal yollarla sosyalizm yürüyüşü şiarınının 1969 seçimlerinde alınan neticeyle birlikte, umutların kaybedilmesine neden olması; parlamento dışı muhalefet olgusunun dozunu ve şiddetini arttırdı (Belge, 1992). *Türkiye*'nin geri toplumsal yapısı sebebiyle işçi sınıfı eliyle sosyalizmin inşa edilemeyeceği; antiemperyalist geniş cepheli bir mücadele fikrinin bayraktarlığını yapan *Mihri Belli*'nin *Milli Demokratik Devrim Tezi* (Belli, 1970) alan kazanmaya başladı ve ülkede, özellikle üniversitelerde işgal ve boykotlar birbiri ardına meydana gelmeye başladı (Bican, 1970).

Ordu içindeki sol eğilimli subay kitlesine atılacak çengel vasıtasıyla, ülke geleneğinde ilerici bir geçmişe sahip olan ordunun sürece müdahil kılınmasının da strateji olarak belirlenmesi, *Milli Demokratik Devrim* yanlıların başlıca amaçlarından biri haline geldi (Yetkin, 1970). İşin ilginç tarafı: *AP* içinde de kaynamalar baş göstermekteydi. Siyasi af tartışmaları esnasında

gerilen ipler, AP içinde bütünleşik duran büyük ve küçük sermaye arasındaki koalisyondan da çatırdamaya başladığını gösteriyordu. Uygulanan ekonomik model, büyük sermayenin gitgide gelişerek küçüğünün rekabet gücünü kırdığını ve küçük merkezlerdeki iş çevrelerinin hayatta kalma kıyafetini zedelediğini ortaya koyuyordu (Gevgilili, 1973). 1970’de Demirel hükümetinin bütçesine muhalefetle birlikte 41 ret oyununun verilmesi bardağı taşıran son damla oldu ve Demokratik Parti bu hengâme içinde doğdu. Parti, Celal Bayar’ın manevi; Sadettin Bilgiç’in fiili; Ferruh Bozbeyle’nin ise resmi liderliğinde faaliyete geçiyordu (Küçükkılıncı, 2007). Demirel’in ilk kez genel başkan seçildiği kongredeki en önemli destekçilerinden biri olan Mehmet Turgut’la, Bayar’ın kızı Nilüfer Gürsoy da partinin ağır topları olarak tesmiye edilmekteydiler. Diğer taraftan AP listesine sokulmadığı için Konya’dan bağımsız milletvekili seçilen Prof. Dr. Necmettin Erbakan da Milli Nizam Partisi’ni kurarak¹ AP tabanından bir kısmına talip olduğunun işaretlerini veriyordu (Akın, 2000). Kısacası 12 Mart Muhtırası öncesinde, AP’deki kan kaybı had safhadaydı.

Dış politikada ise ABD ile problemler yaşanmaya başlamış; büyük sermaye çevrelerinin yakın ilişki içinde buldukları Arap ülkelerini hoş tutup, iktisadi ilişkilerini, ilişki kurdukları ülkelerin İsrail’le olan mesafesine göre ayarlayan bu ülkelere karşı İsrail karşıtı bir siyaset izlenmekteydi.(Cem, 1977). Dönemin ABD Başkanı Richard Nixon’ın ülkesinde büyük bir sosyal sorun olarak beliren uyuşturucu bağımlılığının vebalini Türkiye’de üretilen haşhaşa (Altındal, 1979) bağlaması ve bu doğrultuda, bir müttefike yakışmayan tehditler savurmasının, aslında Türkiye ile İsrail arasındaki ilişki biçimindeki hoşnutsuzluğa bağlayan görüşler de bulunmaktadır (Songar, 1974). ABD’de etkin olan Yahudi lobisinin bu noktadaki politika tayin edilmesindeki etkisi tabii ki yabana atılamaz. Öte yandan, Türk-Sovyet ilişkileri de ABD’nin Kıbrıs politikası nedeniyle yumuşamaya başlamış; 1963 Kıbrıs Olayları esnasında ABD’nin Johnson Mektubuyla takındığı negatif ve onur kırıcı tutum nedeniyle Türkiye’yi bir parça NATO’nun belirlediği çizgi dışında, bu ülkeyle iyi ilişkiler kurmaya itmiştir (Toker, 1992). Türkiye topraklarındaki ABD üslerinden havalanan U-2 casus uçaklarının faaliyetlerinin, bir uçağın düşürülmesi sonrasında netleşmesiyle birlikte, Sovyetlerden Türkiye’ye yöneltilen hoşnutsuzluk içeren ifadeler karşısında hükümetin bu uçuşları yasaklaması sonucu hâsıl olmuş; bu da ilişkileri bozan ayrı bir husus olarak ortaya çıkmıştır.

¹ “Milli Nizam Partisi kuruldu”, Cumhuriyet, 27 Ocak 1970.

SONUÇ YERİNE: MUHTIRA VE DEMİREL'İN İSTİFASI

1971 yılı Mart ayına gelindiğinde, artık altmışların gerginliklerini çok daha aşan, 27 Mayıs'taki fikri yapılanmadan çok farklı bir hale gelmiş, iliklerine kadar politize olmuş bir ordu da vakidir. Darbenin önce gerçekleştirilip sonra pek muhtemel bir iç hesaplaşmaya sahne olacağı şüphesi ise seyrinin değiştirilmesine neden olmuştur, denilebilir. Ordu içinde yaşanması muhtemel tasfiyenin yürütücüleri olmaları beklenen *Celil Gürkan*, *Vedii Bilget*, *Aydın Kirişoğlu*, *M. Ali Akar*, *Şükrü Köseoğlu* ve *Ömer Çokgör* gibi isimler, 12 Mart Muhtırasının hemen ardından emekliye sevk edilmek suretiyle tasfiye edildiler (Ilıcak, 2001) *Altını tutamamak* deyimi (tanım Bedii Faik'indir) ile muhatap olmamak kaygısıyla hareket eden komuta kademesinin en üst basamağında yer alan *Memduh Tağmaç*, *Faruk Gürler*, *Muhsin Batur* ve *Celal Eyiceoğlu* işbaşındaki hükümeti istifa ettirmekten daha önemli gördükleri bu hamleyi, belki de kariyerlerinin en önemli hareketi olarak görseler yeridir denilebilir. Olası 9 Mart darbesiyle, kendilerinin de tasfiye edilebilecekleri korkusunu duyan, en ince ayrıntılarına kadar planlanan ve bizzat içinde oldukları darbeyi engelleyerek alttaki tazyiki bir muhtırayla geçiştiren komutanların bu reaksiyonları, muhtıranın muhatapları tarafından bile ehven-i şer olarak görülmüş olabilir (Turhan, 1986). Böylece komutanlar bir yandan, öteden beri ordu kademelerinde var olan *Demirel* antipatisini giderirlerken, diğer yandan kendi yerlerini de sağlama almış oluyorlardı. Üstelik *15 Mart 1971*'de *9 Mart* cuntasının önde gelenlerinin emeklilik kararlarını müstafi başbakan *Süleyman Demirel*'e imzalatarak... Zikredilen hamlenin hukuki aksülameli de, Türk hukuk sistemine getirilen bir yenilikle sağlanıyordu; yıllarca orduda terfi ettirilmeyip de *Danıştay*'a başvurarak rütbe alma geleneğinin verdiği rahatsızlığı gidermenin de çözüme bağlanması işte tam da bu olayla sağlandı. Emekli edilen bu isimlerin başvuru dilekçesi henüz *Danıştay*'da durmaktayken *Askeri Yüksek İdare Mahkemesi* kuruldu (Gürkan, 1986). Yeni düzenleme sonrasında görevsizlik kararı veren *Danıştay*, dava dosyalarını yeni mahkemeye iletiyor; *AYİM* de tabii beklendiği gibi emekli edilen *9 Mart*çıların taleplerini reddediyordu (Batur, 1985). *Demirel*'in muhtıraya karşı tavrı beklendiği gibi sert olmadı. Önce, bir müddet *Sunay*'la temasa geçmeye çabaladı başarılı olmadı, teması kurduğunda ise cumhurbaşkanının çaresizlik içinde, muhtıracıların kendisini de devreden çıkardıkları yönündeki serzenişine muhatap oldu. (Arcayürek, 1985b: 364). Sonrasında, bu tip müdahalelerin demokrasilerde yeri olmadığını muhtevi bir istifa bildirisiyle hükümetten çekildi. *Demirel*'in bu tip hadiselerde neden direnmediği doğrultusunda yapılan eleştiriler, bu tutumunun sadece karakterinden

kaynaklanan sebeplerle izah edilemeyeceği yönündedir. Nitekim mazisinde, deşildiği takdirde açıklanmaya muhtaç, gerek kendisinden gerekse yakınlarından kaynaklanan birçok şaibeli akçalı ilişkilerden bahsedilir. Yeğeni *Yahya Demirel*'in eski DP'li milletvekili *Mıgırđıç Şellefyan* ile birlikte İsviçre mahreçli hayali bir şirket vasıtasıyla mobilya diye gösterilerek odun talaşı ihraç edip devleti milyonlarca lira (o zamanki değerle) zarara soktuğu, kardeşlerinin kamu bankalarından milyonlarca lira kredi alarak ödemedikleri, bunları yaparken de *Demirel*'in nüfuzundan bolca istifade ettikleri anlatılan hususlardandır (Simav, 1987). Böylece akla, *Demirel*'in altından iktidar koltuğunu alanlarla, *Demirel* arasında örtülü bir pazarlık mı söz konusu? Sualinin gelmesi pek muhtemeldir. *Demirel*, geniş bir tabanın lideri olarak kendisine bağlı kitleyi teskin ederken, üniformalı muktedirlerin ise bu meseleleri soruşturma konusu yapmadıklarının gerisinde bu zımnî anlaşmanın bulunduğu söylenir mi? (Bulut, 1992)

Demirel'in, 12 Mart hükümetlerine karşı son derece cılız kalmış olan tepkilerini, söz konusu dönemde tatbik edilen uygulamalarla mutabık olduğu şeklindeki yorumlarla örtüştürmek de mümkün gözükmemektedir, zira *Demirel*, bir dönem çokça şikâyet ettiği 1961 Anayasası'nın kimi önemli maddeleri değiştirilirken desteğini esirgememiştir. Bunu yaparken söylemi ile eylemi arasında bir tutarlılık olmasını da gözetmemiştir, nitekim *Nihat Erim*'in 1961 Anayasası'nın Türkiye için lüks olduğu beyanına karşı, *Erim*'i, bir gün demokrasinin de Türkiye için lüks olduğunu söylemesi beklenebilecek şahıs olarak tarif ederken, anayasa değişikliklerine yaptığı katkı da gözden ırak tutulamaz (Cem, 1980: 221).

Muhtıracıların kendilerini muhtıra verdirecek mevkilere getirilmesinde Başbakan olarak vazifeli de yine hep *Demirel*'dir. *Faruk Gürler*'in 21 Ekim Protokolü imzacılarından olduğunu (Öztuna ve Gökdemir, 1987: 141), *Muhsin Batur*'un, *Menderes*'in yakalandığı o meşum gecede sevimsiz yol arkadaşı olduğunu (Yavuzalp, 1991); ayrıca *İrfan Tansel*'in *Hava Kuvvetleri Komutanlığı*'ndan alınmasının ardından yeni komutan *Süleyman Tulgan*'a diklendiği (Batur, 1985: 94–96), bilgisi haricinde değildir. *Faruk Gürler*'in cumhurbaşkanlığına soyunması esnasında takınılan itaatsiz tavrın ardında da ne *Ecevit*'in ne de *Demirel*'in belirleyici rolü gözükmemektedir; *Gürler*, kendisinden boşalan makama heveslenen *Batur*'a, *Semih Sancar* nezdinde teksif eden *Kara Kuvvetleri* temayülüne karşı destek olmadığı için *Batur* tarafından yalnız bırakılmış ve kaybetmiştir (Birand, Dündar ve Çaplı, 1994: 248). Eğer *Batur*, tıpkı vaktini beklemeye kararlı olan ve *Faruk Gürler*'in de kendisi gibi aslanlı kapıya varmadan emekli olmasında direten, dönemin *Genelkurmay*

Başkanı Org. Memduh Tağmaç'a yaptığı gibi (Demirel, 1977: 191–194), cumhurbaşkanlığı seçimi esnasında jetleri alçaktan uçursaydı, Fahri Korutürk ismi belki de sadece eski Deniz Kuvvetleri Komutanı olarak tarihteki yerini alacaktı. Oylamalar esnasında kulislerde dolaşan beli tabancalı üniformalılara karşı yine de baskıya karşı direndik ve Gürler'i seçmedik, şeklindeki ifadeler de en azından sorgulanabilir gibi gözükmemektedir.

27 Mayıs felaketinin ardından kurulan AP, var olma savaşı verirken Demirel yoktur; AP iktidar ortağı ve nihayet cuntalar nazarında kerhen icazetli bir parti hüviyeti kazanırken ise Demirel partiye kaydını hemen yaptırmıştır. AP Genel Merkezi tahrip edilirken Demirel o bildik deyimle şapkasını alıp tuvalet penceresinden arka sokağa oradan da mesut mutlu evine gitmiştir. Gümüşpala'nın vefatının ardından geniş çaplı bir baskı grubunun desteğini alarak AP Genel Başkanı, ardında da Başbakan olmuştur. Yetmişlerin milliyetçisi, muhafazakârı, mukaddesatçısı 28 Şubat'ın cumhurbaşkanı Demirel'in 12 Eylül'e gidişteki dahli ise, bu çalışmanın devamı olacak bir başka yazının konusudur.

KAYNAKÇA

Akın, Kenan (2000) *Milli Nizam'dan 28 Şubat'a Olay Adam Erbakan*, İstanbul: Birey Yayıncılık.

Altındal, Aytunç (1979) *Haşhaş ve Emperyalizm*, İstanbul: Havass Yayınları.

Altuğ, Kurtul (1976) *27 Mayıs'tan 12 Mart'a*, İstanbul: Koza Yayınları.

Arcayürek, Cüneyt (1985a) *Yeni Demokrasi Yeni Arayışlar 1960–1965* [Cüneyt Arcayürek Açıklıyor–4], (Ankara: Bilgi Yayınevi.

Arcayürek, Cüneyt (1985b) *Demirel Dönemi 12 Mart Darbesi 1965–1971* [Cüneyt Arcayürek Açıklıyor–5], Ankara: Bilgi Yayınevi.

Arcayürek, Cüneyt (2003) *28 Şubat'a İlk Adım* [Büyüklerle Masallar, Küçüklerle Gerçekler–9], Ankara: Bilgi Yayınevi.

Arzık, Nimet (1985) *Demirel'in İçi-Dışı*, İstanbul: Milliyet Yayınları.

Avcı, Sabit Osman (1999) *Dinlediklerim, Öğrendiklerim, Söylediklerim ve Yaptıklarım*, İstanbul: Yazarın Kendi Yayını.

Aydemir Talât (1966) *Ve Talat Aydemir Konuşuyor*, İstanbul: May Yayınları.

- Batur, Muhsin (1985) *Anılar ve Görüşler*, [Üç Dönemin Perde Arkası], İstanbul: Milliyet Yayınları.
- Bayar, Celâl; (1999) *Kayseri Cezaevi Günlüğü*, Hazırlayan: Yücel A. Demirel, İstanbul: Yapı Kredi Kültür Sanat Yayıncılık.
- Belge, Murat [Ahmet Samim] (1992) “*Sol*”, (Der.) İrvin Cemil Schick, ve E. Ahmet Tonak *Geçiş Sürecinde Türkiye*, İstanbul: Belge Yayınları.
- Belli, Mihr (1970) *Milli Demokratik Devrim*, Ankara: Aydınlik Yayınları.
- Bican, Mehmet (1970) *Devrim İçin Gençlik Hareketleri*, Ankara: Güvendi Matbaası.
- Bilgiç, Sadettin (2002) *Hatıralar*, (İstanbul: Boğaziçi Yayınları.
- Birand, Mehmet Ali; DüNDAR, Can ve ÇAPLI, Bülent (1994) *12 Mart [İhtilâlin Pençesindeki Demokrasi]*, Ankara: İmge Kitabevi.
- Bozbeyli, Ferruh (2000) *Alaca Siyaset* [Siyasi Hikâyeler], İstanbul: Babîâli Kültür Yayıncılığı.
- Bozdağ, İsmet (1986) *Celal Bayar* [Zaferlerle ve Şereflerle Dolu Bir Hayat], İstanbul: Tercüman Yayınları.
- Bulut, Hayrettin (1991) *Demirel’in Hikâyesi* [32 Kısım Tekmili Birden], İstanbul: Yalçın Yayınları.
- Bulut, Hayrettin (1992) *Binaenaleyh Hatıratımdır*, İstanbul: Yalçın Yayınları.
- Cebeci, Sırrı Yüksel (1975) *Silahların Gölgesinde Demirel*, İstanbul: Latin Matbaası.
- Cenkçi, Burhan (1991) *Gene mi Demirel?* İstanbul: Can Ofset.
- Çavdar, Tevfik (2000) *Türkiye’nin Demokrasi Tarihi 1950–1995*, Ankara: İmge Kitabevi.
- Darendelioğlu, İlhan (1975) *Türkiye’de Milliyetçilik Hareketleri*, İstanbul: Toker Yayınları.
- Demirel, Hüseyin (1977) *12 Mart’ın İcyüzü* [Nasıl Geldi, Nasıl Geçti?], İstanbul: Yeni Asya Yayınları.
- Dilligil, Turhan (1989) *İmralı’da Üç Mezar*, İstanbul: Dem Yayınları.
- Donat, Yavuz (1993) *Demirel’in Yokluk Yılları*, Ankara: Bilgi Yayınevi.

Donat, Yavuz (1997) *Sürgünden Çankaya'ya* [Vitrin'de 1991–1992–1993], Ankara: Ümit Yayıncılık.

Donat, Yavuz (2005) *Cumhuriyetin Kara Kutusu [Süleyman Demirel Anlatıyor]*, İstanbul: Merkez Yayınları.

Esengin, Kenan (1978) *27 Mayıs ve Ordudaki Kıyımlar* [Ordudaki Emeklilik Olayı], İstanbul: Su .

Genç, Süleyman (1971) *12 Mart'a Nasıl Gelindi?* Ankara: İleri Yayınları.

Gevgilili, Ali (1973) *Türkiye'de 1971 Rejimi* [Tarım Toplumundan Sanayi Toplumuna Geçiş Aşaması], İstanbul: Milliyet Yayınları.

Gürkan, Celil (1986) *12 Mart'a Beş Kala*, İstanbul: Tekin Yayınevi.

Ilıcak, Nazlı (2001) *12 Mart Cuntaları* [Demokrasinin Sırtındaki Hançer], İstanbul: TİMAŞ Yayınları.

İsen, Can Kaya (1964) *Geliyorum Diyen İhtilal* [22 Şubat–21 Mayıs], İstanbul: Tan Gazetesi ve Matbaası.

İsmail Cem (1977) *Tarih Açısından 12 Mart* [Tarihteki Yeri ve Sonuçları], C-2, İstanbul: Cem Yayınevi.

İsmail Cem (1980) *Tarih Açısından 12 Mart* (Nedenleri.. Yapısı..Sonuçları), [İki Cilt Bir Arada], İstanbul: Cem Yayınevi.

Kahraman, Ahmet (1993) *Devr-i Süleyman*, İstanbul: Sel Yayınları.

Kalpakçıoğlu, Özdemir (1969) *İkinci Cumhuriyetin 3 Başbakanı ve Olaylar-III* [İnönü-Ürgüplü-Demirel], Ankara: Nüve Matbaası.

Kara, Muzaffer Ayhan (2004) *Demokrasi ve Uzlaşma Kültürü Açısından Koalisyonlar* [Türk Siyasal Yaşamında 1961 Sonrası Bir Olgular], İstanbul: Otopsi Yayınları.

Karlı, İhsan (2016) *Türk Basınında Milletvekili Seçimleri*, Kocaeli: Volga Yayıncılık.

Kısakürek, Necip Fazıl (2008) *Yahudilik-Masonluk-Dönmelik* [Derleme], İstanbul: Büyük Doğu Yayınları..

Kurat, Akdes Nimet (1964) *Başkan Lyndon B. Johnson ve ABD Cumhurbaşkanlığı*, Ankara: Dost Yayınları.

Küçükılınç, İsmail (2007) “Cumhurbaşkanlığı Seçimleri ve Üç İspartalı”, *Yerel Siyaset*, Yıl: 2, Sayı: 20 Ağustos, 45–50.

Öner, Gürcan (2005) *Ben İhtilâlciyim* [Fethi Gürcan], Ankara: Süvari Yayıncılık.

Örtülü, Erdoğan (1966) *Üç İhtilâlin Hikâyesi*, Konya: Milli Ülkü Yayınevi.

Öymen, Altan ve Mumcu, Uğur (1975) *Mobilya Dosyası*, Ankara: ANKA Yayınları.

Öztuna, Yılmaz ve Gökdemir; Ayvaz (1987) *Türkiye’de Askeri Müdahaleler*, İstanbul: Tercüman Yayınları.

Sakallıoğlu, Ümit Cizre (1993) *AP-Ordu İlişkileri* [Bir İkilemin Anatomisi], İstanbul: İletişim Yayınları.

Simav, Akın (1987) *Demir Paspas* [12 Eylül Sonrası Gözetim Altı Günlüğü], Ankara: Servo Yayınları.

Songar, Ayhan (1974) *Haşhaş Meselesi ve Türkiye*, İstanbul: Hareket Yayınları.

Soysal, İlhami (1969) *Sıfıra Sıfır Elde Sıfır*, İstanbul: Kitap Yayınları.

Soysal, İlhami (1988) *Masonluk ve Masonlar* [Dünyada ve Türkiye’de], İstanbul: Der Yayınları.

Şimşek, Halil (2010); “Johnson Mektubu ve Türk-Amerikan İlişkilerine Etkisi”, O. B. Dinçer, H. Özdal ve H. Necefoğlu (Editörler), *Yeni Dönemde Türk Dış Politikası* [Uluslararası IV. Türk Dış Politikası Sempozyumu Tebliğleri], Ankara: USAK Yayınları.

Toker, Metin (1971) *Solda ve Sağda Vuruşanlar*, Ankara: Akis Yayınları.

Toker, Metin (1992) *İnönü’nün Son Başbakanlığı 1961–1965* [Demokrasimizin İsmet Paşa’lı Yılları 1944–1973], Ankara: Bilgi Yayınevi.

Toker, Metin.(1993) *İsmet Paşa’nın Son Yılları 1965–1973* [Demokrasimizin İsmet Paşa’lı Yılları 1944–1973], Ankara: Bilgi Yayınevi.

Turgut, Hulusi (1992) *Demirel’in Dünyası* [Bir Liderin Doğuşu 1924–1962/Bir Liderin Yükselişi 1962–1971], C-1, İstanbul: ABC Yayınları.

Turgut, Mehmet (1990) *Siyasetten Portreler*, İstanbul: Boğaziçi Yayınları.

Turhan, Talat (1986) *Bomba Davası* [Savunma-1], İstanbul: Talat Turhan Yayını.

Yavuzalp, Ercüment (1991) *Menderes’le Anılar*, Ankara: Bilgi Yayınevi.

Yesevizâde (1990) *Süleyman Demirel* [veya Yalan Üzerine Kurulu Bir Politik Hayat], Ankara: Hakikati Arayış Neşriyatı.

Yeşilyurt, Süleyman (1997) *Bayar Gerçeği*, Ankara: Serajans Yayınları.

Yetkin, Çetin (1970) *Türkiye’de Soldaki Bölünmeler 1960–1970* [Tartışmalar, Nedenler, Çözüm Önerileri], Ankara: Toplum Yayınları.

DIŞ TİCARETTE ÜRÜN BAKIMINDAN YOĞUNLAŞMA: ORTA ASYA ÜLKELERİ ÖRNEĞİ

Güçgeldi BASHİMOV *

Öz

Bu çalışmada, Orta Asya ülkelerinde ihracatın ürün bakımından yoğunlaşma derecesi belirlenmeye çalışılmıştır. Çalışmada Yoğunlaşma Oranı ve Gini-Hirschman indeksi kullanılmıştır. Analiz aşamasında 2001-2015 dönemine ait Uluslararası Ticaret Merkezi'nin verileri kullanılmıştır. Orta Asya ülkelerinin ihracatının daha çok mineral yakıtlar, kimya sanayi ürünler ile metallere yoğunlaştığı görülmektedir. CR₄ ve CR₈'e göre Orta Asya ülkelerinde yoğunlaşma oranının genel olarak yüksek olduğu görülmüştür. Gini-Hirschman indeksine göre ise Türkmenistan ve Kazakistan'da yoğunlaşma oranının yüksek olduğu görülmüştür. Buna karşın, Kırgızistan, Özbekistan ve Tacikistan'da orta düzey bir yoğunlaşma görülmektedir. Orta Asya ülkelerinin küresel ticaretteki rekabet gücünün artırılması için dış ticarete çeşitlendirmeye daha çok önem verilmelidir.

Anahtar Kelimeler: *Dış Ticaret, Yoğunlaşma Analizi, Orta Asya.*

COMMODITY CONCENTRATION IN FOREIGN TRADE: CASE STUDY OF CENTRAL ASIAN COUNTRIES

Abstract

In this study, it is aimed to determine the degree of commodity concentration of exports in Central Asian countries using Concentration Ratio and Gini-Hirschman index methods. The study used International Trade Centre statistical data for the period 2001-2015. Exports of Central Asian countries are concentrated mainly in minerals, chemical products and metals. According to CR₄ and CR₈ it has been found that the concentration ratio is high in the Central Asian countries. Also, according to the Gini-Hirschman index, it is found that the concentration ratio is high in Turkmenistan and Kazakhstan. But, the concentration ratio is moderate in Kyrgyzstan, Uzbekistan and Tajikistan. To improve the competitiveness of Central Asian countries in the global trade should pay attention to the diversification in foreign trade.

Key Words: *Foreign Trade, Concentration Analysis, Central Asia.*

1. GİRİŞ

Günümüz rekabet ortamında, gelişmekte olan bir ülkenin küresel krizlerden en az düzeyde etkilenmesinin temel koşulu, rekabet gücünü yüksek ve sürdürülebilir kılacak bir üretim ve ihracat yapısının sağlanmış olmasıdır. Bununla birlikte, dış ticaretin ürün ve ülke bazında çeşitlendirilmesi de ülkelerin dış rekabet gücünün artmasına ve dış şoklardan hafif düzeyde etkilenmesine yol açacaktır (Erkan ve Sunay, 2016: 1824). İhracatın belirli ürün ve ülkelere

* Doktora Öğr., Ömer Halisdemir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, guyc55@gmail.com.

yoğunlaşması uzun dönemli ihracat artışlarının sürdürülebilirliği önünde engel teşkil etmektedir. Özellikle ihracat fiyatlarındaki beklenmedik değişimler veya ihracat pazarlarındaki ekonomik durgunluklar ihracat gelirlerinde de aşırı dalgalanma yaratabilmektedir. Bu doğrultuda ihracat ürün sepetinin ve ülke gruplarının çeşitlendirilmesi beklenmedik dışsal şoklara karşı ekonomideki kırılganlığı azaltıcı bir rol oynamaktadır (Anonim, 2012: 6).

Günümüzde ihracatta tek ürüne bağımlı olan ülkelerin hemen hemen tamamının gelişmekte ve az gelişmiş ülkelere dönüşümde olduğu görülmektedir. Birçok gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkelerde ihracat gelirlerinin yarısından fazlasını bir tek tarım, hayvancılık, madencilik veya enerji ürünleri oluşturmaktadır. Orta Asya ülkeleri de ihracatta tek bir ürüne önemli derecede bağımlı olan ülkeler arasında yer almaktadır. Nitekim, Orta Asya ülkelerinde ihracatın büyük bir kısmını petrol, doğal gaz, pamuk, altın ve alüminyum oluşturmaktadır. Bölge ülkelerinde ihracatın çeşitlendirilememesi, sadece hammadde yoğun ürünlerin ihracatı ile yetinmesi dış piyasalarda oluşabilecek risklere karşı ülke ekonomilerini daha kırılgan hale getirecektir (Çatalbaş, 2016: 156). Buna karşın, ihracatın birçok ürün ve pazara dayandırılması bölge ekonomilerinin dış piyasalardan kaynaklanabilecek ekonomik ve politik risklere karşı daha dayanıklı hale gelmesini sağlayacaktır.

İhracatın mallar açısından yoğunlaşma derecesini ölçen çok sayıda araştırma bulunmaktadır. Bunlardan bazıları ise; Tegegne, 1991; Yavuz, 2000; Erlat ve Akyüz, 2001; Salim ve Ojha, 2004; Kösekahyaoğlu, 2007; Naude ve Rossouw, 2008; Ayrancı, 2009; Soos, 2015; Erkan ve Sunay, 2016 şeklinde sıralanabilir. Yavuz (2000), 1975-1998 yılları arasında Türkiye'nin ihracat ve ithalatının mallar ve ülkeler açısından yoğunlaşma derecesi Gini-Hirschman indeksi kullanılarak analiz edilmiştir. Analiz sonucunda Türkiye'de ihracat ve ithalatın belli ürün ve ülkeler üzerinde yoğunlaştığı belirlenmiştir. Erlat ve Akyüz (2001), çalışmalarında Türkiye'nin dış ticaretinin yoğunlaşma düzeyi incelenmiştir. Sonuç olarak, Türkiye'nin dış ticaretinde mallar ve ülkeler açısından yoğunlaşma düzeyinin giderek azaldığı tespit edilmiştir. Kösekahyaoğlu (2007), 1980-2005 yılları arasında Türkiye'nin dış ticarete ürün bazlı yoğunlaşma düzeyi ele alınmıştır. Araştırmada Gini-Hirschman indeksi kullanılmıştır. Sonuç olarak, 1980'li yıllardan sonra Türkiye'nin özellikle ihracatında ürün çeşitliliğinde önemli değişiklikler yaşandığı tespit edilmiştir. Naude ve Rossouw (2008), 1962-2000 yılları arasında Güney Afrika'nın ihracatta yoğunlaşma düzeyi Hirschman-Herfindahl indeksi

kullanılarak incelenmiştir. Analiz sonucunda Güney Afrika'nın ihracat yoğunlaşma düzeyi yüksek bulunmuştur. Ayrancı (2009), çalışmasında Hirschman-Herfindahl indeksi kullanılarak Türkiye'nin dış ticaretteki yoğunlaşma düzeyi incelenmiştir. Sonuç olarak, Türkiye'nin küreselleşme sürecinde dış ticarete yoğunlaşmasını azaltmıştır. Soos (2015), çalışmasında Çek Cumhuriyeti, Macaristan ve Slovakya'nın ihracatta sektörel yoğunlaşma düzeyi analiz edilmiştir. Yapılan hesaplamalar sonucunda söz konusu ülkelerin ihracatta yoğunlaşma derecesi yüksek bulunmuştur. Erkan ve Sunay (2016), çalışmalarında Ticaret Yoğunlaşma Oranı ve Gini-Hirschman indeksi kullanılarak Türkiye'nin ihracatındaki ürün ve pazar yoğunlaşma düzeyi incelenmiştir. Yapılan analiz sonucunda, Türkiye'nin ürün ve pazar bazında yoğunlaşmalarının azaldığı ortaya koyulmuştur. Bununla birlikte, literatürde Orta Asya ülkelerinin ihracatta yoğunlaşma derecesini ölçen çalışmaların eksikliği literatürde bir boşluk olarak görülmektedir. Dolayısıyla, bu çalışmanın söz konusu boşluğu gidereceği düşünülmektedir. Bu çalışma, Orta Asya (Türkmenistan, Kazakistan, Kırgızistan, Özbekistan ve Tacikistan) ülkelerinin ihracatta belli ürünlere bağımlı olup olmadıklarını ortaya koymayı amaçlamaktadır. Bu bağlamda, 2001-2015 yılları için ihracatın ürün bazlı yoğunlaşma oranı Yoğunlaşma Oranı ve Gini-Hirschman indeksi kullanılarak hesaplanmıştır.

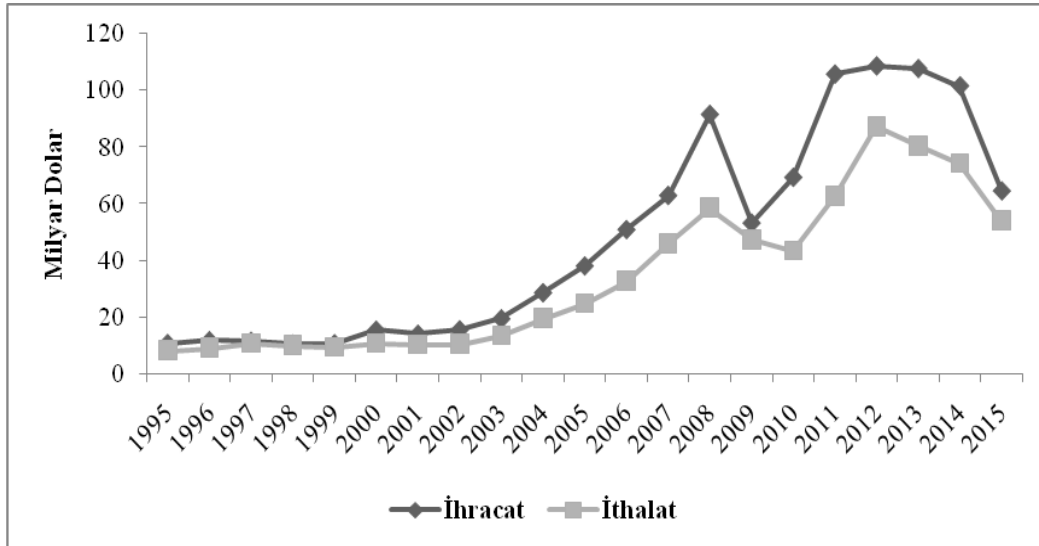
2. ORTA ASYA ÜLKELERİNDE DIŞ TİCARETİN GENEL GÖRÜNÜMÜ

1990 sonrası Orta Asya ülkelerinin dünya ekonomisine entegrasyonu, dünya ticaretine yeni bir ivme kazandırmıştır. Son yıllarda ihracattaki artışın etkisiyle Orta Asya ülkelerinin dış ticaret hacmi yüksek rakamlara ulaşmıştır. Özellikle 2000'li yıllardan sonra uluslararası piyasalarda ham petrol ve doğal gaz fiyatlarının artışına paralel olarak ihracat tutarı önemli derecede artış göstermiştir. Şekil 1'de Orta Asya ülkelerinin yıllara göre ihracat ve ithalatındaki gelişmeler gösterilmiştir. 1995 yılında 10,6 milyar USD olan ihracat, 2000 yılında 15, 3 milyar USD ve 2008 yılında 91,5 milyar USD olarak gerçekleşmiştir. Ancak, 2008 yılında yaşanan küresel ekonomik kriz sonucu 2009 yılında ihracat bir önceki yıla göre % 42 oranında azalmıştır. Küresel kriz döneminde belirgin bir düşüş gösteren ihracat 2009 yılından itibaren ılımlı bir toparlanma sürecine girmiştir. 2010 yılında 69,3 milyar USD olarak gerçekleşen ihracat, 2011 yılında 105,7 milyar USD ve 2012 yılında da 108,6 milyar USD olarak gerçekleşmiştir. Bununla birlikte, son birkaç yıldır başta AB ülkeleri olmak üzere Çin ve Rusya gibi gelişmekte olan ekonomilerde seyreden ekonomik durgunluk, Orta Asya ülkelerinde ihracatın büyüme hızını zayıflatmıştır. 2013 yılında 107,3 milyar USD'ye

gerileyen ihracat, 2015 yılında ise 64,5 milyar USD'ye gerilemiştir. Son yıllarda ham petrol fiyatlarında kaydedilen düşüşler bölge ekonomilerinin ihracat gelirlerinin gerilemesinde etkili olmuştur. Enerji fiyatlarında gözlenen gerilemeye bağlı olarak bölge ekonomilerinin ihracat gelirlerindeki düşüşün izleyen yıllarda da devam edeceği ancak, sınırlı düzeyde gerçekleşeceği öngörülmektedir.

Şekil 1. incelendiğinde ele alınan yılların tamamında ihracatın ithalattan daha fazla olduğu görülmektedir. Ancak, bu durum ülkelere göre farklılık arz etmektedir. Örneğin, 2015 yılında ihracatın ithalatı karşılama oranı Türkmenistan'da % 175, Kazakistan'da % 150, Özbekistan'da % 59, Kırgızistan'da % 41 ve Tacikistan'da % 25'dir. Buna göre, Orta Asya ülkelerinin üçünde dış ticaret açığı görülmektedir.

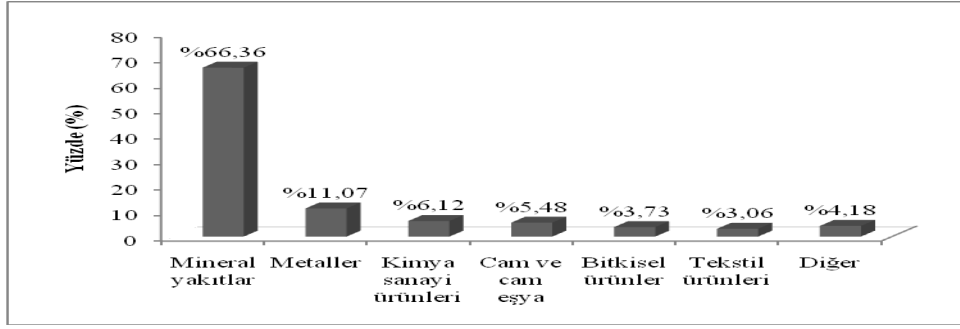
Şekil 1. Orta Asya Ülkelerinde Dış Ticaretin Gelişimi



(Kaynak: INTRACEN veri tabanı)

Orta Asya ülkeleri başta petrol ve doğal gaz olmak üzere doğal kaynaklara sahiptir. Orta Asya ülkelerinde ihracatın yaklaşık 2/3'ünü mineral yakıtlar oluşturmaktadır. 2015 yılı itibariyle Orta Asya ülkelerinde ihracatın % 66,36'sı mineral yakıtlardan, % 11,07'si metallere, % 6,12'si kimya sanayi ürünlerinden ve % 5,48'i cam ve cam eşyalardan oluşmaktadır.

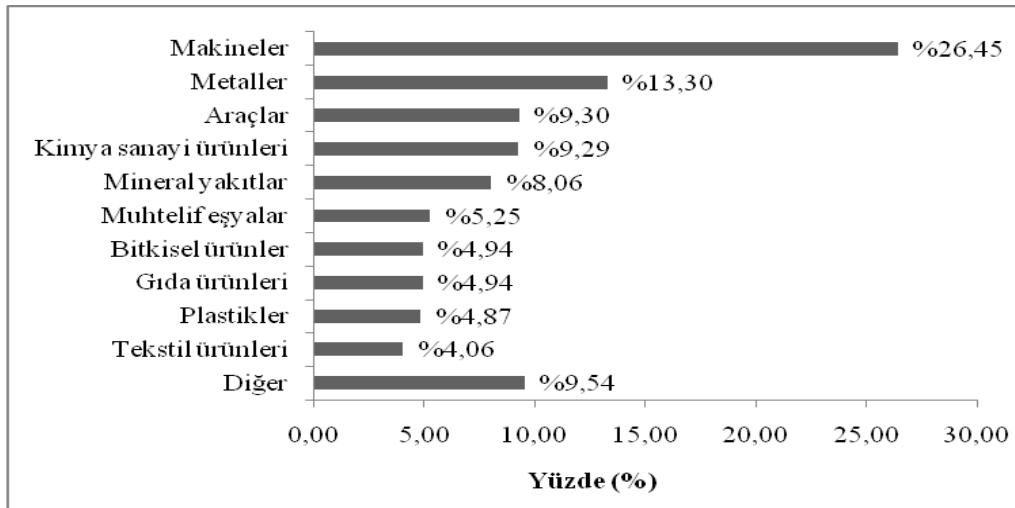
Şekil 2. Orta Asya ülkelerinin ihraç ettiği başlıca ürünler



(Kaynak: INTRACEN veri tabanı)

İthal edilen ürünlerde ise ilk sıraları makineler (% 26,45), metaller (% 13,30), araçlar (% 9,30), kimya sanayi ürünleri (% 9,29) ve mineral yakıtlar (% 8,06) yer almaktadır (Şekil 3). Bu verilerden de anlaşıldığı üzere, Orta Asya ülkeleri daha çok hammadde yoğun ürünler ihraç ederken, sermaye ve teknoloji yoğun ürünleri ithal etmektedir. Orta Asya ülkeleri enerji sektörüne bağımlılığı azaltmak için diğer sektörlerde de büyüyerek ekonomiyi çeşitlendirmeye çalışmaktadır. Bölge ekonomilerinde uygulanmakta olan kalkınma programları kapsamında başta tarım sektörü olmak üzere gıda sanayi, tekstil sanayi, inşaat ve turizm gibi sektörlerin geliştirilmesine yönelik önemli adımlar atılmaktadır.

Şekil 3. Orta Asya ülkelerinin ithal ettiği başlıca ürünler



(Kaynak: INTRACEN veri tabanı)

Orta Asya ülkelerinin birçok ülke ile dış ticaret ilişkisi bulunmakta, dolayısıyla birçok ülkeye ihracat gerçekleştirilmektedir. Rusya ve Çin Orta Asya ülkelerinin en önemli ihracat pazarlarını oluşturmaktadır. Orta Asya ülkelerinin ihracatında Rusya'nın payı % 20-25 dolayında olup, bu oran giderek artmaktadır (Sinitsina, 2012: 8). Son 10 yıllık dönemde Orta Asya ülkeleri ile

Çin arasında da ticari ilişkiler giderek artış göstermiştir. Nitekim, Çin bölge ekonomilerinden önemli düzeyde enerji ürünleri ithal etmektedir. Günümüzde Rusya, Çin, Türkiye, İran, Singapur, Güney Kore, Hindistan ve Avrupa Birliği ülkeleri en çok ihracat yapılan ülkeler arasında yer almaktadır. Son yıllarda Orta Asya ülkelerinin ihracatında en yüksek paya sahip iki ülke olan Rusya ve Çin pazarlarında yaşanan ekonomik durgunluk bölge ekonomilerinin ihracat performansını olumsuz yönde etkilemiştir. Ayrıca, 2011 yılından bu yana Euro Bölgesinde baş gösteren finansal kriz nedeniyle son yıllarda Avrupa pazarına yapılan ihracat da gerileme göstermiştir.

3. MATERYAL VE YÖNTEM

Bu araştırmada kullanılan veri ve bilgiler ikincil kaynaklardan elde edilmiştir. Araştırmada Uyumlaştırılmış (Armonize) Mal Tanım ve Kodlama Sistemi (HS Code) dikkate alınmıştır. Araştırmada kullanılan veriler USD bazında olup Uluslararası Ticaret Merkezi'nin (INTRACEN) veri tabanından derlenmiştir. Araştırma 2001-2015 dönemini kapsamaktadır.

Yoğunlaşma düzeyinin hesaplanmasında kullanılacak standart bir ölçü üzerinde bir anlaşma sağlanamamıştır. Bununla beraber değişik yoğunlaşma ölçütleri arasında geniş bir seçim yelpazesi bulunmaktadır. Bunların içinde en çok kullanılan ve kabul gören indeksler arasında Yoğunlaşma Oranı, Hirschman-Herfindahl indeksi ve Gini-Hirschman indeksi yer almaktadır. Orta Asya ülkelerinde ihracatın ürün bakımından yoğunlaşmasını (çeşitlendirmesini) incelemek için Yoğunlaşma Oranı ve Gini-Hirschman indeksi kullanılmıştır.

Yoğunlaşma Oranı (Concentration Ratio- CR_k), basit hesaplanabilmesi nedeniyle yaygın olarak kullanılan bir yoğunlaşma ölçüsüdür. Yoğunlaşma Oranı, belli sayıdaki firma, ürün, sektör veya ülkenin toplam paylarını ifade eden bir kavramdır (Doğan ve Soyyiğit Kaya, 2011: 6). Yoğunlaşma Oranı, dış ticarete sırayla en çok paya sahip olan “k” adet ülkenin verilerini kullanır, dolayısıyla tüm dii ticaret paylarını dikkate almaz. CR_k 0 ile 100 arasında bir değer almakta ve aşağıda belirtilen formül yardımıyla hesaplanmaktadır (Ayrancı, 2009: 58; Küçükkiremitçi ve ark., 2010: 3).

$$CR_k = \sum_{i=1}^k P_i * 100 \quad (1)$$

Formül 1’de CR_k ; yoğunlaşma oranını, P_i ise firma, ürün, sektör veya ülkenin payını göstermektedir. k değerinin seçimi için herhangi bir kriter yoktur, dolayısıyla istenildiği gibi seçilebilir. Uygulamada genelde $CR(4)$ ve $CR(8)$ şeklindeki ölçütler kullanılmaktadır (Ayrancı, 2009: 58; Kostakoğlu, 2015: 132). CR_4 en büyük 4 birimin (ürün veya ülke) payını, CR_8 en büyük 8 birimin (ürün veya ülke) payını göstermektedir. Bu çalışmada da $CR(4)$ ve $CR(8)$ değerleri hesaplanmıştır. Uygulamada CR_k yoğunlaşma oranına göre; oran 0-30 arasında ise düşük, 31-50 arasında orta derecede, 51-70 arasında yüksek derecede ve 71-100 arasında çok yüksek derecede yoğunlaşma olduğu kabul edilmektedir (Polat, 2007: 100). Düşük yoğunlaşma oranı rekabetin yüksek olduğunu, yüksek yoğunlaşma oranı ise rekabetin düşük olduğunu göstermektedir (Parkin, 2003: 202).

Yoğunlaşma derecesinin belirlenmesinde kullanılan ikinci bir ölçüt ise Gini-Hirschman yoğunlaşma indeksidir. Gini-Hirschman indeksi uygulamalı çalışmalarda en sık kullanılan ölçütlerden biridir (Kösekahyaoğlu, 2007: 18). Gini-Hirschman yoğunlaşma indeksi aşağıda gösterilmektedir.

$$GH_j = \left[\sum_{i=1}^n \left(\frac{X_{ij}}{X_i} \right)^2 \right]^{1/2} * 100 \quad (2)$$

Formül 2’de X_{ij} j ülkesinin i sektöründeki ihracatını, X_i ise j ülkesinin toplam ihracatını göstermektedir (Salim ve Ojha, 2004: 23). GH yoğunlaşma indeksi 0-100 arasında bir değer almaktadır. Buna göre, ülkenin ihraç ettiği mal sayısı ne kadar fazla ise ve ihracat bu mallar arasında ne kadar dengeli dağılıyorsa indeks sifıra yaklaşmaktadır. Bir diğer deyişle, indeksin 0 değeri mutlak çeşitlenmeyi gösterirken, 100 değeri mutlak yoğunlaşmaya işaret etmektedir (Anonim, 2012: 6). GH indeksi, dış ticarete konu olan bütün sektörleri içermesi nedeniyle, $CR(4)$ veya $CR(8)$ oranlarına kıyasla daha güvenilir indekstir (Saraçoğlu, 2017: 162).

4. BULGULAR

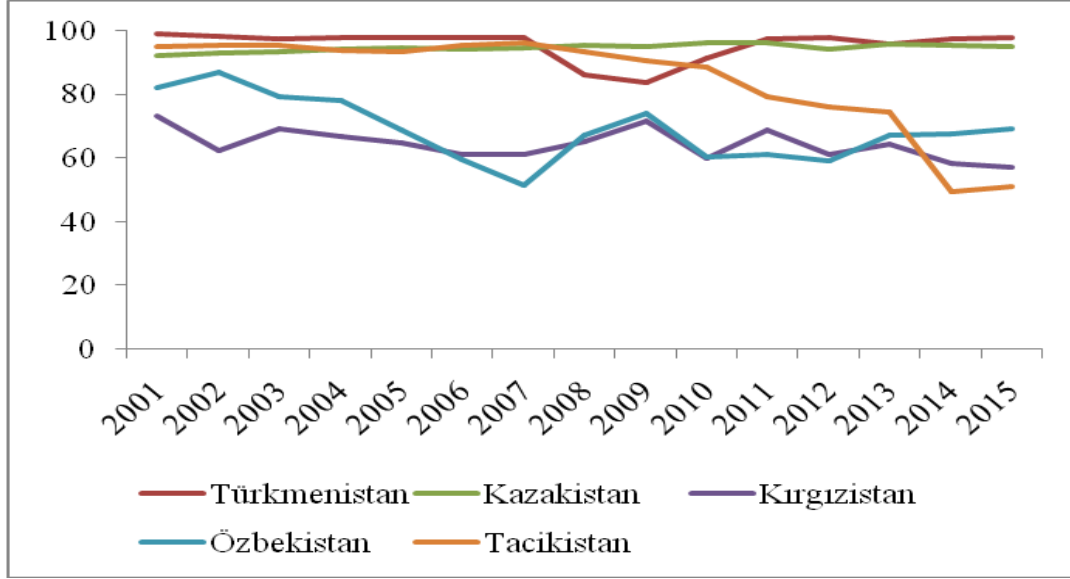
Yoğunlaşma değerleri, ihracatta sektörel ve ülke düzeyinde çeşitlenme olup olmadığını göstermesi açısından, dış ticaret analizlerinde son derece önemli bir gösterge niteliği taşımaktadır (Küçükiremitçi ve ark., 2010: 2). Bu bölümde Orta Asya ülkelerinin ihracatının ürün açısından yoğunlaşma değerleri hesaplanmıştır. Yoğunlaşma değerlerinin hesaplanmasında Yoğunlaşma Oranı ve Gini-Hirschman indeksi kullanılmıştır.

Tablo 1’de Orta Asya ülkelerinin en fazla ihracat yaptığı 4 ürüne ilişkin Yoğunlaşma Oranı (CR₄) sunulmuştur. İncelenen dönemde en fazla ihraç edilen 4 ürünün toplam ihracat içindeki payı Türkmenistan ve Kazakistan’da değişmezken, Kırgızistan, Özbekistan ve Tacikistan’da ise önemli düzeyde değişmiştir. Yani, Kırgızistan, Özbekistan ve Tacikistan’da ihracatın az sayıda ürüne bağımlı olması durumu azalırken, Türkmenistan ile Kazakistan’da ise azalmamıştır. CR₄ oranına göre Türkmenistan, Kazakistan ve Özbekistan’da çok yüksek derecede yoğunlaşma söz konusu iken, Kırgızistan’da yüksek derecede ve Tacikistan’da ise orta derecede yoğunlaşma görülmektedir.

Tablo 1. CR₄’e göre ihracatta ürün bazlı yoğunlaşma oranı

Yıllar	Türkmenistan	Kazakistan	Kırgızistan	Özbekistan	Tacikistan
2001	99,06	92,14	73,42	82,22	95,18
2002	98,07	93,12	62,41	87,09	95,58
2003	97,55	93,29	69,34	79,20	95,51
2004	97,77	94,14	66,92	78,05	93,74
2005	97,95	94,58	64,74	68,94	93,50
2006	97,78	94,33	61,30	59,60	95,38
2007	97,90	94,45	61,09	51,60	96,06
2008	86,07	95,40	65,22	67,28	93,53
2009	83,84	95,04	71,72	73,97	90,52
2010	91,27	96,22	59,78	60,37	88,50
2011	97,49	96,32	68,70	61,27	79,45
2012	97,67	94,24	61,33	59,12	76,15
2013	95,61	95,91	64,25	67,31	74,41
2014	97,34	95,39	58,27	67,59	49,33
2015	97,76	95,09	57,16	69,32	50,96

Kaynak: INTRACEN verileri kullanılarak yazar tarafından hesaplanmıştır

Şekil 4. Ticaret yoğunlaşma oranları (CR₄) (Kaynak: INTRACEN veri tabanı)

Tablo 2’de CR₈ yoğunlaşma oranı değerleri yer almaktadır. Buna göre, Türkmenistan, Kazakistan ve Özbekistan’da CR₈ oranlarının % 95-99 gibi çok yüksek bir düzeyde seyrettiği görülmektedir. CR₈ yoğunlaşma oranına bakıldığında, kayda değer bir azalışın gerçekleşmediği görülmektedir. Kırgızistan ve Tacikistan’da ise ele alınan dönemde ürün yoğunlaşmasının nispeten azaldığı görülmektedir. Örneğin, Kırgızistan ve Tacikistan’da 2001 yılında yoğunlaşma oranı % 90’nın üzerindeyken, bu oran 2015 yılından itibaren % 70-90 arasında seyretilmektedir. Ele alınan dönemde bu iki ülkenin yoğunlaşma düzeyi kısmen de olsa azalmıştır.

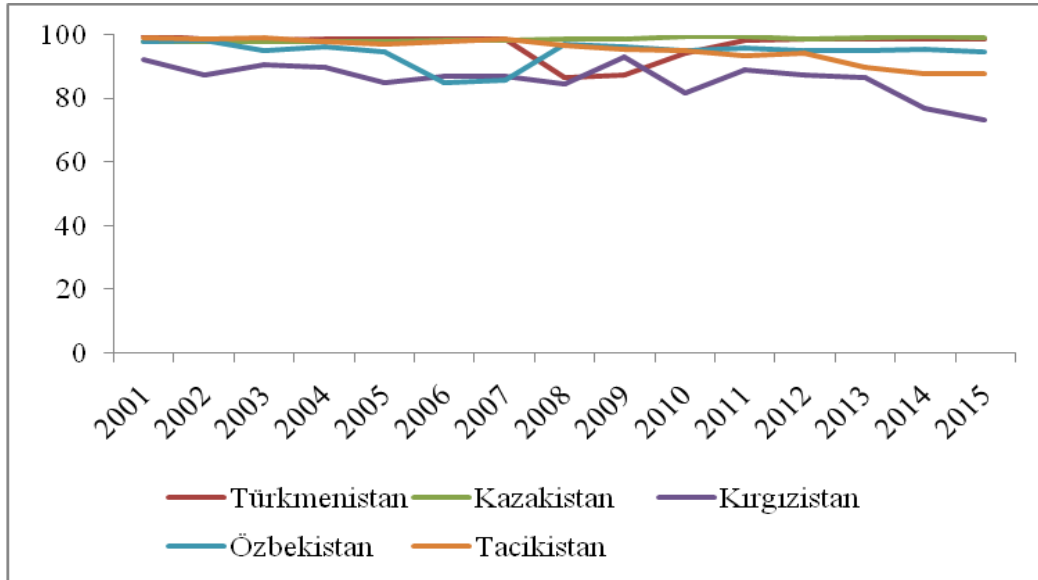
Tablo 2. CR₈’e göre ihracatta ürün bazlı yoğunlaşma oranı

Yıllar	Türkmenistan	Kazakistan	Kırgızistan	Özbekistan	Tacikistan
2001	99,81	97,85	92,17	97,71	99,02
2002	98,77	97,86	87,21	98,10	98,55
2003	98,24	97,64	90,75	94,99	98,97
2004	98,51	97,82	89,59	96,04	97,64
2005	98,44	97,79	85,10	94,60	96,91
2006	98,58	98,30	87,02	84,93	97,79
2007	98,62	98,25	86,97	85,88	98,49
2008	86,62	98,71	84,51	96,94	96,49

2009	87,19	98,50	93,10	96,15	95,48
2010	94,23	99,30	81,56	95,11	94,86
2011	98,32	99,36	88,88	95,75	93,23
2012	98,50	98,66	87,50	94,95	94,14
2013	98,74	99,20	86,53	95,08	89,60
2014	98,46	99,30	76,74	95,24	87,92
2015	98,79	98,85	73,41	94,65	87,82

Kaynak: INTRACEN verileri kullanılarak yazar tarafından hesaplanmıştır.

Şekil 5. Ticaret yoğunlaşma oranları (CR₈)



(Kaynak: INTRACEN veri tabanı)

Tablo 3’de yer alan rakamlar Gini-Hirschman indeksine göre yoğunlaşma oranlarını göstermektedir. Gini-Hirschman indeksi incelendiğinde, Kırgızistan, Özbekistan ve Tacikistan’ın ihracatında orta düzeyde yoğunlaşma olduğu görülmektedir. Türkmenistan ve Kazakistan’ın ihracatında ise çok yüksek düzeyde bir yoğunlaşma söz konusudur. Diğer bir

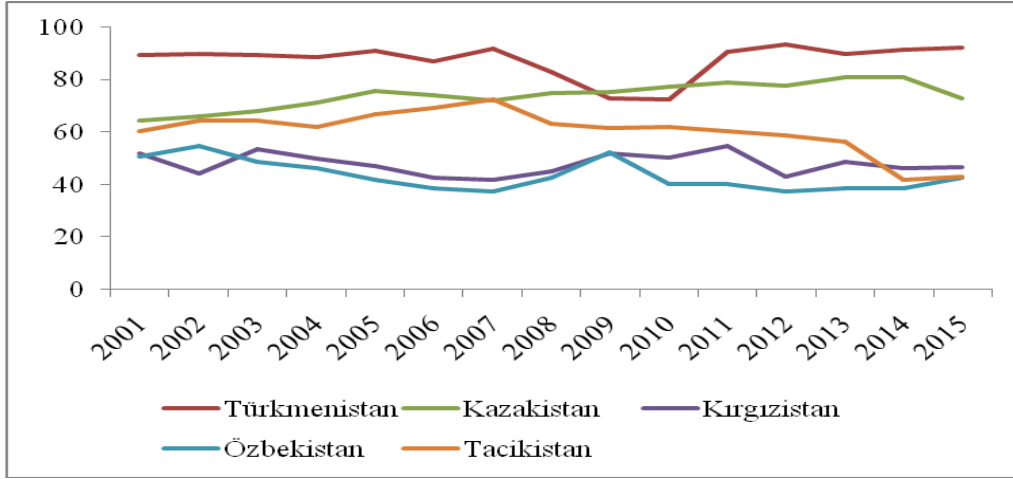
ifadeyle ele alınan dönemde Kırgızistan, Özbekistan ve Tacikistan'ın ihracatta ürün çeşitlendirmesini gerçekleştirdiği görülmektedir. Zira, söz konusu ülkelerin indeks değerlerinde sürekli bir azalma gerçekleşmiştir. 2001 yılında 50-60 civarında olan oran 2015 yılında 43'lere düşmüştür. Ele alınan dönemde Türkmenistan ve Kazakistan'ın Gini-Hirschman indeks değerlerinde ise artış görülmektedir. Bu durum bu iki ülkenin ihracatında ürün yoğunlaşmasının giderek arttığını göstermektedir.

Tablo 3. Gini-Hirschman indeksine göre ihracatta ürün bazlı yoğunlaşma oranı

Yıllar	Türkmenistan	Kazakistan	Kırgızistan	Özbekistan	Tacikistan
2001	89,30	64,57	52,10	50,56	60,52
2002	89,91	65,95	44,13	54,77	64,38
2003	89,35	67,86	53,35	48,85	64,46
2004	88,64	71,24	50,05	46,15	62,03
2005	90,94	75,62	47,11	41,78	67,00
2006	87,07	73,90	42,67	38,52	69,25
2007	91,72	72,00	41,77	37,50	72,38
2008	82,86	74,81	45,22	42,48	63,33
2009	72,98	75,34	51,79	52,35	61,73
2010	72,55	77,29	50,11	40,17	62,18
2011	90,71	79,09	54,83	40,09	60,55
2012	93,37	77,59	42,86	37,28	58,95
2013	89,93	80,82	48,52	38,82	56,19
2014	91,35	81,02	46,21	38,76	42,04
2015	92,20	72,93	46,69	42,67	43,20

Kaynak: INTRACEN verileri kullanılarak yazar tarafından hesaplanmıştır.

Şekil 6. Gini-Hirschman indeks oranları



(Kaynak: INTRACEN veri tabanı)

SONUÇ

1990'lı yılların başında Sovyetler Birliği'nin dağılması ile birlikte Orta Asya ülkelerinde planlı ekonomiden piyasa ekonomisine doğru hızlı bir geçiş süreci yaşanmıştır. Bu süreçte Orta Asya ülkelerinin ihracatında önemli artışlar yaşanmıştır. Kuşkusuz ki bu bölge ekonomileri açısından olumlu bir gelişmedir. Ancak, bölge ekonomilerinde ihracatın nispi anlamda belli ürünlere bağlı olduğu görülmektedir. Bu durum döviz gelirlerinde düzensizliklere yol açabilmekte ve ekonomik kalkınmayı da olumsuz yönde etkileyebilmektedir. İhracat gelirlerinin artması ihraç ürün sepetindeki ürün çeşit sayısının artırılması ile mümkün olabilmektedir.

Bu çalışmada, Orta Asya ülkelerinde ihracatın ürün bakımından yoğunlaşma derecesinin belirlenmesi amaçlanmıştır. Bu amaçla çalışmada Yoğunlaşma Oranı ve Gini-Hirschman indeksi kullanılarak 2001-2015 dönemi analiz edilmiştir. Orta Asya ülkelerinin ihracatında en önemli ürünler arasında sırasıyla petrol, doğal gaz, metaller, cam ve cam eşya, tekstil ürünleri yer almaktadır. CR₄ indeksine göre Türkmenistan ve Kazakistan'ın ihracatında yüksek bir yoğunlaşma düzeyinin olduğu görülmektedir. İhracatta ilk 4 ürünün yoğunlaşma oranı % 90'ın üzerinde seyretmektedir. Ele alınan dönemde Kırgızistan, Özbekistan ve Tacikistan'ın ilk 4 ürünün yoğunlaşma oranlarının sürekli azaldığı ve son yıllarda yüzde 50-70 dolayında seyrettiği tespit edilmiştir. CR₈ indeksine göre Orta Asya ülkelerinin tamamında yüksek düzeyde yoğunlaşmanın olduğu görülmüştür. Gini-Hirschman indeksine göre Kırgızistan, Özbekistan ve Tacikistan'ın ihracatında genel olarak orta düzeyde yoğunlaşma olduğu görülmüştür. Türkmenistan ve Kazakistan'ın ihracatında ise yüksek düzeyde yoğunlaşmanın

olduğu görülmüştür. Bu bulgu, Kırgızistan, Tacikistan ve Özbekistan'ın son 15 yılda ihracatta nispeten yapısal bir değişim sağladığını, ancak Türkmenistan ile Kazakistan'ın yapısal bir değişimi gerçekleştirmediğini göstermektedir.

KAYNAKÇA

Anonim (2012) “Ödemeler Dengesi Raporu”, Ankara: T.C. Merkez Bankası.

Ayrancı, Evren (2009) “Türkiye'nin Ekonomik Açıldan Küreselleşmesinin Yoğunlaşma Vasıtasıyla Ölçülmesi ve Konu Hakkında Bir Araştırma”, *ABMYO Dergisi*, (16), s.50-64.

Çatalbaş, Nazım (2016) “Uluslararası Ticaretin Serbestleştirilmesi Sürecinde Orta Asya Ülkelerinin Yaklaşımları”, *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 14(1), s.143-158.

Doğan, Seyhun, Soyyiğit Kaya, Semanur (2011) “Gümrük Birliği Sonrasında (1996-2009) Türkiye'nin Avrupa Birliği ile Dış Ticaretinin Ülke ve Fasıl Bazlı Yoğunlaşma Analizi”, *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Ekonometri ve İstatistik Dergisi*, (14), s.1-18.

Erkan, Birol, Sunay, Zekai Fatih (2016) “Türkiye'nin İhracatının Yoğunlaşma Perspektifinde Analizi”, *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 5(7), s. 1823-1842.

Erlat, Güzin, Akyüz, Oğuzhan (2001) “Country Concentration of Turkish Exports and Imports Over Time”, *Topics in Middle Eastern and African Economies*, <http://www.meea.sites.luc.edu/volume3/meaa3.html>, İndirilme tarihi: 22.02.2017.

INTRACEN (2017) “International Trade Statistics”, <http://www.intracen.org/itc/market-info-tools/trade-statistics/> İndirilme tarihi: 12.03.2017.

Kostakoğlu, S. Fatih (2015) “İnternet Servis Sağlayıcıları Piyasasına Yönelik Yoğunlaşma Analizi”, *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 11(25), s.129-140.

Kösekahyaoğlu, Levent (2007) “Türkiye Dış Ticaretinde Ürün ve Ülke Bazında Yoğunlaşma: 1980-2005 Dönemi Üzerine Karşılaştırmalı Bir Analiz”, *İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 36, s.15-34.

Küçükiremitçi, Oktay, Karaca, Mehmet Emin, Eşiyok, Bayram Ali (2010). *Türkiye'nin İhracatında Öne Çıkan Sektörlerde Temel Pazar Ülkeler, Rakipler ve Rekabet Gücü*, Ankara: Türkiye Kalkınma Bankası Yayınları.

Naude, Wim, Rossouw, Riaan (2008) “Export Diversification and Specialization in South Africa: Extent and Impact”, *World Institute for Development Economic Research*, 93, 1-36.

Parkin, Michael (2003) *Economics*, 6th edition, New York: Pearson Education, Addison Wesley World Student Series.

Polat, Çetin (2007) “Yoğunlaşma ve Piyasa Yapısı İlişkisi Çerçevesinde Türk Çimento Sektörünün Yapısal Analizi”, *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(2), s.97-116.

Salim, Shyam, Ojha, Sandhya N (2004) “Commodity Diversification and Geographic Concentration on Indian Seafood Exports”, *Southern Economist*, 15, s.23-24.

Saraçoğlu, Dürdane Şirin (2017) Ç’in Halk Cumhuriyeti ile Türkiye Arasında Dış Ticaretin Gelişimi ve Türkiye’de İmalat Sanayinde Sektörel İstihdama Etkisi”, *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 72(1), s.151-182.

Sinitsina, Irina (2012) “Economic Cooperation between Russia and Central Asian Countries: Trends and Outlook”, Bishkek: University of Central Asia Institute of Public Policy and Administration Working Paper No: 5.

Soos, Karoly Attila (2015) “Geographical and Sectorial Concentration in Czech, Hungarian and Slovak Exports”, Budapest: Hungarian Academy of Sciences Discussion Papers.

Tegegne, Abebe (1991) “Commodity Concentration and Export Earnings Instability: Evidence from African Countries”, ERAF-Centre for Economic Research on Africa, 3.

Yavuz, Nilgün Çil (2000) “Türkiye’nin Dış Ticaretinin Mallar ve Ülkeler Açısından Konsantrasyon Analizi (1975-1998)”, *Çimento İşveren Dergisi*, 14(5), s.3-12.

KRİZ ORTAMLARINDA OTEL YÖNETİCİLERİNİN PAZARLAMA STRATEJİLERİNE İLİŞKİN TUTUMLARININ İNCELENMESİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

Sadık SERÇEK*

Öz

Kriz, tüm işletmelerde olduğu gibi otel işletmelerinin de varlığını tehdit eden iç ve dış çevresel faktörlerdendir. Ancak otel işletmelerindeki krizlerin daha çok işletme ile çevre arasındaki karşılıklı olumsuzluklardan kaynaklı olması nedeniyle çalışmada dış çevresel kaynaklı krizler incelenmiştir. Otel işletmeleri kriz ile karşılaştıklarında, alacakları doğru kararlarla krizi atlatabilirler. Bu anlamda, otel işletmeleri krizlerin olumsuz etkisinden kaçınmak için etkili pazarlama stratejileri geliştirmeleri ve uygulamaları kendi varlıklarını sürdürmeleri açısından önemlidir. Bu çalışmada, otel işletmelerinin krizlerden etkilenme durumları tespit edilerek, otel yöneticilerinin kriz ortamlarında pazarlama stratejilerine ilişkin tutumları belirlenmeye çalışılmıştır. Otel yöneticilerinin % 36,6'sı ekonomik faktörleri ve % 27,4'ü terör olaylarını en etkili kriz türü olarak gördükleri belirlenmiş olup, bu tür krizlerin olumsuz etkilerinden en az etkilenmek için pazarlama stratejilerini yoğun bir şekilde kullandıkları görülmektedir.

Anahtar Kelimeler: *Otel İşletmeleri, Kriz, Pazarlama Stratejileri.*

A RESEARCH ON THE INVESTIGATION OF THE HOTEL MANAGERS' ATTITUDES TOWARDS MARKETING STRATEGIES IN THE CRISIS PERIODS

Abstract

The crisis is the internal and external environmental factors that threaten the existence of hotel enterprises as in all enterprises. However, since the crises in hotel enterprises are mainly due to the mutual negativities between the business and the environment, in this study, the external environmental-related crisis have been examined. When hotel businesses face a crisis, they can overcome the crisis with the right decisions. In this sense, developing and implementing effective marketing strategies to avoid the negative effects of crises are important for hotel business in terms of maintaining their own assets. In this study, the situation of hotel enterprises affected by crises is determined and hotel managers attitudes towards marketing strategies were tried to be determined in crisis situations. It has been determined that 36.6% of the hotel managers see the economic events and 27.4% of them see the terrorist incidents as the most effective crisis type and it is seen that they use marketing strategies intensively to minimize the negative effects of such crises.

Keywords: *Accommodation Establishments, Crisis, Marketing Strategies.*

1. GİRİŞ

Küreselleşen pazar ortamında işletmeler, yoğun bir rekabet altında faaliyetlerini sürdürmektedirler. Otel işletmelerinin iç ve dış çevresi sürekli bir değişim ve gelişim

* Dr., Dicle Üniversitesi İİBF., Turizm İşletmeciliği Bölümü, sadik.sercek@dicle.edu.tr.

içerisinde olduğundan belirsizlik artmaktadır. Bu belirsizlikler tehditleri ve fırsatları da beraberinde getirmektedir. Son derece değişken ve dengesiz bir ortamda işletmelerin faaliyetlerini sürdürmeleri ve geleceklerini garanti altına almaları proaktif bir bakış açısı ve esnek bir yönetim anlayışı ile mümkün olabilecektir. Otel işletmelerinin, yoğun rekabet ve belirsizlik ortamında etkili pazarlama stratejileri belirleyip uygulamaları önem kazanmaktadır.

Turizm talebi konjonktürel dalgalanmalara karşı çok duyarlı ve esnek yapıya sahip olduğundan kriz ortamlarında etkilenen sektörlerin başında gelmektedir. Otel işletmeleri, bu derece hızlı ve değişken bir ortamda faaliyet gösterirken, rakiplerin rekabeti yanında beklenmedik şoklar ve krizlerle de başa çıkmak durumundadır. Her alanda olduğu gibi pazarlama alanında da çeşitli stratejiler geliştirmesi gereken otel işletmeleri bu stratejiler sayesinde müşteri memnuniyeti, süreklilik vb. avantajları sağlamış olacaktır.

Günümüz işletmelerinin çoğunun gelmekte olan bir krizi görme konusunda yetersiz ve donanımsız olduğu gözlenmektedir. Watkins ve Bazerman (2003)'a göre kriz türü öngörülemeyen sürprizleri fark etmemizi engelleyen üç tür engel vardır. Bunlar psikolojik, örgütsel ve politik engellerdir. Belki bunları tamamen ortadan kaldırmak mümkün olmayabilir. Ancak, bunların etkilerini azaltmak için çeşitli tedbirler veya hazırlıklar yapmak mümkündür. Bu nedenle, turizm sektörünün hem ulusal hem de uluslararası pazardaki konumunun ve öneminin doğru anlaşılması ve endüstrinin yapısına has pazarlama stratejileri oluşturmaya önem verilmesi gelişimi hızlandıracaktır. Bu düzenlemelerin yanında, var olan ve olası krizlere karşı etkin ve verimli mücadele stratejileri belirlenmesi ve uygulanması ile krizin etkileri minimize edilecek ve sektörün gelişim hızı sektöre uğramayacaktır.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Krizle ilgili literatür incelendiğinde krizin tanımına ilişkin üzerinde fikir birliği olunan bir tanıma rastlamak mümkün değildir. Her araştırmacı araştırdığı krize veya kriz türüne göre krizi tanımlama yoluna gitmektedir. Selbst'e göre (2015) kriz, bir işletmenin süregelen faaliyetlerinde kesintiye sebep olan, amaçlarının makul bir şekilde erişimini engelleyen, varlığını veya sağlığını riske sokan veya çalışanların, müşterilerin veya paydaşların çoğunluğu için bir tehdit oluşturan durumdur. Pauchant ve Mitroff (1992); "krizi bir sistemi bütün olarak etkileyen, temel varsayımlarını tehdit eden ve ana varlık amacını riske sokan sapmalardır." şeklinde tanımlamaktadır. Dolayısıyla krizin tam bir tanımını yapmak oldukça zordur. Ancak

araştırmacılar arasında hemfikir olunan konu, krizin işletmenin varlığını tehdit edebilecek büyüklükte ve rutin faaliyetlerden sapma olduğu yönünde görüş birliğidir.

Kriz kavramı, hem işletmeler için hem de insanlar için olağanüstü arzu edilmeyen koşulların cereyan etmesidir. Sıradan kabul edilen faaliyetlerin yapılmasını engelleyen yaşamın dönüm noktasına kriz denilmektedir (Titiz, 2003: 112). Kriz olağanüstü bir durumdur ve pazar sistemi çerçevesinde, pazarın durması, engellenmesi ya da aşırı hassas bir yapıya gelip büyük çapta dalgalanmalara sebebiyet vermesi anlamına gelmektedir. (Kaya, 2009: 213). İşletmelerin krizle karşılaşmasının temel nedeni rekabet ortamına uyum sağlayamamak olmakla birlikte bu nedene sebep olan işletme içi ve işletme dışı çeşitli etkenler bulunmaktadır (Öztürk ve Türkmen, 2006: 76; Tutar, 2000: 25; Deniz ve Sağlam, 2007: 158).

Tablo 1: Krizlerin Turizm İşletmeleri Üzerindeki Olumsuz Etkileri

Etki Türü	Açıklama
<i>Talepte daralma</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Satış iptalleri olabilir. • Pazar payı daralabilir. • Hedeflenen satış düzeylerine ulaşılamayabilir.
<i>Maliyetler</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Finansman maliyeti artabilir • Ürün, hizmet maliyetleri yükselebilir
<i>Giderler</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Kira, personel, enerji, iletişim giderleri artabilir • Bina ve ekipmanlarda hasar ve zararlar
<i>Finansal yapı</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Dış finansman kaynağı bulmakta zorluklar • Oto finansman sağlanamayabilir • Likidite riski ortaya çıkabilir • Öz kaynaklar zayıflayabilir • Alacakları tahsil etmekte güçlük çekilebilir yada alacaklar hiç tahsil edilemeyebilir • Tazminat ödemek zorunda kalınabilir • Duran varlıklar elden çıkarılmak zorunda kalınabilir
<i>Rekabet gücünde zayıflama</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Rekabet etmek güçleşebilir. • Pazar payı daralabilir.
<i>Çalışanların etkilenmesi</i>	<ul style="list-style-type: none"> • İş gören devir hızı ve devamsızlık artabilir. • Stres düzeyi yükselebilir. • Verimlilik düşebilir. • Fiziksel yaralanmalar ya da ölümler olabilir.
<i>Yönetimsel etkiler</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Sağlıklı karar almakta güçlük çekilebilir. • Sorunlar karşısında çaresiz kalınabilir. • Örgüt iklimi bozulabilir. • Bağlı olunan holdingi grup yönetimini ikna etmek olabilir.
<i>Dışçevre ile olan ilişkiler</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Alacaklılarla ve dağıtım kanalı üyeleri ile olan ilişkiler bozulabilir. • İmaj sorunu yaşanabilir.
<i>İççevre ile olan ilişkiler</i>	<ul style="list-style-type: none"> • İş görenler arasında çatışma yaşanabilir. • İş görenler ile yönetim arasında çatışma yaşanabilir.

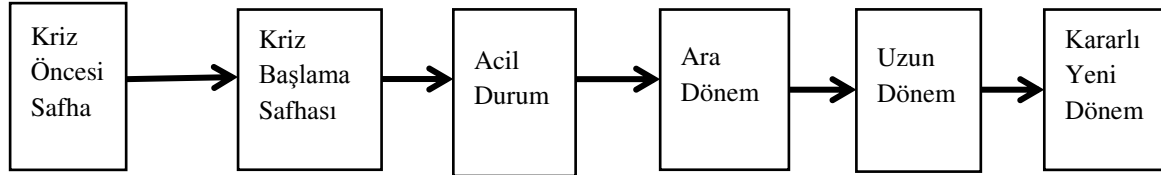
	<ul style="list-style-type: none">• Örgütler arası çatışma yaşanabilir.
<i>Hizmet kalitesinde düşme</i>	<ul style="list-style-type: none">• Hizmet kalitesindeki düşüş, müşteri şikayetlerini artırabilir.• Pazar payı kaybedilebilir.

Kaynak: (Mayer&Forest, 1990:21).

Tablo 1 incelendiğinde krizlerin otel işletmeleri üzerinde yaratmış olduğu olumsuz etkiler açıkça görülmektedir. Bu olumsuz etkiler; pazar payında daralma, ürün ve hizmet maliyetlerinde değişim, finansal yapıdaki farklılaşma, rekabet gücünde zayıflama, personel üzerindeki etkisi, yönetsel etkiler, iç ve dış çevre ile olan etkiler ve verimlilikte düşme olarak gösterilebilir. Ticari amaçlı faaliyet gösteren örgütlerde fiziksel kaynak, fiziksel araçlar ve yapısal oluşumlarla ifade edilirken; beşeri kaynak, bireysel niteliklerle ilişkilendirilmektedir (Özaltaş Serçek ve Serçek, 2015).

Kriz yaşam süreci araştırmacılarca çeşitli şekillerde sınıflandırılmaya çalışılmıştır. Roberts (1994), kriz yaşam sürecini; olay öncesi, acil durum safhası, ara dönem ve uzun dönem tanımlarken Finks (1986) kriz oluşumunu hemen öncesi, akut dönem, kronik dönem ve kararlılık dönemi olarak sınıflandırmaktadır. Faulkner (2001) ise krizi altı safhaya ayırmaktadır.

Şekil 1: Kriz Yaşam Süreci



Kaynak: (Faulkner, 2001: 139).

Krizin safhalarının anlaşılması ve her bir safhanın özelliklerinin bilinmesi krizin çözümüne yönelik stratejilerin geliştirilmesinde son derece yardımcı olacaktır. Kriz öncesi safha, henüz krizle ilgili herhangi bir belirti veya işaretin olmadığı, işlerin rutin bir şekilde yürüdüğü dönemleri ifade etmekte olup, bu dönemde krize yönelik yapılacak en önemli şey, olası bir kriz durumunda olumsuz etkileri azaltmaya veya ortadan kaldırmaya yönelik planların hazırlanmasıdır. Kriz başlama anı ise krizin kaçınılmaz olduğunun anlaşıldığı andır. Bu aşama krizin şiddetini azaltacak ilk tedbirleri almak için fırsat olması durumunda söz konusu bu tedbirler alınır ve etkinin en az olması için gayret gösterilir. Üçüncü aşama ise acil durum aşaması ve akut aşamadır ki, bu aşamada krizin şiddetli etkisinde insanlar ve diğer varlıkları kurtarmak esastır. Ara dönem veya geçiş dönemi ise duran işlerin, bozulan süreçlerin ve işletme faaliyetlerinin normale dönmesi için gerekli toparlanmaların yapıldığı dönemdir.

Uzun dönem toparlanma faaliyetleri sürdürülür ve krize karşı savunma stratejileri oluşturulmaya çalışılır. Son safha olan kararlı yeni durum döneminde ise işletme eski haline geri dönmüştür ve yeni süreçler ve yeni rutinler oluşturulmuştur.

Kriz yönetiminin amacı bir dizi plan üretmek değildir. Kriz zamanlarında en iyi kararların verilmesine imkan sağlamak için işletmeyi, öngörülemeyen konularda yaratıcı bir şekilde düşünmeye hazırlamaktadır (Pauchant ve Mitroff, 1992). Başka bir ifadeyle, iyi kriz yönetimi demek, işletmenin üzerinde kontrolünün olmadığı durumlarda ortaya çıkan olaylarla başa çıkma stratejilerine sahip olması anlamına gelmektedir (Faulkner, 2001). Kriz yönetiminin amacı beklenmedik olayların, işletme yaşamındaki etkilerini minimize edilmesine yönelik girişimleri kapsamaktadır (Spillan ve Hough, 2003: 402). Krizin etkisi işletmenin gelirleri ve karlılığı üzerinde olabildiği gibi üretim faaliyetleri ve insan kaynakları üzerinde krizin yaratacağı stres de işletmenin genel performansı üzerinde olumsuz etkiler yaratabilmektedir.

Kriz ve durgunluk dönemlerinde hem pazarda hem de işletmelerde çeşitli değişimler gözlenmektedir. Dolayısıyla, kriz ve durgunluk dönemlerinin psikolojisinin anlaşılması bu dönemlerinin yönetilmesi açısından önemli rol oynamaktadır. Kriz dönemleri tanıtım ve tutundurmaya yönelik pazarlama ve satış faaliyetleri açısından son derece verimli bir dönemdir. Ayrıca krizlerde durumu net anlayabilmek için bütüncül bir bakış açısıyla konuyu ele almak gerekmektedir (Bendixen,2010: 41). Kriz yönetiminde en önemli ilk şey krizin türü, ölçeği ve şiddeti gibi özelliklerinin iyi anlaşılması ve kavranması olup, bu konu kriz yönetimi bağlamında strateji geliştirme ve uygulama açısından önem arz etmektedir.

Türkiye'nin kültürel açıdan önemli bir potansiyele sahip birçok destinasyonu, ulaşım sorunu nedeniyle gerekli ilgiyi görememektedir. Üstyapı çalışmaları için ise, teşviklere ihtiyaç bulunmaktadır. Ayrıca, bu çalışmaların, yöre kültürüne uygun şekillendirilmesi yani yerel mimari dokunun bozulmasına izin verilmeden yapılması dikkat edilmesi gereken önemli bir konudur (Özaltaş Serçek, 2016: 230). Buna benzer sorunlardan turizm işletmeleri farklı şekilde etkilendiği ve farklı sorunlar yaşadığı unutulmamalıdır. Be nedenle piyasa şartları ve bu piyasa şartlarını etkileyen etmenler otel işletmelerinin faaliyette buldukları piyasalara ve işletme şartlarına göre farklı stratejiler izlemelerini gerektirmektedir (İçöz, 2001:194).Söz konusu bu stratejiler; büyüme, pazar payı, ürün yaşam döngüsü, rekabetçi, maliyet düşürme ve müşteri kazanma olarak sıralanabilir (Öztürk ve Türkmen, 2006: 77).

Tablo 2: Kriz Ortamlarında İşletmelerin Uyguladıkları Pazarlama Stratejileri

Pazarlama Stratejileri	Açıklama	Kaynak
<i>Büyüme Stratejileri</i>	Büyüme ve pazardaki paylarını arttırmayı amaçlarlar. Firmalar büyüme stratejilerini izlerken yoğun büyüme, tamamlayıcı büyüme yada çeşitlenerek büyüme stratejilerinden kendilerine uygun olanı tercih edebilirler.	Tek, 1997; Usal ve Oral, 2001; Akmel, 1994
<i>Pazar Payı Stratejileri</i>	Hedef pazar seçiminde işletmenin amaçladığı konuma göre uygulanır ve başlıca; tek pazar stratejisi, yoğunlaşmış pazarlama stratejisi, bütün pazarlara yönelme ve farklılaştırılmamış strateji olarak dört başlık altında incelenebilir	İçöz, 2001; Mucuk, 1997; Denizer, 1992
<i>Rekabet Stratejileri</i>	Tamamen pazardaki rakiplerle ilgili olan stratejilerdir. Pazar lideri stratejisi, pazara meydan okuma stratejisi, pazarı izleme stratejisi ve pazarda uygun yere talip olma stratejisi olmak üzere dört başlık altında incelenebilir.	Denizer, 1992; Usal ve Oral, 2001; İçöz, 2001; Yükselen, 2001; Oral, 1988:19
<i>Maliyet Düşürme Stratejileri</i>	Maliyet/kazanç oranını elinden geldiğince düşürmesiyle sağlanır. Bu amaca ulaşmak için şu üç şartın sağlanması gerekir; üretilen ürünlerin nicelik azaltmak, üretilen ürünlerin niteliklerini düşürmek ve işletmede maliyet yükseltici etmenleri gidermeye çalışmak.	Karafakioglu, 1993
<i>Müşteri Kazanma Stratejileri</i>	Müşteri kazanma tüm işletmeler için çok önemlidir. Günümüz işletmeleri için uzun dönemli amaçlara ulaşmış olmanın yollarından birisi müşterilerle uzun süreli ve sürekli ilişkiler kurmaktır.	Torlak ve Altunışık, 2012; Harrigan ve Porter, 1983

Bu çalışma kapsamında incelenen literatürde; kriz ile ilgili yapılan (Seçilmiş ve Sarı,2010; Murat ve Mısırlı, 2005; Öztürk ve Türkmen, 2006; Titiz ve Çarıkçı, 2001;Albeni ve Ongun, 2005; Okumuş ve Karamustafa, 2005; Blake ve Sinclair, 2003;Niinen ve Gatsou, 2008; Irvine ve Anderson, 2006; Anderson, 2006; Arana veLeon, 2008; Kuo ve ark., 2008; Israeli ve Reichel, 2003) çalışmaların daha çokkrizlerin teorik olarak değerlendirildiği, krizlerin işletmeler üzerine etkilerinin araştırıldığı, krizin turizm ve seyahat sektörü üzerindeki etkileri konu edildiği ve kriz yönetimi üzerine yoğunlaştığı görülmektedir.

Turizm ve pazarlama alanlarının birlikte ele alındığı ve bu çalışmanın asıl konusunu oluşturan kriz ortamlarında otel yöneticilerinin pazarlama stratejilerine ilişkin tutumları ile ilgili konularda fazla çalışmanın olmadığı, çalışmaların daha çok turizm ve seyahat endüstrisi için pazarlama stratejileri konularını kapsadığı görülmüştür. Dolayısıyla bu çalışmanın sayıca az olan söz konusu çalışmalar ile birlikte ilgili literatüre kendi çapında katkı yapması düşünülmektedir.

3. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Bu çalışma, kriz dönemlerinde otel işletmelerinin uyguladıkları pazarlama stratejilerinin neler olduğunun belirlenmesi ve bu pazarlama stratejilerine ilişkin işletme yöneticilerinin tutumlarını belirlemeye yönelik genel tarama türünde betimsel bir çalışmadır. Betimleme, olayları obje ve problemleri anlama ve anlatmada ilk aşamayı oluşturur. Bilimsel etkinlikler olayların betimlenmesiyle başlar. Bu sayede onları iyi anlayabilme, gruplayabilme olanağı sağlanır ve aralarındaki ilişkiler saptanmış olur (Kaptan, 1998: 59). Betimsel tarama modelinde bilimin gözleme, kaydetme, olaylar arasındaki ilişkileri tespit etme ve kontrol edilen değişmez ilkeler üzerinde genellemelere ulaşma söz konusudur (Yıldırım ve Şimşek 2000: 75).

Bu çalışmada, anket tekniği kullanılarak alan araştırması yapılmıştır. Bu kapsamda hazırlanan anket, pilot çalışma için 30 işletmeye uygulanmıştır. Anket sorularının oluşturulmasında literatür bilgilerinden ve benzer araştırmalardan ilham alınırken, esas olarak özgün yaklaşım benimsenmiştir.

3.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Türkiye, uluslararası nitelikte bir turizm destinasyonu olarak, sahip olduğu ekonomik, coğrafi, doğal, tarihi ve beşeri kaynakları bakımından iç ve dış turizm talebine hizmet sunabilecek altyapıya sahip nadir ülkelerden birisidir. Turizm sektörünün kalkınmada öncü sektör görevini yerine getirebilmesi özellikle otel işletmelerinin karlı ve verimli hizmet sunabilmelerine bağlıdır. Bu açıdan otel işletmelerinin krizden etkilenme dereceleri ve kriz ortamında uyguladıkları pazarlama stratejilerinin başarılı olup olmadığı gibi konuların araştırılması, söz konusu bu işletmelerin sundukları hizmetin verimliliği ve ülke ekonomisinin kalkınmasında üstlendikleri misyonun sürdürülebilirliği açısından son derece önemlidir.

3.2. Araştırmanın Evreni

Türkiye’de otel işletmelerinin sayıca en fazla oranda Antalya ilinde bulunması sebebiyle bu araştırmanın evrenini, Antalya içinde yer alan Turizm Bakanlığı’na bağlı yıldızlı oteller oluşturmaktadır. Zaman, mekan ve ekonomik kısıtlamalar nedeniyle tüm evrene ulaşılamayacağından basit tesadüfi örnekleme yöntemiyle, kabul eden 165 adet otel işletmesine anket formları dağıtılmıştır. Ancak, bunlardan 163’i ankete katılmıştır. 163 adet anket formundan da 3 tanesi, veri sağlamaya elverişli olmadığından analize dahil

edilmemiştir. Dolayısıyla, araştırma bulguları 160otelişletmesinin sağladığı anket verilerine dayanmaktadır. Araştırma, 2016 yılının Eylül ve Ekim aylarında gerçekleştirilmiştir.

Tablo 3: Turizm Yatırım ve İşletme Belgeli Tesis Sayıları

	Turizm Yatırım Belgeli Tesis	Turizm İşletme Belgeli Tesis	Toplam
<i>Antalya</i>	155	734	889
<i>Türkiye</i>	1.125	3.309	4.434

Kaynak: Kültür ve Turizm bakanlığı, 2017.

3.3. Veri Toplama Aracı

Örneklemeden veri toplama aracı olarak kullanılan anket; ön bilgilendirme, yöneticilerin kişisel bilgileri ve ankete katılan işletmelerin daha önce herhangi bir krizle karşılaşp karşılaşmadıkları sorusu sorularak krizlerle karşılaştıklarında/karşılaşacaklarında uyguladıkları pazarlama stratejilerini (büyüme stratejileri, pazar payı, stratejileri, rekabetçi stratejiler, maliyet düşürme ve müşteri kazanma stratejileri) belirlemeye yönelik toplam otuz iki adet kapalı uçlu yargı olmak üzere üç bölümden oluşmuştur. Ölçeklerin gerçekteki faktör yapıları tespit edildikten sonra ilgili ölçeğin ölçüm modeli belirlenecek şekilde veriler doğrulayıcı faktör analizine tabi tutulmuştur. Ölçüm modellerinin geçerliliğini ortaya koymaya yarayan uyum iyiliği istatistiklerinin analizi ve modelin yapısal geçerlilik ve güvenilirlik analizleri de gerçekleştirilmiştir.

Bu çalışmada, ölçme aracının yapı geçerliği için açımlayıcı faktör analizi (AFA) ve doğrulayıcı faktör analizinden (DFA) yararlanılmıştır. AFA çok sayıda maddenin ortak ifade ettiği anlamlı yapılara ulaşmayı hedeflemektedir (Büyüköztürk, 2012: 52). DFA ise, araştırmacının ulaştığı verilerin daha önce yapılmış çalışmalarda kullanılan yapıya uygunluğunu belirlemek amacıyla kullanılmaktadır. Yani; doğrulayıcı faktör analizinde önceden belirlenmiş bir yapının ulaşılan verilerle ne derece doğrulandığı incelenmektedir.

Verilerin faktör analizine uygunluğu Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) ve Barlett Sphericity Testi ile belirlenmiştir. Veri toplama aracınca yer alan değişkenlerin tümüne faktör analizi uygulanmış ve anlamlı bir faktör yapısına ulaşılmıştır. Ölçeklerin faktör yüklerinin alt kesme

noktası olarak 0,50 alınmıştır. Buna göre, araştırmada kullanılan ölçeğin KMO değeri ,93 bulunmuştur. Bu durum verilerin faktör analizi için uygun olduğunu göstermektedir (Leech ve diğ., 2005: 72).Barlett Sphericity testi sonucu; Büyüme Stratejileri değişkeninde χ^2 değeri 4677,002 ($p<0.001$) bulunurken, Pazar Payı Stratejileri değişkeninde χ^2 değeri 3466,615 ($p<0.001$), Rekabet Stratejileri değişkeninde χ^2 değeri 3271,321 ($p<0.001$), Maliyet Düşürme Stratejileri değişkeninde χ^2 değeri 3022,524 ($p<0.001$)ve Müşteri Kazanma Stratejileri değişkeninde ise χ^2 değeri 3245,016 ($p<0.001$) olarak bulunmuştur. Sonucun anlamlı çıkması, verilerin normal dağılıma sahip olduğunu göstermektedir (Büyüköztürk, 2012).

Kriz dönemlerinde otel işletmelerinin uyguladıkları pazarlama stratejilerinin neler olduğunu belirlenmesi ve bu pazarlama stratejilerine ilişkin işletme yöneticilerinin tutumlarını belirlemeye yönelik ölçme aracına Varimax Rotasyonu ile faktör analizi uygulanmıştır. Birinci boyut olan “*Büyüme Stratejileri*” toplam varyansın % 14.7, ikinci boyut olan “*Pazar Payı Stratejileri*” % 16.2, üçüncü boyut olan “*Rekabet Stratejileri*” % 15.1, dördüncü boyut olan “*Maliyet Düşürme Stratejileri*” % 21.0 ve son boyut olan “*Müşteri Kazanma Stratejileri*” % 10.2 açıklamaktadır. Kriz odaklı pazarlama stratejileri ölçme aracı ile ilgili değişkenlerin faktör analizinde güçlü bir faktör yapısı elde edilmiştir. Dolayısıyla faktör yüklerinin yüksek olması, soruların diğer sorularla ortak bir varyansı paylaştığını göstermektedir.

Tablo 4: Kriz Odaklı Pazarlama Stratejileri Ölçeğinin Faktör Yükleri

Faktör/maddeler	Faktör Yükleri	Toplam Varyans
<i>Faktör 1: Büyüme Stratejileri</i> (Cronbach'salpha = 0.891, CR = 0.902)		14.7%
Müşteri ihtiyaçlarına yönelik yeni ürünler geliştirir.	.858	
Yeni pazar ya da müşterilere yönelir.	.847	
Farklı faaliyet alanlarındaki işletmelerle birleşme yoluna gidilir.	.845	
Kendi sektörümüzde yer alan işletmelerle birleşme yoluna gidilir.	.743	
Çok düşük/yüksek gelirli müşterilere yönelik programlar hazırlanır.	.816	
Müşterilerimiz için turizm faaliyetleri dışında da ürünler sunulur.	.811	
Krizi avantaja dönüştürecek yatırımlara ve uygulamalara ağırlık verilir.	.809	
Krizin negatif etkisini azaltmak için çalışanlara moral desteği sağlanır.	.806	
<i>Faktör 2: Pazar Payı Stratejileri</i> (Cronbach'salpha = 0.873, CR = 0.902)		16.2 %
Aynı amaca yönelik turizm faaliyetlerine katılan müşteriler üzerinde yoğunlaşır.	.795	
Yatırımlar tek bir turizm faaliyeti üzerinde yapılır.	.795	
Diğer işletmelerden farklı ve özgün ürünler sunulur.	.790	
Belirli bir hedef pazar üzerinde yoğunlaşır.	.773	
Tüm müşteri tiplerine yönelik ürünler geliştirilir.		
Farklı ürünlerin sunumu yoluna gidilir.		
Müşterilerin ortak istek ve tercihlerini dikkate alarak ürünler sunulur.		
<i>Faktör 3: Rekabet Stratejileri</i> (Cronbach'salpha = 0.883, CR = 0.902)		15.1%
Reklam ve tanıtım faaliyetlerine yönelik harcamalar yapılır.	.861	

Sezon dışında farklı turizm çeşitlerine yönelir.	.850	
Ürünlerimizde yenilik yapılarak kalite artırılır.	.847	
Fiyatlar aşağıya çekilir.	.839	
Riske girmekten kaçınılır.	.825	
Mevcut durumu sürdürmek amaçlanır.	.804	
Faaliyet alanımıza uygun olarak uzmanlaşma hedeflenir.	.798	
Büyük işletmelerle rekabetten kaçınılır.	.789	
<i>Faktör 4: Maliyet Düşürme Stratejileri</i> (Cronbach's alpha = 0.901, CR = 0.902)		21.0 %
Çalışanları azaltma yoluna gidilir.	.893	
İşletme maliyetlerinden kısıntıya gidilir.	.887	
Genel olarak tüm maliyetleri azaltma yoluna gidilir.	.882	
Personel ücretlerini azaltma yoluna gidilir.	.879	
<i>Faktör 4: Müşteri Kazanma Stratejileri</i> (Cronbach's alpha = 0.893, CR = 0.902)		10.2%
Kredili satışlara ağırlık verilir.	.619	
Müşterilerin şikayetlerine acil çözümler getirilir.	.590	
Müşterilerimize satış sonrası hizmet sağlanır.	.578	
Müşterilerle doğrudan iletişime ağırlık verilir.	.562	
Memnuniyet anketlerine ağırlık verilir.	.558	
		77.2%

* $p < .05$, CR: compositere liability (Bileşik Güvenirlik).

Veri toplama aracının iç güvenirliliğini belirlemek amacıyla Cronbach Alfa katsayısına ve Bileşik Güvenirlik (Composite Reliability)'e bakılmıştır. Güvenirlik, ölçülmek istenen şeyin bağımsız ölçümleri arasındaki tutarlılığı ve istikrarı, aynı aşamaların takip edilmesi ve aynı ölçütlerin kullanılması ile aynı sonuçlara ulaşılması (Karasar, 2009: 148; Altunışık, Coşkun, Bayraktaroğlu ve Yıldırım, 2010: 122); ölçme aracını oluşturan maddelerin birbirleriyle olan ilişkinin ölçülmesiyle tutarlılığı belirlenir. Güvenirlik katsayısı, 0 ile 1 arasında olup, değeri 1'e yaklaştıkça güvenirliliğin arttığı anlamına gelmektedir (Ural ve Kılıç, 2006: 286).

4. BULGULAR

Otel işletmelerinin kriz ortamlarında pazarlama stratejilerine ilişkin tutumlarını belirlemeye yönelik Antalya ilinde yer alan otel işletmelerinin değişik kademelerinde görev yapan 160 yönetici tarafından doldurulmuştur.

İşletmelerin daha önce karşılaştıkları krizlerden etkilenip etkilenmediklerini belirlemek amacıyla sorulan soruya araştırmaya katılan yöneticilerin %91,9'u evet seçeneğini işaretleyerek krizlerden etkilendiklerini, % 8,1'i ise, hayır seçeneğini işaretleyerek krizlerden etkilenmediklerini belirtmişlerdir. Bu sonuç, otel işletmelerinin krizler karşısında hassas bir yapıya sahip olduklarını yansıttığından, yöneticilerin kriz durumlarına karşı işletmelerinde yönetim ve pazarlama alanlarında tedbir almaları gerekmektedir.

Tablo 5: Ankete Katılan Otel İşletmelerinin Daha Önce Herhangi Bir Krizden Etkilenme Durumları

Krizden Etkilenme Durumu	f	%
<i>Evet</i>	147	91,9
<i>Hayır</i>	13	8,1
<i>Toplam</i>	160	100

İşletmelerin kriz yönetim planlarının olup olmadığını belirlemek amacıyla sorulan soruya araştırmaya katılan yöneticilerin % 83,1'i evet seçeneğini işaretleyerek kriz planlarının olduğunu, % 16,9'u ise, hayır seçeneğini işaretleyerek olmadığını belirtmişlerdir. Bu sonuç, otel yöneticiler krizin atlatılmasında mevcut kriz yönetim planının bulunmasının önemli olduğunu düşündüklerini göstermektedir.

Tablo 6: Ankete Katılan Otel İşletmelerinin Uyguladığı Planlama Türlerine İlişkin Dağılımı

Planlama Türleri	f	%
<i>Evet</i>	133	83,1
<i>Hayır</i>	27	16,9
<i>Toplam</i>	160	100

Ankete katılan otel işletmelerinden kriz durumlarının nedenleri araştırıldığında; 1. sırada en çok etkilenilen kriz türü tabloda da görüldüğü gibi % 36,6 ile ekonomik faktörler, 2. sırada en çok etkilenilen kriz türü % 27,4 ile terör olayları, 3. sırada % 12,4 ile politik faktörler yer almaktadır. 62 otel işletmesi yöneticisinin ekonomik faktörleri birinci sıraya koymaları, ülkemizin turizm sektöründe gelişmekte olduğunu ve bu nedenle sektörün esnek yapısının daha belirgin olduğunu göstermektedir. Bu nedenler, işletmeler kriz karşı her zaman hazırlıklı olmalıdırlar. 50 otel işletmesinden katılımcı yöneticileri ise buldukları alanda müşterilerin o bölgeye olan güvensizliğinden kaynaklanan kriz türü olan savaş ve terör olaylarından etkilendiklerini göstermektedir. 25 yöneticinin ise politik faktörlerden dolayı kriz durumu yaşadıklarını belirtmiştir.

Tablo 7: İşletmelerin En Fazla Etkilendiği Kriz Türlerine İlişkin Sıralamanın Dağılımları

Kriz Türleri	1. Sırada		2. Sırada		3. Sırada	
	f	%	f	%	f	%
<i>Ekonomik Faktörler</i>	62	36,6	41	24,3	26	19,7

<i>Terör Olayları</i>	50	27,4	33	40,8	16	20,1
<i>Politik Faktörler</i>	25	12,4	18	10,1	16	8,7
<i>Pazara İlişkin Faktörler</i>	6	7,6	22	27,6	36	45,0
<i>İşletmeden Kaynaklı Faktörler</i>	10	8,4	5	6,8	3	4,9
<i>Doğal Afetler</i>	6	7,6	8	10,0	6	7,6
<i>Salgın Hastalıklar</i>	-	-	-	-	6	7,6

Tablo 8’de yöneticilerin kriz ortamlarında uyguladıkları büyüme stratejilerine ilişkin yargılara katılım derecelerinin ortalaması ve standart sapma değerleri verilmiştir. Yöneticilerin kriz ortamlarında büyüebilmek için ihtiyaca uygun yeni ürünler geliştirme stratejisi müşteriler üzerinde odakladıkları fikrine büyük ölçüde katıldıkları görülmektedir ($X = 4,09$) ve müşterileri için turizm faaliyetleri dışında da ürünler hedefledikleri($X = 397$) anlaşılmaktadır. Otel işletmelerinin, kriz durumunda farklı stratejiler uyguladıkları ortaya çıkmıştır. Ancak, yöneticilerin büyüme adına yeni pazarlara yönelmeyi düşünmedikleri görülmektedir.

Tablo 8: Otel Yöneticilerinin Büyüme Stratejilerine İlişkin Görüşleri

Maddeler	Ortalama*	Standart Sapma
1. Müşteri ihtiyaçlarına yönelik yeni ürünler geliştirir.	4,09	1,21
2. Yeni pazar ya da müşterilere yönelir.	3,03	1,16
3. Farklı faaliyet alanlarındaki işletmelerle birleşme yoluna gidilir.	3,32	1,12
4. Kendi sektörümüzde yer alan işletmelerle birleşme yoluna gidilir.	3,41	1,10
5. Çok düşük/yüksek gelirli müşterilere yönelik programlar hazırlanır.	3,33	1,12
6. Müşteriler için turizm faaliyetleri dışında da ürünler sunulur.	3,97	1,64
7. Krizi avantaja dönüştürecek yatırımlara ve uygulamalara ağırlık verilir.	3,49	1,02
8. Krizin negatif etkisini azaltmak için çalışanlara moral desteği sağlanır.	3,18	1,19
Toplam	3,61	0,91

*5 Tamamen Katılıyorum ve 1 Kesinlikle Katılmıyorum’u ifade etmektedir.

Tablo 9’da yöneticilerin kriz ortamlarında uyguladıkları pazar payı stratejileri ile ilgili tutumları görülmektedir. “Tüm müşteri tiplerine yönelik ürünler geliştirilir.” ve “Farklı ürünlerin sunumu yoluna gidilir.” stratejileri ilk iki sırayı alırken, ($X = 3,68$; $X = 3,59$) “Belirli bir hedef pazar üzerinde yoğunlaşır.” stratejisi ise en az ($X = 3,08$) uygulanan stratejidir. Pazar paylarını arttırmak için, müşterilerin ortak ihtiyaçlarına yönelik ve farklı- özgün ürünleri sunmayı kriz döneminde hedeflerken tek bir pazar üzerinde yoğunlaşmayı çok fazla tercih etmedikleri ifade etmişlerdir.

Tablo 9: Otel Yöneticilerinin Pazar Payı Stratejilerine İlişkin Görüşleri

Maddeler	Ortalama*	Standart Sapma
----------	-----------	----------------

1. Aynı amaca yönelik turizm faaliyetlerine katılan müşteriler üzerinde yoğunlaşır.	3,57	1,21
2. Yatırımlar tek bir turizm faaliyeti üzerinde yapılır.	3,19	1,16
3. Diğer işletmelerden farklı ve özgün ürünler sunulur.	3,29	1,12
4. Belirli bir hedef pazar üzerinde yoğunlaşır.	3,08	1,10
5. Tüm müşteri tiplerine yönelik ürünler geliştirilir.	3,68	1,12
6. Farklı ürünlerin sunumu yoluna gidilir.	3,59	1,64
7. Müşterilerin ortak istek ve tercihlerini dikkate alarak ürünler sunulur.	3,49	1,09
Toplam	3,42	0,87

*5 Tamamen Katılıyorum ve 1 Kesinlikle Katılmıyorum'u ifade etmektedir.

Rekabet stratejileri incelendiğinde; kriz ortamlarında işletmeler pazarlama ve reklam (X = 3,67) faaliyetlerine ara vermedikleri görülmektedir. Reklam ve tanıtım faaliyetlerine bir süre ara verebilecek olduklarını belirtimleriyle beraber, harcamalardan kaçınmadıkları, farklı satış ve dağıtım tekniklerini ve internet ile doğrudan pazarlamanın maliyetinin düşük olmasında dolayı daha çok önem verdiklerini belirtmişlerdir. Krizi fırsat bilerek tanıtıma daha fazla önem verdikleri ve diğer işletmelerden farklı olarak çok fazla yenilik yaptıkları görülmektedir.

Tablo 10: Otel Yöneticilerinin Rekabet Stratejilerine İlişkin Görüşleri

Maddeler	Ortalama*	Standart Sapma
1. Reklam ve tanıtım faaliyetlerine yönelik harcamalar yapılır.	3,67	1,21
2. Sezon dışında farklı turizm çeşitlerine yönelir.	3,19	1,16
3. Ürünlerimizde yenilik yapılarak kalite artırılır.	3,29	1,12
4. Fiyatlar aşağıya çekilir.	3,41	1,10
5. Riske girmekten kaçınılır.	3,33	1,12
6. Mevcut durumu sürdürmek amaçlanır.	3,59	1,64
7. Faaliyet alanımıza uygun olarak uzmanlaşma hedeflenir.	3,38	1,11
8. Büyük işletmelerle rekabetten kaçınılır.	3,34	1,24
Toplam	3,48	0,93

*5 Tamamen Katılıyorum ve 1 Kesinlikle Katılmıyorum'u ifade etmektedir.

Maliyet düşürme stratejileri incelendiğinde; işletme maliyetleri kısma yoluna gittikleri ancak personel ücretlerinde herhangi bir kısıtlamaya gitmedikleri görülmektedir. Maliyetlerinde zaman zaman kısıtlamalara gitmekle birlikte zorunlu olmadıkça hiçbir personelin işine son verilmemiştir. Ayrıca, kriz döneminde krizden çıkış için en fazla maliyetleri azaltma yoluna gitmelerine rağmen kaliteden ödün vermedikleri görülmüştür.

Tablo 11: Otel Yöneticilerinin Maliyet Düşürme Stratejilerine İlişkin Görüşleri

Maddeler	Ortalama*	Standart Sapma
1. Çalışanları azaltma yoluna gidilir.	3,57	1,21
2. İşletme maliyetlerinden kısılır.	3,04	1,09
3. Genel olarak tüm maliyetleri azaltma yoluna gidilir.	3,13	1,17
4. Personel ücretlerini azaltma yoluna gidilir.	2,98	1,22

Toplam	3,01	0,76
---------------	-------------	-------------

*5 Tamamen Katılıyorum ve 1 Kesinlikle Katılmıyorum'u ifade etmektedir.

Müşteri kazanma stratejileri incelendiğinde; müşteri memnuniyetini en üst seviyede tutmak, şikayetlere karşılık olarak müşterilere geri dönüşüm yaptıklarını ve hizmet işletmesi olan otel işletmelerinin müşteri memnuniyetini önemsedikleri gözlemlenmiştir. İşletmelerin, müşteri ilişkileri konusunda daha dikkatli davranmaya başladıkları ve ilişkilerini daha da kuvvetlendirmek için çeşitli çalışmalar içine girdikleri görülmektedir.

Tablo 12: Otel Yöneticilerinin Müşteri Kazanma Stratejilerine İlişkin Görüşleri

Maddeler	Ortalama*	Standart Sapma
1. Kredili satışlara ağırlık verilir.	3,57	1,21
2. Müşterilerin şikayetlerine acil çözümler getirilir.	3,89	1,16
3. Müşterilerimize satış sonrası hizmet sağlanır.	3,79	1,12
4. Müşterilerle doğrudan iletişime ağırlık verilir.	4,09	1,06
5. Memnuniyet anketlerine ağırlık verilir.	3,98	1,41
Toplam	3,94	0,81

*5 Tamamen Katılıyorum ve 1 Kesinlikle Katılmıyorum'u ifade etmektedir.

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Otel işletmelerinin hedeflerini tehdit eden kriz dönemlerinde pazarlama stratejileri hayati öneme sahiptir. Otel işletmelerinin faaliyetlerini etkileyen krizler ne şekillerde meydana gelirse gelsin meydana gelen kriz ile baş edebilmek ve negatif etkilerini en aza indirebilmek için hazırlıklı olmayı gerektirmektedir. Fakat çok farklı tür, yapı ve şiddette ortaya çıkabilen kriz olgusuna yönelik olarak, genel kabul görecektir veya genel olarak etkili olabilecek bir çözüm alternatifi üretmek de mümkün olamayacaktır. Önerilse de dahi her durumda ve her işletmede aynı sonuçlar vermeyecektir.

Araştırmaya katılan otel yöneticilerinin verdikleri yanıtlar ve bu yanıtların değerlendirilmesi ışığında krizlere yönelik, özellikle kriz yönetim sürecinde otel yöneticilerinin daha iyi bilinçlendirilmesi gerekliliğinin önemi ileri sürülebilir. Turizm sektöründeki esnek talep, iç ve dış işletme çevresinde gerçekleşebilecek ani değişiklikler; terörizmin turizm işletmelerini daha fazla etkilemesine yol açmaktadır (Özaltaş Serçek ve Serçek, 2016: 442). Alonso-Almeida ve Bremser(2013)'de krizin etkisini azaltmak için kaliteye, markalaşmaya ve sadık müşterilere odaklanmalarını, pazarlama faaliyetlerini artırmalarını önermektedirler. Eğer

yöneticiler krizin safhalarında doğru stratejileri seçip, uygulayabildiyse; işletme krizi atlattı ve çözümü sağlayabilmiştir.

Araştırmaya katılan otel işletmelerin çoğunluğunun krizle karşı karşıya kaldıkları tespit edilmiştir. Otel işletmelerinin en çok etkilendiği kriz türleri, ekonomik faktörler (% 36,6), terör olayları (% 27,4) ile politik faktörler (% 12,4) olduğu bulunmuştur. Yöneticilerin en çok ekonomik faktörleri belirtmeleri, ülkemizin turizm sektöründe gelişmekte olduğunu ve turizm sektörünün elastik bir yapıya sahip olduğunu göstermektedir. Yöneticiler krizin atlatılmasında mevcut kriz yönetim planının bulunmasının önemli olduğunu düşünmektedirler. Otel işletmeleri yöneticileri turizm endüstrisinin sık sık krizlerle karşılaşan işletmeler oldukları konusunda ortak düşünceye sahiptirler. Otel işletmelerinin birçok krizle karşılaştıkları görülmektedir. Kriz yönetimi bağlamında literatürde yer alan çalışmaların büyük çoğunluğu örnek olaylar üzerinden yürütülmekte olduğundan önerilen çözümler de spesifik olmaktadır.

Araştırmadan elde edilen verilere göre otel işletmesi yöneticilerinin %78,4 oranı ile krizden etkilendikleri görülmektedir. Otel işletmelerinin öncelikli amaçlarının işletmenin harcamaların ve giderlerin azaltılmasına yönelik stratejileri ön planda tuttuğu, sonrasında işletmeye nakit girişini artırma ve kısa vadede işletmeden nakit çıkışını azaltmaya yönelik stratejilere önem verdikleri sonucu ortaya çıkmıştır. Bu durum, belki de yöneticilerin işletmelerine zarar vermeme düşüncesinden kaynaklanabileceği gibi, kriz ortamının belirsizliği içerisinde risk altına girmeyi istememelerinden de kaynaklanabilmektedir. Ancak, kriz dönemlerinde ortaya çıkabilecek fırsatları yakalamak çoğunlukla risk almak, rekabet etmek ve büyümeyi hedeflemekten geçtiği unutulmamalıdır. Bahar vd., (2011) konaklama sektöründe krizle mücadele stratejilerini konu alan çalışmalarında;seyahat acenteleriyle işbirliğine yoğunluk verilmesi, işletme maliyetlerinin düşürülmesi yoluna gidilmesi gibi stratejilere önem verildiği sonucuna ulaşmışlardır. Ayrıca fiyatların aşağı çekilmesi, kredili satışlara ağırlık verilmesi, daha sıklıkla borç erteleme yapılması stratejilerine konaklama işletmelerinin önem vermedikleri sonucunu elde etmişlerdir. Dolayısıyla bundan önce yapılan araştırma sonuçları ile bu araştırmanın sonuçlarının büyük ölçüde uyumlu olduğu söylenebilir.

Araştırmaya katılan otel işletmeleri yöneticilerinin görüşleri incelendiğinde; uyguladıkları pazarlama stratejilerden biri de maliyet düşürme stratejileri olduğu görülmektedir. Yöneticilerin, maliyetleri mümkün olduğunca kısıtladıkları fakat hizmet kalitesinden ödün vermedikleri anlaşılmaktadır. Bir taraftan maliyet düşürme stratejilerini düşük oranda uygularken diğer taraftan müşteri kazanma stratejilerini yüksek oranda uyguladıkları

görülmektedir. Krizler hep olumsuz yanları ile anılsa da krizlerin olumlu tarafları da vardır. Krizlerin en dikkat çekici olumlu etkisi yeniden düşünmeye fırsat sağlamasıdır. Bu bağlamda kriz yönetimi, geleceğe yönelik vizyon ve öngörülerini de kapsayan bütüncül bir yaklaşımı sağlamaktadır.

Bu araştırma Antalya ilinde faaliyet gösteren turizm belgeli otel işletmelerini içermektedir. Araştırma turizm işletmelerindeki farklı evren ve örneklem grubunda yapılabilir. Talep esnekliğinin yoğun olduğu ve rekabetin en üst seviyelerde yaşandığı turizm sektöründeki otel işletmeleri yöneticilerinin pazarlama stratejileri hakkında bilgilendirilmesi ve krizlere karşı tüm ihtimaller göz önünde bulundurularak etkin pazarlama stratejilerin belirlenmesi önerilmektedir.

KAYNAKÇA

Akmeç, J. (1994) İstanbul'daki Turizm İşletmesi Belgeli Otellerde Pazarlama İşlevi Üzerine Bir Araştırma, *İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksek Okulu Yayınları* No: 1994-6.

Albeni, M. ve Ongun, U. (2005) Antalya Turizminin Türk Turizmi İçerisindeki Yeri ve Krizlerin Antalya Turizmi Üzerindeki Etkileri, *Süleyman Demirel Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 13 (2), 93-112.

Alonso-Almeida, M. M. ve Bremser, K. (2013) "Strategic Responses of the Spanish Hospitality Sector to the Financial Crisis" *International Journal of Hospitality Management*, 32 (March): 141-148.

Altunışık, R., Coşkun, R., Bayraktaroğlu, S. ve Yıldırım, E. (2010) *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri*, Adapazarı: Sakarya Yayıncılık.

Anderson, A., B. (2006) "Crisis Management in The Australian Tourism Industry: Preparedness, Personnel and Post Script", *Tourism Management*, 27, 1290-1297.

Araña, J. and León, C., J. (2008) "The Impact of Terrorism on Tourism Demand", *Annals of Tourism Research*, 35 (2), 299-315.

Bahar, E., Kaya, F., ve Keklik, F. (2011) "Konaklama Sektöründe Krizle Mücadele Stratejileri", *International Journal of Economic and Administrative Studies*, 3(6), 84-100.

- Bendixen, P. (2010). The rational of crisis management-On the handling of coincidence in economic situation, *Journal of Social Science Education*, 9(1), 39-43.
- Blake, A. And Sinclair, M., T. (2003) “Tourism Crisis Management”, *Annals Of Tourism Research*, 30 (4), 813-832.
- Büyüköztürk, Ş. (2012).*Sosyal Bilimler İçin Veri Analizi El Kitabı*.12.Baskı, Ankara: Pegem Akademi.
- Denizer, D. (1992) *Turizm Pazarlaması*, Ankara: Yıldız Matbaacılık.
- Deniz, M. ve Sağlam, M. (2007), ‘Kriz Dönemlerinde İşletme Stratejileri ve Malatya Organize Sanayi Bölgesinde Faaliyet Gösteren Tekstil İşletmelerinde Bir Uygulama’ *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 6 (20), ss. 156-176.
- Faulkner, B. (2001) “Towards a Framework for Tourism Disasters Management”, *Tourism Management*, 22(2), 135-147.
- Fink, S. (1986) “Crisis Management-Planning for Inevitable”, *American Association of Management*, 9(9) :1-180.
- Harrigan, K. R., Porter, M. E. (1983) “End-Game Strategies for Declining Industries”, *Harward Busniess Review*, :111-120.
- İçöz, O. (2001) *Turizm İşletmelerinde Pazarlama İlkeler ve Uygulamalar*, Ankara: Turhan Kitabevi.
- Israeli, A., Reichel A. (2003) “Hospitality Crisis Management Practices: The Israeli Case. *International Journal of Hospitality Management*, 22 (4), 353-372.
- Kaptan, S. (1998) *Bilimsel Araştırma ve İstatistik Teknikleri*. Ankara: Tekışık Web Ofset Tesisleri.
- Karafakioglu, M. (1993) “Enflasyon ve Pazarlama”, *Pazarlama Dünyası*, 39(7): 7-19.
- Karasar, N. (2009) *Bilimsel Araştırma Yöntemi*, (20. Baskı), Ankara: Nobel.
- Kaya, S. (2009) *Kriz Yönetimi ve Ekonomik Krizlerin İşletmeler Üzerindeki Etkileri*. İstanbul: İstanbul Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.

Kuo, H. I., Chen, C. C., Tseng, W., C., Ju, L., F., Huang, B., W. (2008). Assessing Impacts of Sars and Avian Flu on International Tourism Demand to Asia, *Tourism Management*, 29 (5), 917-928.

Kültür ve Turizm Bakanlığı (2017) *Turizm İstatistikleri*, İstatistikler, Tesis İstatistikleri.

Leech, N.L., Barrett, K.C., ve Morgan, G.A. (2005) *SPSS for Intermediate Statistics: Use and Interpretation*. (2 nd ed.). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, Inc. Publishers.

Mayer, R. ve Forest, M. (1990) Probleme Social: Concept Et Les Pricipales Ecoles Théoriques, *Revue Service Social*, 39(2) :13-43.

Mucuk, F. (1997) *Pazarlama İlkeleri*, İstanbul: Türkmen Kitabevi.

Niininen, O., Gatsou, M. (2007) “Crisis Management- A Case Study from the Greek Passenger Shipping Industry”, *Journal of Travel & Tourism Marketing*, 23 (2/4), 191-202.

Okumuş, F. and Karamustafa, K. (2005) “Impact of an Economic Crisis: Evidence from Turkey”, *Annals of Tourism Research*, 32 (4), 942-961.

Özaltaş Serçek, G. ve Serçek, S. (2016) “Turizm Sektörünün Gelişmesi Önündeki Engel: Terörizm”, *International Journal of Social Science*, Doi number: <http://dx.doi.org/10.9761/JASSS3244>, Number: 42, p. 431-444.

Özaltaş Serçek, G. (2016) “Yemek ve Seyahat Programlarının Destinasyon İmajı ve Destinasyon Seçimine Etkisi”, *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, Yıl: 4, Sayı: 36, s. 219-232.

Özaltaş Serçek, G. ve Serçek, S. (2015) “New Approaches to Sustainable Development: The Increasing Role of Social Capital and the Local Community [Sürdürülebilir Kalkınmaya Yeni Yaklaşımlar: Sosyal Sermayenin ve Yerel Halkın Artan Rolü], (Ed.) A. Diken, *1st International Congress on Applied Sciences: Social Capital*, October 23–24, pp. 798–806.

Oral, S. (1988) *Türk Turizm Pazarlamasında Dağıtım Fiyat Politikaları ve Turist Profili Analizi*, İzmir: İstiklal Matbaası.

Öztürk, Y. ve Türkmen, F. (2006) “Turizm İşletmelerinin Kriz Dönemlerinde Uyguladıkları Pazarlama Stratejilerine Yönelik Bir Araştırma”, *Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Dergisi*, 1, 74-93.

- Pauchant, T., Mitroff, I. (1992) *Transforming the Crisis Prone Organization*, Jossey-Bass Publishers.
- Ritchie, B. W. (2004) "Chaos, crises and Disasters: a Strategies Approach to Crisis Management in the Tourism Industry", *Tourism Management*, 25(6), 669-683.
- Roberts, V. (1994) "Flood Management-Bradofrd Paper", *Disaster Management and Prevention*, 3(3), 44-60.
- Seçilmiş, C. ve Sarı, Y. (2010) "Kriz Dönemlerinde Konaklama İşletmelerinde KrizYönetimi Uygulamaları Üzerine Bir Araştırma", *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15 (1), 501-520.
- Selbst, P. (2015) *Crisis Management Strategy-Competition and Change in Modern Enterprise*, USA: Routledge.
- Spillan, J. ve Hough, M. (2003) "Crisis Planning in Small Businesses: Importance, Impetus and Indifference", *European Management Journal*, 21(3), 179-186.
- Tek, Ö. B. (1997) *Pazarlama İlkeleri*, İzmir: Cem Matbaası.
- Titiz, İ. (2003) "Kriz Dönemi Yönetimsel Kararların Kriz Sonrası İşletme Stratejileri Üzerine Etkileri", *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8 (2), 111-123.
- Titiz, İ. ve Çarıkçı, H. İ. (2001) "Krizin İşletmeler Üzerindeki Etkileri ve Küçük İşletme Yöneticilerinin Kriz Dönemine Yönelik Stratejik Düşünce ve Analizleri", *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Dergisi*, 2 (1), 203-218.
- Torlak, Ö. ve Altunışık, R. (2012) *Pazarlama Stratejileri: Yönetimsel Bir Yaklaşım*, İstanbul: Beta Basım Yayın Dağıtım A. Ş.
- Tutar, H. (2000) *Kriz ve Stres Ortamında Yönetim*, İstanbul: Hayat Yayınları.
- Ural, A. ve Kılıç, İ. (2006). *Bilimsel Araştırma Süreci ve SPSS ile Veri Analizi*. (2.Baskı). Ankara: Detay Yayıncılık.
- Usal, A. ve Oral, S. (2001). *Turizm Pazarlaması*, İzmir: Kanyılmaz Matbaası.
- Watkins, S. M., Bazerman, M. H. (2003) "Predictable Surprises: The Desisters You Should Have Seen Coming", *Harvard Business Review*, 81(3): 72-81.

Yıldırım, A. ve Şimşek, H. (2005). *Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri* (5. Baskı).
Ankara: Seçkin.

Yükselen, C. (2001) *Pazarlama İlkeler-Yönetim*, Ankara: Detay Yayıncılık.

HASTANELERDE UYGULANAN PERFORMANSA DAYALI EK ÖDEME SİSTEMİNİN ÇALIŞANLARIN MOTİVASYONU VE PERFORMANSINA ETKİSİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

Erhan EKİNGEN¹

Ahmet YILDIZ²

Cahit KORKU³

Fuat KORKMAZER⁴

Öz

Tedavi edici, koruyucu ve rehabilite edici hizmetlerin sunulduğu hastanelerde kaynakların etkili ve verimli kullanılması ve kaliteli hizmet sunumunun yapılması için çalışanların motive edilmesi ve performanslarının artırılması önemli görülmektedir. Bu araştırma, hastanelerde uygulanan performansa dayalı ek ödeme sisteminin çalışanların motivasyonuna ve performansına etkisini araştırmak amacıyla yapılmıştır. Araştırmada veri toplama tekniği olarak anket yöntemi kullanılmış olup, anketler bir hastanede ek ödeme alan 392 sağlık çalışanına uygulanmıştır. Araştırmada performansa dayalı ek ödeme yapılmasının çalışanların performansına kısmen olumlu katkı yaptığı belirlenmiştir. Araştırmada ayrıca performansa dayalı ek ödeme yapılmaması durumunda katılımcıların yaklaşık yarısının motivasyonlarının olumsuz etkilenebileceği sonucu elde edilmiştir. Buna göre, performansa dayalı ek ödeme sisteminin çalışan performansı üzerindeki etkileri sınırlı olsa da sistemin iyileştirilerek uygulanmaya devam edilmesi önerilmiştir.

Anahtar Kelimeler: *Performans, Motivasyon, Ek Ödeme, Hastaneler.*

A RESARCH ON THE EFFECTS OF THE PERFORMANCE BASED ADDITIONAL PAYMENT SYSTEM ON MOTIVATION AND PERFORMANCE OF EMPLOYEES IN HOSPITALS

Abstract

In hospitals where the rapeutic, preventive and rehabilitative services are provided, it is important to motivate employees and improve their performances in order to use resources effectively and efficiently and provide quality service. This research was conducted to investigate the effect of an additional payment system based on performance in hospitals on the motivation and performance of employees. As the data collection techniqu emethod was used questionnaires in the survey and the questionnaires were applied to 392 healthcare workers receiving additional payments at a hospital. It has been determined that performance-based supplementary payment contributes partly to the performance of employees. In addition it was foundthat in the event that there is no performance-based supplementary payment, the motivation of about half of the participants may be

¹Öğr. Gör., Batman Üniversitesi, Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksek Okulu, Sağlık Kurumları İşletmeciliği Bölümü, erhanekingeng@gmail.com.

² Dr. Arş. Gör., Dicle Üniversitesi İ.İ.B.F. Sağlık Yönetimi Bölümü, ahmet.yildiz@dicle.edu.tr.

³ Uz. Arş. Gör., Hacettepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Sağlık Yönetimi Bölümü, cahitkorku@hacettepe.edu.tr.

⁴ Öğr. Gör., Muş Alparslan Üniversitesi, Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksek Okulu, Sağlık Kurumları İşletmeciliği Bölümü, f.korkmazer@alparslan.edu.tr.

negatively affected. Accordingly, although the effects on the performance of the performance-based supplementary payment system are limited, it is suggested that the system be improved and continued to be implemented.

Keywords: *Performance, Motivation, Supplementary Payment, Hospitals.*

GİRİŞ

Sağlık işletmelerinin temel amacı toplumun ihtiyacı olan farklı sağlık hizmetlerini, hastanın istediği kalitede, istediği zamanda ve mümkün olan en düşük maliyetle sunmaktır (Sağlık Bakanlığı, 2009:201). İşletmelerin amaçlarının gerçekleştirilebilmesi, çalışanların motivasyonunu artırılabilmesi, görevlerin yerine getirilebilmesi, elde edilen sonuçların verimliliğinin ve etkinliğinin artırılması ve standartlara uyumunun karşılaştırılmasında performans ile ilgili konular, önemli bir strateji, süreç ve teknik olarak görülmektedir (Çukurçayır ve Eroğlu, 2005:132).

Performans kelimesi, İngilizce “performance” kökünden gelmiş, Türkçeye “performans” olarak yerleşmiş durumdadır. Türk Dil Kurumu performansın karşılığı olarak “başarım” sözcüğünü vermektedir. Türkçe sözlüklerde; beceri, başarı, yetenek gibi anlamlara gelmektedir (Akal, 2000:3). Performans bir amacın gerçekleşme derecesidir. Bir işi yapan bireyin, grubun, çalışma biriminin ya da işletmenin o iş aracılığıyla, hedeflere göre nereye ulaşabildiğini gösterir (Argon ve Eren, 2004:224). Bir başka tanıma göre performans, görevin çeşitli boyutlarıyla yerine getirilmesinde, çalışanların başarı düzeyini ifade etmektedir. Başka bir ifadeyle, çalışanın tanımlanan özellik ve yeteneklere uygun olarak işi kabul edilebilir sınırlarda gerçekleştirmesidir. Performans amaçlı ve planlanmış bir etkinlik sonucunda elde edileni, nicel veya nitel olarak belirleyen bir kavramdır (Özer, 2011:198).

Modern yönetim anlayışı, çalışanların başarıları oranında ödüllendirilmesini öngörmektedir. Bu ödüllendirme yöntemlerinden en yaygın olanı başarının ücrete yansıtılması, diğer adıyla performansa dayalı ücret sistemidir. Bir diğer deyişle, performansa dayalı ücret sistemleri, bir kuruluşun amaçlarının ya da bireysel performans hedeflerinin gerçekleştirilmesi oranında çalışanların ödüllendirilmesi ve takdir edilmesi amacıyla kullanılan araçlardır (Akdağ, 2006:7). Bir başka ifadeyle çalışanlara, işin değeri yerine, çalışanların yarattığı değerlere (performans düzeylerine) göre ücret ödemeye dayanan performansa dayalı ücret, çalışanlara ödenen ücretler ile çalışanların performansları arasında ilişki kurma yöntemidir. Ulaşılması

gereken başarının belirlenmesi, başarının değerlendirilmesi, yapılan değerlendirmenin ışığında ücrete karar verilmesi gerekmektedir (Tengilimoğlu, 2009:336).

Sağlıkta Dönüşüm Programı ile kamu sağlık hizmetlerinde verimlilik sağlamak amacıyla oluşturulan performans dayalı ücret uygulaması, Sağlık Bakanlığı tarafından 2003 yılında pilot uygulama olarak başlamış ve 2004 yılı başından itibaren Sağlık Bakanlığı'na bağlı tüm sağlık kurumlarında uygulamaya konulmuştur (Sağlık Bakanlığı, 2009:14). Performans dayalı ek ödeme, çalışanların almış oldukları sabit ücrete ek olarak çalışanların kadro ve unvanları, kurumun amaç ve hedeflerine uygun gerçekleşen kurumsal performans ve bireysel performanslar esas alınarak yapılan hesaplamalarla çalışanlara aylık ödenen ek ödemedir. Bu sistemlerin temel hareket noktası, ücretlerin bir kısmının veya sabit ücretle birlikte verilen ek ödemenin çalışanın performansına göre belirlenmesidir. Buna karşı olan görüşlerin de varlığına rağmen, performansın ücretlere yansıtılması çalışanların motivasyonunda büyük rol oynamaktadır (Akdağ, 2006:7).

Motivasyon kelimesi Latince “movere”, yani “hareket ettirme, hareketlendirme” kelimesinden gelmektedir (Terzi ve diğ., 2012:52). Psikolojik bir olgu olan motivasyonun değişik açılardan ele alınmış olması birçok tanımın yapılmasına neden olmuştur. Motivasyon; "Kişilerin belirli bir amacı gerçekleştirmek için kendi arzu ve istekleri ile davranmaları", "Örgütün ve bireylerin ihtiyaçlarının tatminle sonuçlanacak bir iş ortamı oluşturarak bireyin harekete geçmesi için etkilenmesi ve isteklendirilmesi süreci" ve "Bir hareketin yönü, şiddeti ve devamlılığı üzerine çabuk ve derhal yapılan etki" şeklinde tanımlanmıştır (Kantar, 2010:124-125).

Performans ve motivasyon, çalışma hayatında önemli yeri olan ve birbirleriyle ilişkili iki kavramdır. Motivasyon, performansı yönlendiren ve devam ettiren bir süreçtir. Motivasyonun en temel özelliği kişiye özgün olmasıdır. En önemli rolü ise, davranışı şekillendirmek ve örgüt içinde çalışma performansını etkilemektir. İşletmelerin en büyük rekabet gücü, sahip olduğu personelidir, zira yöneticilerin başarıları, çalışanların başarısına bağlıdır. İhtiyaçları karşılanmayan bireyin performansı düşük olur, performansı düşük olan çalışanlardan oluşan kurumun da başarısız olması beklenir. Bu yüzden çalışanların motivasyonunun artırılması ve performans düzeyleri birbirinden farklı olan çalışanların başarısızlık nedenlerinin ortadan kaldırılması gerekmektedir (Mercanlıoğlu, 2012:42-51).

Hizmet sunum işletmelerinden olan hastanelerin etkin olabilmesi için sunulan hizmetin kolay kullanılabilirlik, kalite, süreklilik ve verimlilik özelliklerini taşıması gerekmektedir. Hastanelerde sunulan sağlık hizmetlerinin bu özelliklere sahip olması için ise çalışan motivasyonunun sağlanması ve çalışanların performansının yükseltilmesi önemli görülmektedir. Bu çalışmanın amacı, hastanelerde uygulanan performansa dayalı ek ödeme sisteminin çalışan motivasyonuna ve performansına etkisini incelemektir. Bu kapsamda performansa dayalı ek ödemenin çalışanların mesai saatlerine uyma, iş arkadaşlarıyla ilişki, hastalara karşı tutum, idareye karşı tutum, kuruma bağlılık, işi sahiplenme, işi sevme, kullanılan aletleri koruma, disiplin kurallarına uyma, görev yetkisini kullanma, sorumluluk alma, kurum yararını gözetme, hasta haklarına saygı, çalışanlar arası güven, takım çalışması, kendini gerçekleştirme, genel çalışma uyumu, çalışanlar arası rekabet, kurum misyonuna uygun hareket etme ve kurum hedeflerine katkı sağlamaya etkisi değerlendirilmiştir.

1. YÖNTEM

1.1. Evren ve Örneklem

Araştırma evreni, Türkiye’de Batman ili merkezinde bulunan bir kamu hastanesinde çalışan ve ek ödeme uygulamasından faydalanan çalışanlardan oluşmaktadır. Araştırmanın yapıldığı tarihte bu kapsama giren 760 çalışan bulunmaktadır. Araştırmada örneklem seçilmemiş olup çalışanların tümüne ulaşılmak hedeflenmiştir. Ancak 392 kişi araştırmaya katılmayı kabul etmiştir ve evrenin %51,57’sine ulaşılabilmektedir. Anketler uygulanmadan önce araştırmanın yapıldığı hastaneden gerekli izin alınmıştır.

1.2. Veri Toplama Aracı

Veri toplama aracı olarak kullanılan anket iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölüm demografik ve mesleki özellikleri içeren 5 sorudan oluşmaktadır. İkinci bölümdeki sorular ise, performansa dayalı ek ödeme yapılmasının çalışan motivasyonu ve performansına etkisini ölçmeye yönelik olarak hazırlanmış 21 sorudan oluşmaktadır. Anket soruları, Naldöken (2008) tarafından yapılan çalışmadan yararlanılarak hazırlanmıştır. Ankette yer alan sorulara verilen yanıtlar “1=Olumsuz, 2=Etkilemiyor, 3=Olumlu şeklinde puanlandırılmıştır.

1.3. Verilerin Analizi

Araştırmada toplanan veriler, Statistical Package for Social Science (SPSS20.0) paket programına aktarılmış ve veriler aynı program kullanılarak analiz edilmiştir. Katılımcıların

mesleki ve demografik özellikleri ile sorulara verdikleri yanıtlar betimleyici istatistiklerle (frekans ve yüzde dağılımı)incelenmiştir.

2. BULGULAR

Tablo 1. Katılımcıların Mesleki ve Demografik Özellikleri (N=392)

		n	Yüzde
Yaş (Yıl)	≤ 29	126	32,1
	30 - 39	169	43,1
	40-49	60	15,3
	≥50	37	9,4
Cinsiyet	Kadın	166	42,3
	Erkek	226	57,7
Eğitim	Ortaokul	14	3,6
	Lise	57	14,5
	Önlisans	130	33,2
	Lisans	135	34,4
	Yüksek Lisans	3	0,8
	Doktora-Uzmanlık	53	13,5
İş Yerindeki Göreviniz	Hekim	59	15,1
	Hekim Dışı Sağlık Personeli	255	65,1
	İdari Personel	78	19,9
Kurumda Çalışma Süresi (Yıl)	≤ 3	199	50,8
	4-6	47	12,0
	7-9	32	8,2
	10-12	11	2,8
	13-15	16	4,1
	≥16	87	22,2

Araştırmaya katılan çalışanların mesleki ve demografik özellikleri Tablo 1’de gösterilmiştir. Katılımcıların büyük çoğunluğu (%75,2) 40 yaş altındadır. 30 yaş altında olanların oranı ise % 32,1’dir. Katılımcıların cinsiyetlerine bakıldığında erkeklerin (%57,7) ağırlıkta olduğu görülmektedir. Katılımcıların eğitim durumuna bakıldığında ön lisans ve üstü bir eğitime

sahip olanların (%79,9) lise ve ortaokul mezunlarından (%18,1) fazla olduğu görülmektedir. Katılımcıların önemli bir kısmı (%65,1) hekim dışı sağlık personelinde oluşmaktadır. Katılımcıların kurumda çalışma sürelerine bakıldığında ise yaklaşık yarısının (%50,8) 3 yıl ve altında çalışma süresine sahip olduğu görülmektedir.

Tablo 2. Katılımcıların Performansa Dayalı Ek Ödeme Yapılmasının Kendi Performanslarına Etkisi Üzerine Değerlendirmeleri

	Olumsuz Sayı(%)	Etkilemiyor Sayı(%)	Olumlu Sayı(%)
İşinizi sevmenize etkisi	74 (18,9)	148 (37,8)	170 (43,3)
Mesai saatlerine uymanızdaki motivasyonunuza etkisi	110 (28,0)	148 (37,8)	134 (34,2)
Kurumun genel çalışma uyumuna etkisi	110 (28,0)	149 (38,0)	133 (34,0)
İşinizi sahiplenmenize etkisi	88 (22,5)	176 (44,9)	128 (32,6)
Sorumluluk alma isteğinizdeki etkisi	101 (25,8)	163 (41,6)	128 (32,6)
Kendini geliştirme isteğinize etkisi	81 (20,7)	184 (46,9)	127 (32,4)
Hastalara karşı tutumunuza etkisi	80 (20,4)	197 (50,3)	115 (29,3)
Kurum yararını gözetmenizdeki hassasiyetinize etkisi	92 (23,5)	187 (47,7)	113 (28,8)
Çalıştığınız kuruma bağlılığınız üzerindeki etkisi	138 (35,2)	146 (37,2)	108 (27,6)
Çalıştığınız kurumun hedeflerini gerçekleştirme katkılarınıza olan etkisi	88 (22,7)	203 (51,8)	100 (25,5)
Çalışanları takım çalışmasına teşviki konusundaki etkisi	148 (37,8)	151 (38,5)	93 (23,7)

Tablo 2 (Devamı). Katılımcıların Performansa Dayalı Ek Ödeme Yapılmasının Kendi Performanslarına Etkisi Üzerine Değerlendirmeleri

	Olumsuz Sayı(%)	Etkilemiyor Sayı(%)	Olumlu Sayı(%)
Çalışanlar arasındaki rekabet etme isteğine etkisi	149 (38,0)	152 (38,8)	91 (23,2)
Disiplin kurallarına uymada gösterdiğiniz özene etkisi	81 (20,6)	223 (56,9)	88 (22,5)
Çalıştığınız kurumun misyonuna uygun hareket etmenize etkisi	98 (25,0)	209 (53,3)	85 (21,7)
Çalışılan alet vs. korumakta gösterdiğiniz özene etkisi	62 (15,8)	246 (62,8)	84 (21,4)
İdareye karşı tutumunuza etkisi	153 (39,0)	157(40,1)	82 (20,9)
Hasta haklarına gösterdiğiniz saygıya etkisi	87 (22,2)	224 (57,1)	81 (20,7)
Görevinizin gerektirdiği yetkileri kullanmanızdaki etkisi	86 (21,9)	231 (58,9)	75 (19,2)
Çalışanlar arasındaki güven duygusuna etkisi	168 (42,9)	150 (38,2)	74 (18,9)
İş arkadaşlarınızla ilişkilerinize etkisi	160 (40,8)	161 (41,1)	71 (18,1)

Katılımcıların performansa dayalı ek ödeme yapılmasına ilişkin değerlendirmeleri Tablo 2’de gösterilmiştir. Tablo 2’de yer alan ifadeler katılımcıların olumlu cevaplama yüzdelerine göre büyükten küçüğe sıralanmıştır. Buna göre Tablo 2 incelendiğinde katılımcıların performansa dayalı ek ödeme yapılmasına ilişkin ifadelerden olumlu cevaplama yüzdesi en fazla olan üç ifadenin sırasıyla “işinizi sevmenize etkisi” (%43,4), “mesai saatlerine uymanızdaki motivasyonunuza etkisi” (%34,2) ve “kurumun genel çalışma uyumuna etkisi” (%34) olduğu

görülmektedir. Performansa dayalı ek ödeme yapılmasına ilişkin ifadelerden olumlu cevaplama yüzdesi en düşük olan üç ifadenin ise sırasıyla “iş arkadaşlarınızla ilişkilerinize etkisi” (%18,1), “çalışanlar arasındaki güven duygusuna etkisi” (%18,9) ve “görevinizin gerektirdiği yetkileri kullanmanızdaki etkisi” (%19,1) olduğu görülmektedir. Tablo 2’de yer alan ifadelerin olumlu cevaplama yüzdeleri %23,7 ile %43,4 arasında değişmekte iken olumsuz cevaplama yüzdelerinin %18,9 ile %37,8 arasında değiştiği görülmektedir. Olumlu cevaplama yüzdeleri, olumsuz cevaplama yüzdelerinden biraz fazla olsa da olumlu ve olumsuz cevaplama yüzdelerinin birbirine yakın olduğu söylenebilir. Performansa dayalı ek ödeme yapılmasına ilişkin olarak katılımcılara sorulan sorulara katılımcıların “olumsuz” ve “etkilemiyor” cevapları birlikte ele alındığında “olumsuz” ve “etkilemiyor” yanıtlarının tüm ifadeler için “olumlu” cevaplama yüzdelerinden yüksek olduğu görülmektedir. Buna göre katılımcıların performansa dayalı ek ödeme yapılmasının performanslarına kısmen olumlu yansıdığı söylenebilir.

Tablo 3. Katılımcıların Performansa Dayalı Ek Ödeme Yapılmamasının Kendi Motivasyonlarına Etkisi Üzerine Değerlendirmeleri

	Olumsuz	Etkilemiyor	Olumlu
	Sayı(%)	Sayı(%)	Sayı(%)
Performansa dayalı ek ödemenin kaldırılmasının motivasyonunuza etkisi	200 (51,0)	110 (28,1)	82 (20,9)

Performansa dayalı ek ödeme yapılmaması durumunda katılımcıların motivasyonlarına etkisine ilişkin değerlendirmeleri Tablo 3’de gösterilmektedir. Performansa dayalı ek ödeme yapılmaması durumunda katılımcıların yaklaşık yarısı (%51) motivasyonlarının olumsuz etkileneceğini belirtmişlerdir. Tablo 2 ve Tablo 3 birlikte ele alındığında katılımcıların performansa dayalı ek ödeme yapılmasının performanslarına ilişkin olumlu yansımalarının düşük olmasına karşın performansa dayalı ödeme yapılmaması durumunda motivasyonlarının olumsuz etkileneceğini düşündükleri söylenebilir.

TARTIŞMA

Performansa dayalı ek ödeme sisteminin çalışanların motivasyonuna ve performansına etkisini değerlendirmek amacıyla yapılan bu çalışmada çalışanların mesai saatlerine uyma, iş arkadaşlarıyla ilişki, hastalara karşı tutum, idareye karşı tutum, kuruma bağlılık, işi sahiplenme, işi sevme, kullanılan aletleri koruma, disiplin kurallarına uyma, görev yetkisini kullanma, sorumluluk alma, kurum yararını gözetme, hasta haklarına saygı, çalışanlar arası güven, takım çalışması, kendini gerçekleştirme, genel çalışma uyumu, çalışanlar arası rekabet, kurum misyonuna uygun hareket etme ve kurum hedeflerine katkı sağlama açısından performansa dayalı ek ödeme yapılmasının etkisi değerlendirilmiştir.

Araştırmada performansa dayalı ek ödeme yapılmasının çalışanlara en fazla olumlu katkı yaptığı hususlar: yapılan işi sevme, mesai saatlerine uyma ve kurumun genel çalışma düzenine uyum şeklinde belirlenmiştir. Performansa dayalı ek ödeme yapılmasının çalışanlara en az olumlu katkı yaptığı hususlar ise: iş arkadaşları ile ilişkiler, iş arkadaşlarına duyulan güven ve yetki kullanma olarak belirlenmiştir. Küçük ve diğerleri (2012) tarafından performansa dayalı ödemenin etkilerini ortaya çıkarmak amacıyla 102 çalışan (anestezi uzmanı, n=24; tıpta uzmanlık öğrencisi, n=48 ve anestezi teknisyeni, n=30) üzerinde bir çalışma yapılmıştır. Yapılan bu çalışmada “Performansa dayalı ek ücret ödeme sistemi çalışanlar arasında haksızlığa ve çatışmaya yol açmaktadır” önermesine uzmanların, asistanların ve teknisyenlerin çoğunluğu “katılıyorum” şeklinde yanıt vermişlerdir. Buna göre çalışanların performansa dayalı ek ödeme sisteminin iş arkadaşları ile olan ilişkilere yönelik olarak olumlu etkilerinin az olmasının nedeni olarak; ek ödeme sisteminin çalışanlar arasında haksızlığa ve çatışmaya yol açması gösterilebilir. Çakır ve Sakaloğlu (2014) tarafından 165 sağlık çalışanı üzerinde yapılmış olan çalışmada da performansa dayalı ödemenin çalışanlar tarafından adil olarak algılanıp algılanmadığı araştırılmıştır. Çalışma sonucunda performansa dayalı ödemenin adil bir şekilde uygulanmadığı bu nedenle performansa dayalı ek ödeme sisteminin değiştirilmesi gerektiğini ancak bu değişikliğin sistemin bütünüyle kaldırılması yönünde olmadığı görüşü ortaya çıkmıştır. Bu da çalışanların performansa dayalı ek ödemedir yana olduklarını göstermektedir. Günümüzde nitelikli sağlık hizmeti sunabilmenin temel koşullarından biri, alanında uzmanlaşmış sağlık profesyonellerinin varlığı, bir diğeri ise bu profesyonellerin birbirleri ile yakın işbirliği ve iletişim içinde, ekip anlayışı doğrultusunda çalışmasıdır (Ulusoy ve Tokgöz, 2009:55). Bu yüzden performansa dayalı ek ödeme

sisteminin çalışanlar arasında ilişkileri olumsuz etkilemesi muhtemel özelliklerinin iyileştirilmesine çalışılmalıdır.

Araştırmada katılımcılara performansa dayalı ek ödeme sisteminin performansların nasıl etkilediğine ilişkin olarak sorulan sorulara katılımcıların olumlu cevaplama yüzdelerinin olumsuz cevaplama yüzdelerinden fazla olmakla birlikte bu farkın çok fazla olmadığı görülmüştür. Buna göre performansa dayalı ek ödeme yapılmasının performanslarına kısmen olumlu yansıdığı söylenebilir. Küçük ve diğerleri (2012) tarafından yapılan çalışmada “Performansa dayalı ek ödeme sistemi çalışanları motive etmektedir” önermesine uzmanların ve asistanların çoğunluğu “katılıyorum” şeklinde yanıt verirken, teknisyenlerin yaklaşık yarısı “katılmıyorum” şeklinde yanıt vermişlerdir. Seth ve diğerleri (2007) tarafından yapılan bir çalışmada akut MI geçirmiş hastaların kayıtları incelenmiş performansa dayalı ödemenin yapıldığı ve performansa dayalı ödemenin yapılmadığı hastaneler karşılaştırılmıştır. Araştırmada performansa dayalı ödemenin hizmet kalitesine etkisinin olmadığı sonucuna varmıştır. Emmert ve diğerlerinin (2012) 2010 yılında yapmış olduğu sistematik analizde performansa dayalı ödemenin hizmet kalitesini artırma potansiyeli olduğu sonucuna varmıştır. Korku (2010) 212 sağlık personeli üzerinde performansa dayalı ek ödeme sisteminin hastane hizmet kalitesine etkisini araştırmıştır. Araştırma sonucunda performansa dayalı ödemenin hizmet kalitesine hem olumlu hem de olumsuz etkilerinin olduğunu ortaya koymuştur. Buna göre performansa dayalı ek ödemenin kalite ve performans üzerindeki etkilerine yönelik olarak farklı sonuçların elde edildiği söylenebilir.

Araştırmada performansa dayalı ek ödemenin kaldırılması durumunda katılımcıların motivasyonlarının nasıl etkileneceği ile ilgili soruya katılımcıların yaklaşık yarısı olumsuz etkilenir cevabı vermiştir. Buna göre performansa dayalı ek ödeme sisteminin çalışanların performansına olan olumlu etkileri sınırlı olsa da çalışanların performansa dayalı ek ödeme sisteminin kaldırılmasını istemedikleri ve kaldırılması durumunda motivasyonlarının düşeceği söylenebilir. Performansa göre ödeme çalışanlar için ücret artışı, çalışanlar için de çalışanları daha iyi çalıştırabilmek için etkili bir araç olarak algılanmaktadır (Coşkun ve Dulkadiroğlu; 2007:93). Dünyanın her yerinde ücret tartışmalı bir konudur. Hiçbir ülkede memnunluk verici bir çözüm yolu bulunamamıştır. İyi bir ücret sistemi, çalışanları aldıkları ücret yönünden tatmin ederken, çalışma sonucu ortaya çıkan verimin de tatminkar olmasını sağlamaya yönelik olmalıdır. Ücret çalışanların beceri ve sorumluluk düzeylerini, kişi ve kurumların performanslarını etkileyen önemli unsurdur (Gültekin ve Terzioğlu, 2008:972).Bu

yüzden performansa dayalı ek ödemenin kaldırılması yerine, adil, nesnel ölçütlere dayanan, çalışanları motive edecek bir ek ödeme sistemi geliştirilmesinin yararlı olabileceği söylenebilir.

Araştırma bulguları sadece araştırmanın yapıldığı hastanenin durumunu yansıtmaktadır. Ayrıca, araştırma katılımcıların öznel yargılarına dayandığından çalışma sonuçları hedef gurubun değerlendirmeleriyle sınırlıdır.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Hastanelerde uygulanan performansa dayalı ek ödeme sisteminin çalışanların motivasyonuna ve performansına etkisinin araştırıldığı bu çalışmada sistemin çalışanların performansı üzerindeki olumlu etkilerinin sınırlı olmasına karşın ek ödeme sisteminin kaldırılması durumunda motivasyonlarının olumsuz etkileneceği sonucu elde edilmiştir. Bu nedenle performansa dayalı ek ödeme sisteminin yararlı olmakla birlikte iyileştirilmesi gerektiği söylenebilir.

Araştırmada performansa dayalı ek ödeme yapılmasının çalışanlara en fazla olumlu katkı yaptığı hususun “yapılan işi sevme” olduğu belirlenmiştir. Yapılan işi sevmenin o işte başarı göstermenin ilk ve en önemli koşullardan biri olduğu söylenebilir. Bu yüzden performansa dayalı ek ödeme sisteminin uygulanmaya devam edilmesi önerilmektedir. Diğer yandan performansa dayalı ek ödeme yapılmasının çalışanların iş arkadaşları ile ilişkileri olumsuz etkilediği belirlenmiştir. Bu durum yapılan ödemelerin miktarının çalışanların statüsü ve performanslarına göre farklılık göstermesinden kaynaklanabilir. Bu yüzden yapılan ödemelerin çalışanlar arasındaki adalet duygusunu zedelemeyecek şekilde düzenlenmesi, bunun için de tüm çalışanların katılımının sağlanarak bir konsensüs oluşturulması yararlı olabilir. Ayrıca performansa dayalı ek ödeme yapılmasının olumsuz etkileri ve çözüm önerileri üzerine daha derinlemesine çalışmaların yapılması önerilmektedir.

Hastaneler tedavi hizmetlerin en yoğun sunulduğu işletmelerdir. Burada sunulan hizmetlerin kalitesi bireylerin ve toplumun sağlığını doğrudan etkilemektedir. Ayrıca sağlık hizmetlerinde kullanılan kaynakların etkin ve verimli kullanılması işletmelerin varlığını sürdürebilmesi ve hedeflerine ulaşabilmesi açısından önemlidir. Bu kaynakların etkin ve verimli kullanılması ve kaliteli hizmet sunumu için ise çalışanların performansını yüksek tutmak ve onları motive etmek gerekmektedir. Bu anlamda ücret önemli bir motivasyon aracı olarak görülmektedir. İşini severek, isteyerek ve yüksek performans göstererek icra eden bir çalışan kendisine göre

aynı çabayı göstermeyen bir çalışanla aynı ücreti aldığında hevesi kırılabilmekte ve performansı düşebilmektedir. Bu yüzden performansa dayalı ek ödeme sisteminin çalışanla çalışmayanı ayırt edip performansı yüksek olanın ödüllendirilmesini sağlamaktadır. Bu sayede hem çalışanların motivasyon ve performansı artırılabilir hem de işletmenin hedeflerini gerçekleştirmesine katkı sağlanabilir. Bu yüzden performans değerlendirme ve buna göre çalışanlara ek ödeme yapma uygulamasının devam ettirilmesi ve yaygınlaştırılması önerilmektedir. Bununla birlikte uygulamanın çalışanlar arasındaki ilişkileri bozma gibi olumsuz etkileri göz önünde bulundurulmalı ve çalışanlar arasındaki ilişkileri bozmayacak şekilde yeniden düzenlenmelidir.

KAYNAKÇA

Akal, Zühal(2000) *İşletmelerde Performans Ölçüm ve Denetimi: Çok Yönlü Performans Göstergeleri*, Ankara: MPM Yayınları.

Akdağ, Recep (2006) *T.C. Sağlık Bakanlığı, Sağlıkta Dönüşüm Serisi – 2, Sağlıkta Performans Yönetimi, Performansa Dayalı Ek Ödeme Sistemi*, Ankara: Onur Matbaacılık.

Argon, T. ve Eren, A. (2004) *İnsan Kaynakları Yönetimi*, İstanbul: Nobel Yayınları.

Coşkun, Selim ve Dulkadiroğlu, Hakan (2009) Ücret, Performansa Göre Ücret Ve Çalışanların Algısı: ABD’de Federal Düzey Örneği. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 64(3): 73-95.

Çakır Özlem, Sakaloğlu H. Hakan (2014) Sağlık Çalışanlarının Performansa Dayalı Ek Ödeme Sisteminde Ücret Adaleti Algısı: Tepecik Eğitim ve Araştırma Hastanesi Örneği, *Çalışma İlişkileri Dergisi*,5(1): 1-21.

Çukurçayır M. Akif, Eroğlu H.Tuğba, (2005) *Yerel Yönetimler ve Performans Denetimi*, Ankara: Nobel Yayınları.

Emmert, M.,Eijkenaar, F., Kemter, H., Esslinger, A. S., Schöffski, O. (2012). Economic Evaluation of Pay-for-performance in Healthcare: a Systematic Review. *The European Journal of Health Economics*, 13(6), 755-767.

Gültekin, N.,& Terzioğlu, A. (2008) Kamu Kesimi Ücret Politikası, *İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 25(2): 969-982.

Kantar, Hüseyin (2010) *İşletmede Motivasyon*, İstanbul: Kum Saati Yayınları.

Korku, Cahit (2010) *Performansa Dayalı Ek Ödeme Sisteminin Hastane Hizmet Kalitesine Etkisi: Hastane Yöneticileri Ve Sağlık Personelinin Değerlendirmeleri*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara: Hacettepe Üniversitesi Sağlık Kurumları Yönetimi.

Küçük, A., Gökçınar, D., Aksoy, E., Albayrak, D., Erdem, D., Akan, B., & Göğüş, N. (2012) “Performansa Göre Ek Ücret Ödenmesinin Anestezi Uygulamalarına Etkileri”, *Journal of the Turkish Anaesthesiology&Intensive Care Society-JTAICS/Türk Anestezi ve Reanimasyon Dergisi*, 40(5): 262-268.

Mercanlıoğlu, Ç. (2012) “Örgütlerde Performans Yönetimi ile İş Görenlerin Motivasyonu Arasındaki İlişki”, *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 4(1): 41-52.

Naldöken, Ümit (2008) *Ek Ödeme Yapılmasının İşgören Motivasyonu Üzerindeki Etkileri ve Sivas Devlet Hastanesinde Bir Araştırma*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Sivas: Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Sağlık Bakanlığı (2009) *Sağlıkta Kurumsal Performans ve Kalite Uygulamaları Kitabı*, Ankara: Sağlık Bakanlığı Yayınları.

Glickman, S. W., Ou, F. S., De Long, E. R., Roe, M. T., Lytle, B. L., Mulgund, J., ... & Peterson, E. D. (2007). Pay For Performance, Quality of Care, and Outcomes in Acute Myocardial Infarction. *Jama*, 297(21): 2373-2380.

Özer, Mehmet Akif (2011) *Yönetim ve Yöneticiler*, Ankara: Nobel Yayınları.

Tengilimoğlu, D., Akbolat M. ve Işık, O. (2009) *Sağlık İşletmeleri Yönetimi*, Ankara: Nobel Yayınları.

Terzi, M., Ünal, M. ve Gürbüz, M. Ç. (2012) “İlköğretim Matematik Öğretmen Adaylarının Matematiğe Yönelik Akademik Güdülenme Düzeylerinin Bazı Değişkenler Açısından İncelenmesi”, *Pegem Eğitim ve Öğretim Dergisi*, 2(1): 51-60.

Ulusoy, Hatice ve Tokgöz, D. Moroğlu (2009) “Hekim ve Hemşirelerin Ekip Çalışmasına İlişkin Görüşleri”, *Pamukkale Tıp Dergisi*, 2(2): 55-61.

AHLÂKÎ VE SOSYO-EKONOMİK BİR TEŞKİLÂT OLARAK AHİLİK

Faysal ÇEKER¹

Öz

Bir literatür taraması şeklinde yapılan bu araştırmada ahlaki ve sosyo-ekonomik bir teşkilat olarak Ahilik incelenmiştir. Öncelikle Ahiliğin Fütüvvetçilik ve Lonca kavramları ile ilişkisi ele alınmış daha sonra bir sistem olarak Ahi teşkilatının yapısı incelenmiştir. Tarihsel gelişim sürecinde ele alınan Ahiliğin eğitim sistemi ve kamil insan yetiştirme adına koyduğu ahlaki kurallar da gözler önüne serilmiştir. Ayrıca Ahi teşkilatındaki denetim ve cezalar da ele alınmıştır.

Anahtar Kelimeler: *Ahi Teşkilatı, Lonca, Ahiliğin Eğitim Sistemi, Ahiliğin Tarihsel Gelişimi.*

“AHİLİK” AS A MORAL AND SOCIO-ECONOMIC ORGANIZATION

Abstract

Ahilik, a moral and socio-economic organization, has been examined in this research which has been carried out as a literature review. First, it has been dealt with the relation of Ahilik with the terms *fütüvvetçilik* and *Lonca*, next, the structure of Ahi organization as a system. The education system and the rules of Ahi organization in order to put up to raise perfect human beings in the name of morality, which has been dealt with in its historical development process have also been revealed. In addition, the controlling and punishment in ahi organization have also been discussed.

Keywords: *Ahi Organization, Lonca, Education System of Ahi Guild, Historical Development of Ahi Guilds.*

GİRİŞ

“13. yüzyılda Anadolu’da ortaya çıkıp sonraları bütün Osmanlı topraklarına yayılan Ahilik, dini-ahlaki, siyasi, sosyal ve iktisadi bir kurumdur” (Ceylan,2014). Orta Asya’dan gelerek peyde pey Anadolu’ya yerleşen Türkler, eski gelenekleri ile yeni yeni tanışmış oldukları İslam’ı sentezleyerek Arap ve Fars medeniyetlerinden almış oldukları fütüvvet teşkilatını kendilerine özgü bir forma sokmuştur. Böylelikle eski ile yeni arasında bir orta yol olarak Ahi teşkilatını kurmuştur. Bu teşkilat Anadolu’ya gelen göçebe Türklerin yerleşik hayata geçmesini, İslam’ı öğrenmesini ve hayatını idame edebilmesi için bir meslek edinmesini sağlamıştır. Bir yandan kültürel, ahlaki ve mesleki bir işlev gören Ahi teşkilatı askeri ve siyasi bir işlev de görmüştür. Osmanlının kuruluşunda ve büyümesinde önemli pay sahibi olan bu kurumun üyeleri arasında Osmanlı padişahları da vardır. Kuruluş dönemi hükümdarları olan Orhan Gazi ve 1. Murat birer ahidir (Ekinci, 2011).

¹ Öğretmen, MEB Talim ve Terbiye Kurulu Başkanlığı, faysalcheker@gmail.com.

Pre-kapitalist döneme ait ilkel bir korporatist sistem olan ahilik ve lonca sistemleri kapitalizme alternatif çıkış yolları arayan bilim adamları tarafından sıkça araştırılmıştır. Bu çalışmada öncekilerden farklı olarak Ahiliğin sadece sosyo-ekonomik boyutu değil, ahlaki boyutu da ele alınmış ve eğitim modeli ile teşkilat yapısı irdelenmiştir. Bir literatür taraması şeklinde yapılan bu çalışmada Ahilik, Fütüvvetçilik ve Lonca kavramları ele alınmış ve aralarındaki farklılıklara değinilerek kavram kargaşası giderilmeye çalışılmıştır. Ayrıca Ahi teşkilatının kuruluşu, gelişimi ve çözülmesi incelenmiş ve teşkilatın eğitim sistemi, sosyo-ekonomik yapısı ve yönetim tarzı araştırılmıştır. Ayrıca bir ahlak nizamnamesi olan ahiliğin insan-ı kamile dair kuralları işlenmiştir.

1. KAVRAMSAL VE KURAMSAL ÇERÇEVE

Çalışmanın bu bölümünde, ahiliğin ortaya çıkışı ve tarihsel gelişimi anlatılmış; fütüvvetçilik ve lonca kavramları ile ahilik arasındaki benzerlik ve farklılıklara dikkat çekilmiştir.

1.1. Ahilik, Fütüvvetçilik ve Lonca Kavramları

“Ahi” kelimesinin kökeni ile ilgili iki farklı görüş ileri sürülmektedir. Bir görüşe göre “Ahi” Arapçada kardeş anlamına gelen “ağ” kelimesinden gelmektedir. Diğer görüşe göre ise Kaşgarlı Mahmut’un Divan-ı Lügat-i Türk isimli eserinde geçtiği gibi eli açık, cömert anlamına gelen “akı” kelimesinden türetilmiştir (Ekinci, 2011: 26)

Ekinci (2011)’ye göre “Ahilik, Türklerin İslamiyet’i topluluk halinde kabul ettikleri yıllarda, Türk örf ve adetleri ile İslam inancını kaynaştırmak amacıyla geliştirilen bir düşünce sistemi ve yaşama tarzı olarak tanımlanabilir. Bu düşünceyi ve yaşama tarzını benimseyenlere de “ahi” denilmektedir. Ahi birlikleri ise ahiler tarafından kurulup geliştirilen bir sivil toplum kuruluşudur.” (s.26).

Fütüvvetçilik ve Ahilik birbiri ile zaman zaman karıştırılsa da aralarında farklar mevcuttur. Ahiliğin, “fütüvvet” olduğunu ve halk arasında ahiliğin fütüvvet olarak bilindiğini söyleyenlerin dayandıkları nokta ahiliğin bir nevi teşkilat yönetmeliği olan eserlere fütüvvet-name denilmesini gerekçe göstermektedir. Gerekçelerinde doğruluk olsa da Anadolu’ya fütüvvet ehli tarafından getirilen ahiliğin fütüvvetten fazlası vardır (Bayram, 2012). Farsçası “civanmerdan” olan fütüvva, “gençler” anlamına gelen “fityan” kelimesinden türetilmiştir. Fütüvvet kavramından önce genç, yardımsever ve güçlü kimse anlamına gelen “feta” kavramı kullanılırdı (Öztürk, 2002).

Fütüvvetçilik daha çok insanın sahip olması gereken erdemlere ve askeri özelliklere önem verirdi. Ahilik ise bunların yanı sıra yönetim işlerine önem vermiş ve bir esnaf birliği şeklinde örgütlenmiştir. Üyelerine de zanaat sahibi olma şartı getirmiştir (Bayram, 2012). Öztürk (2002)'ün de dediği gibi fütüvvetçiler mesleki nitelik taşımazdı, bu da onları Anadolu'daki ahilerden ayıran en temel farktır. Fütüvvet teşkilatı da ahilerden farklı bir şekilde sınıflandırılmıştır. Teşkilat, kavli, seyfi ve şurubi fütüvvet olarak üçe ayrılmıştır. Ahilik teşkilatı ise meslek esasına göre sınıflanmıştır. Saraç, debbağ, terzi vs. gibi...

Ahi teşkilatını ifade etmek için kullanılan ve çoğunlukla eş zamanlı görülen diğer bir kavram "lonca" kavramıdır. Lonca terimi Osmanlı'da oda anlamında çevirilen İtalyanca "loggia" kelimesinden türemiştir (Tüzen, 2007). Lonca teşkilatının tarihi Roma imparatorluğunun kuruluş yıllarına dayanır. Roma'da collegia olarak adlandırılan bu kavram gelişerek Bizans döneminde ekonomik ve ticari hayatın temel unsuru olmuştur (Bayram, 2012). Osmanlı'da ise bu kavramın ekonomik bir birim olmanın ötesinde toplumsal işlevleri de mevcuttur (Tüzen, 2007). Osmanlı'da esnaf loncalarına ait ilk belge 2. Bayezid Kanunnamesidir. Bundan önce belgelerde yer almamaktadır (Bayram, 2012). Osmanlı'nın kuruluş yıllarında sistem ahi teşkilatı olarak adlandırılmakta ve esasları fütüvvet nanelere dayanmaktadır. Şu halde loncalar, fütüvvet ve ahiliğin bir tür değişimidir. Ahiliğe Müslüman olmayanların girmesi başlangıçta yasaktı. Ahi esnaflık eğitiminden geçtiği gibi zaviyelerde manevi eğitimden de geçmekteydi. Zamanla imparatorluk haline gelip büyüyen Osmanlı'da sisteme Müslüman olmayanlar da dahil edilmiş ve lonca adını almıştır. Artık biriliğin içinde Müslüman olmayanların ve zaviyede manevi eğitim sürecinden geçmeyenlerin bulunduğu bu yeni duruma lonca sistemi denmiştir. Ahilik zamanla "gedik" denilen belli bir iş kolundaki tekel konumuna gelmiştir. Sistem bu haliyle lonca olarak adlandırılır (Kılınç, 2012).

1.2. Ahiliğin Tarihsel Gelişimi ve Çözülmesi

Türkler 751 yılındaki Talas savaşından itibaren İslam dini ile etkileşime geçmiştir. İtil Bulgarları, Karahanlılar ve Oğuzların 10. yüzyıldan itibaren İslamiyet'i kabul etmeleriyle Müslümanlaşmıştır. Türkler, 11. yüzyıldaki Dandanakan ve Malazgirt zaferleriyle beraber Anadolu'ya akın etmiş ve buraları fethetmiştir. Bizans'tan aldıkları bu topraklarda kendi mevcudiyetlerini devam ettirmek için de bir sisteme ihtiyaç duyulmuş ve bu anlamda ahilik ortaya çıkmıştır. Abbasi halifesi Nasır Li-dinillah 13. yüzyılın başlarında fütüvvet teşkilatını kendisine bağlayarak devletleştirmiş ve gücünü diğer ülkelere de yaymak istemiştir. Bu anlamda ideoloğunu Şeyh Sühreverdi yapmıştır. Sühreverdi'yi 1. Alaadin Keykubat'a

göndererek fütüvvet cihazını (kase, şalvar) teslim etmiştir. Daha sonraları 1. Gıyaseddin Keyhüsrev zamanında Anadolu Selçukluları ile irtibata geçmiştir. Konya'ya Muhyiddin-i Arabi, Evhadüddin Kirmani ve Ahi Evran'ı göndermiştir. Ahi Evran buradan Kayseri'ye geçmiş ve bir debbağ (deri işleme) atölyesi kurarak Ahiliğin temelini atmıştır. Fütüvveti dönüştürerek Türklere özgü bir form vermiştir. Burada ahileri teşkilatlandırıp Moğollara karşı koymuştur. Böylece Ahiliğin ekonomik ve askeri fonksiyonu ortaya çıkmıştır (Ceylan, 2014).

Öztürk (2002)'e göre Türklerin Anadolu'ya gelerek yerleşmesinde ahiliğin büyük rolü olmuştur. Anadolu'ya gelen Türklere yer verilmiş, zanaat öğretilmiş, zaviyelerde manevi eğitim verilmiş ve çarşılar, şehirler kurularak yeni bir medeniyet teşkil etmiştir. Ahi teşkilatı 1727 yılına kadar 500 yıl boyunca Türk milletini ekonomik, siyasi ve sosyal yönden yönetmiş ve yönlendirmiştir. Ayrıca bu günkü esnaf odalarının, ticaret odalarının, işçi ve işveren sendikalarının ve Türk standartları enstitüsünün temelini oluşturmuştur.

1171 yılında İran'ın Batı Azerbaycan tarafındaki Hoy kasabasında doğan Ahi Evran sonraları Kırşehir'e geçerek 32 çeşit esnafı teşkilatlandırmıştır. Zamanla Selçuklu ve Osmanlı coğrafyasındaki farklı yerlerde sanatını icra eden esnaflar Ahiliğin merkezi olan Kırşehir'den icazet almıştır (Ceylan, 2014).

Ahi teşkilatına girmenin en temel şartı Müslüman olmaktır. Fakat bu kural imparatorluğun gelişmesi ve Müslüman olmayan halkın artması ile beraber değişmiş ve lonca sistemine dönüşmüştür. Loncalar bunun dışında ahiliğin devamı görünümündedir. Loncalara geçişle beraber teşkilatın dini yapısı da zayıflamıştır. “ 1727 yılından itibaren esnafın sayısı ustalık olarak sınırlandırılmış ve buna gedik denilmiştir.” Tekel ve imtiyaz anlamına gelen gedik, lonca sisteminin bozulması ile beraber esnaflar tarafından alınıp satılmaya başlanmıştır (Kılınç, 2012).

Kanuni Sultan Süleyman dönemi ile başlayan kapitülasyonlar zamanla yerli ürünlerin yerini yabancı ürünlerin almasına yol açmıştır (Karagül, 2015). 16. yüzyılın sonlarında Batı sanayi ürünlerinin Anadolu pazarlarını işgal etmesi ile beraber esnaf sıkıntıya girmiştir. Esnafın hammadde sıkıntısı ile beraber ürettiğine de alıcı bulamaması krize neden olmuştur. Bunun neticesinde sermaye sahipleri esnafın içine sızmış ve sermaye emek bütünlüğü bozulmuştur. Bu da ahiliğin temelini sarsmıştır. Askerin çift-bozan akçesi ödeyerek esnaflık yapmaya başlaması ve yeniçerilerin zor kullanarak ekonomik hayata dahil olması sistemi bozmuştur (Öztürk, 2002). Islahat fermanının (1856) bütün kesimlere serbestçe ticaret ve sanat hakkı

tanınması ve gedik beraatının 1860 yılında son bulması fiilen ahilik teşkilatının işlevliğine son vermiştir. Bütün bu yaşananlardan dolayı etkinliğini kaybeden Ahi teşkilatı nihayetinde 1912 yılında çıkarılan bir kanunla kaldırılmıştır (Karagül, 2015).

Kılınç (2012), Ahi birliklerinin çözülmesinin nedenlerini kısaca şöyle özetlemiştir:

- *“İthal malların iç pazarlara satışının yapılması*
- *Devletin çalışma hayatı üzerinde oluşturduğu denetim*
- *Askerlerin ve çiftçilerin esnaflığa başlamaları*
- *Ahiliğin devrin şartlarına, toplumun ihtiyaçlarına ve ekonomik gelişmelere göre kendini yenileyememesi.”*

2. AHİLİK SİSTEMİ

Ahilik maddi ve manevi boyutları olan bir sistemdir. Manevi gücünü Peygamber efendimizin Hadis-i Şeriflerinden ve Kuran-ı Kerimden alırken maddi gücünü de Türk milletinin tarihi tecrübelerinden ve yaratılış özelliklerinden almaktadır (Ceylan, 2014).

Her sistemin olduğu gibi ahiliğin de bir vizyonu ve misyonu vardır. Sistem bu vizyonu ve misyonu doğrultusunda teşkilatlanmış ve bir eğitim sistemi oluşturmuştur. Bir esnaf ve zanaat örgütü olarak da şehirlerde ekonomik olarak örgütlenmiştir. Sistemin hedeflediği ideal insan, ideal toplum ve ideal esnaf modeli yüzyıllarca uygulanmıştır.

2.1. Ahiliğin Vizyonu ve Misyonu

Bir örgütün vizyonu, onun varlık sebebini, düşünce yapısını ve genel görünümünü yansıtır. Misyonu ise vizyonuna uygun bir şekilde gerçekleştirilecek görevlerdir. Ahiliğin amacı ve çalışma tarzı, sistemin işleyişi ve diğer hususlar bir tür özel yönetmelik sayılabilecek ahi şecerename ve fütüvvet-nameleri ile belirlenmiştir (Ekinci, 2011: 16).

Ahiliğin kaynağı fütüvvettir. Daha doğrusu fütüvvetin Türklere özgü versiyonudur. Dolayısıyla fütüvvette olduğu gibi kaynağını İslam dininden alır. İslam, dünya ve ahret dengesinin kurmaya çalışan bir dindir. Müslüman'ın ahreti gözetmesini fakat dünyasını da boşlamamasını istemektedir. Hiç ölmeyecekmiş gibi dünyaya yarın ölecekmiş gibi ahrete çalışmayı düstur edinmiştir. İşte kaynağını İslam'dan alan ahiliğin amacı da mensuplarının dünya ve ahret saadeti için çalışmaktır (Ceylan, 2014).

Ahilik bir yandan insanların ahlaki donanımlarını arzu ederken bir yandan da fertten topluma, toplumdan millete, hatta bütün insanlık âlemine varıncaya kadar herkesin evrensel refah ve

huzuru, barışı ve esenliği elde etmesini amaç edinmiştir. Ahiliğin vizyonunun temelini insan sevgisi oluşturmuştur. İnsanları eşit kabul eden ahilik, rekabeti ve toplumsal mücadeleyi hoş görmemiştir. Ahiliğin vizyonunun diğer öğeleri de üyelerinin birer iş, meslek veya sanat sahibi olmasıdır. Bu sayede hedeflediği toplumsal eşitlik ve uzlaşmaya varır (Ekinci, 2011: 16-18).

Bayram (2012)'a göre ahiler dayanışmacı bir ruh yapısına sahiptir. Zengin ile fakir, üretici ile tüketici, emek ile sermaye, millet ile devlet arasında iyi ilişkiler kurmak ve toplumun bütün kesimlerini uzlaştırmak temel gayeleridir.

Ceylan (2014)'in aktardığına göre ahilerin genel hedefleri şöyle sıralanabilir:

- *“Dünyada ve ahrette mutluluğa erişebilmek için bir mesleğe sahip olmak,*
- *Diğer insanları düşünmek ve onların mutluluğu için de çalışmak,*
- *İslam dininin ve ahilik teşkilatının istediği güzel ahlaka sahip olmaya çalışmak,*
- *İslam'ın ve ahilik teşkilatının kurallarını yerine getirebilmek için ilim sahibi olmak,*
- *Dinin emir ve yasaklarına, dolayısıyla ahiliğin emir ve yasaklarına uymaya çalışmak.”*

2.2. Teşkilat Yapısı

“Ahilik, 13. yüzyıldan 19. yüzyıla dek Anadolu'da, Balkanlar'da ve Türkistan'da yaşamış olan Türklerin sanat ve meslek alanlarında yetişmelerini, ahlaki yönden gelişmelerini sağlayan bir müessesenin adıdır” (akt. Öztürk, 2002). Bu müesseseye sadece esnaf, sanatkâr ve meslek sahibi kişilerin kabul edilmesi ve bu kişilerin Müslüman olması temel ilkeleri olmuştur. Fakat bazı fütüvvet-namelerden anlaşıldığı kadarıyla zaman zaman kadılar, müderrisler, hatipler, hükümdarlar ve emirler de teşkilata girip üye olmuşlardır (Bayram, 2012).

Ceylan (2014)'a göre teşkilat başlangıçta toplumun bütün kesimlerini içine almaktaydı. Bunlar fütüvvet-namelerde yedi taife diye geçmektedir. Bu yedi gurup son derece hiyerarşik bir yapı arz etmekteydi. Yükselmek için liyakat tek şart olmuştur. Ahiler, Osmanlı ve Selçuklunun bütün kentlerinde tarikat esasına göre örgütlenmiştir. Her meslek kolu kendi arasında örgütlenmiştir. Toplanma ve manevi eğitim yerleri zaviyeler olmuştur.

Ahi teşkilatı yukarıdan aşağıya doğru Ahi Şeyhi, Ahi Baba, Ahi ve Yiğitbaşı şeklinde örgütlenmiştir. En üstteki Ahi Şeyhi, Kırşehir Ahi Evran tekkesi şeyhidir. Ahi Şeyhinin altında her ildeki tüm ahilerin başı olan Ahi Baba vardır. Bütün iller manevi merkez olan Kırşehir'e bağlıdır. Ahi Babalar 16. yüzyıla kadar aynı zamanda mahalli sivil idarenin de başkanıydı. 16. yüzyıldan itibaren Kethüdalık kurumuna dönüşerek yarı resmi bir hal almıştır. Ahi Babaların altında ildeki her bir zanaatın başı olan Ahiler vardır. Ahilerin altında da Yiğitbaşı vardır. Yiğitbaşı, Ahinin yardımcısı konumundaydı ve esnaf arasındaki inzibatı sağlamak ile görevliydi (Durak ve Yücel, 2010).

Esnaf birliği şeklinde örgütlenen ve bir tarikat yapısını andıran Ahiliğin manevi merkezi Kırşehir'dir. Çünkü Ahiliğin kurucusu olan Ahi Evran'ın tekkesi buradadır. Ahi Evran'ın halifeleri yüzyıllar boyunca Anadolu ve Rumeli esnafının birliğini bu şekilde sağlamıştır. Merkeze bağlı illerin temsilcileri o illerin esnafı tarafından seçilen Ahi Babalardır. Seçilen Ahi Babanın daha sonra merkezdeki Ahi Şeyhi olan Ahi Babadan icazetname alması gerekirdi. Ayrıca devletten de kendisine beraat verilirdi (Tüzen, 2007).

Ahi teşkilatında yöneten ve yönetilen olmak üzere iki gurup vardır. Yamak, çırak, kalfa ve usta yönetilen gurubu oluştururken; Ahi Şeyhi, Ahi Baba (Kethüda) ve Yiğitbaşı yöneten gurubu oluşturmaktaydı. Teşkilatın yönetiminde iki kurul vardır. Bunlar Yönetim Kurulu ve Büyük Meclistir (Durak ve Yücel, 2010). Yönetim Kurulu bir başkan ve beş üye tarafından yönetilirdi. Bunlar Esnaf Şeyhi, Esnaf Kethüdası, Yiğitbaşı, İşçi Başı ve Ehli Hibre diye adlandırılırdı (Ekinci, 2011: 73-75).

Esnaf başkanı olan Esnaf Şeyhi eski Türk geleneklerindeki Kağan konumundaydı. Mesleki, dini, siyasi ve ahlaki lider olan Esnaf Şeyhi, üyelere bir baba şefkatiyle yaklaşırdı. Şeyh, esnaf ile bütünleşmiş durumdaydı. Geniş yetkileri olan Esnaf Şeyhi'nin başlıca görevleri aşağıda verilmiştir (Ekinci, 2011):

- *“Esnafın mesleki problemlerini halletmek*
- *Esnaf orta sandığını idare etmek*
- *Birliğe ait olan binaların bakımını yaptırmak ve bunları kiraya vermek veya teşkilat amaçlarına uygun kullanmak*
- *Davetçi, çeşmeci, bekçi, duacı gibi teşkilat görevlilerini işe almak, maaşlarını ödemek, gerektiğinde işine son vermek*
- *Esnafın mesleki ve hususi hayatındaki tutum ve davranışlarını takip etmek*

- *Usta, kalfa, yamak ve çırak törenleri düzenlemek*
- *Yönetim kurulu toplantılarına katılmak*
- *Esnafi toplantıya çağırarak*
- *Mensubu bulunduğu esnaf kolunu temsilen büyük meclis toplantılarına katılmak” (s.74-75).*

Başkanın dışında yönetim kurulunun birinci üyesi olan Esnaf Kethüdası, esnafın genel eğitimi ile ilgilenirdi. Kurulun ikinci üyesi olan Yiğit Baş; esnafın yetiştirilmesi ve terfi işlemleri ile hammadde ihtiyaçlarının karşılanmasından sorumluydu. Kurulun üçüncü üyesi olan İşçi Baş ise daha çok teknik konularda yetişmiş kişiydi. Kalite kontrol işinden sorumluydu. Yönetim kurulunun diğer iki üyesi de Ehli Hibre olarak adlandırılırdı. Ehli Hibreler esnaf içinde en çok sevilen ve sözü dinlenen kişiler arasından seçilirdi. Yönetim kurulu veya esnaf ile yönetim arasında çıkan fikir ayrılıklarında hakemlik rolünü üstlenmişlerdir (Ekinci, 2011: 75).

Yönetim Kurulunun başlıca görev ve sorumlulukları yukarıda saydığımız ve başkanın şahsında birleşen görev ve sorumluluklardır. Büyük Meclisin başlıca görev ve sorumlulukları ise; Yönetim Kurulu kararlarını inceleyip denetlemek, kurulda anlaşmazlığa düşülen konuları karara bağlamak, büyük meclisin kararlarını hükümete bildirmek ve hükümetin esnaf ile ilgili aldığı kararları üyelerine duyurmaktır (Durak ve Yücel, 2010).

2.3. Teşkilatta Üyeler ve Orta Sandığı

Teşkilatın üyeleri başta dâhili ve harici olmak üzere ikiye ayrılırdı. Dahililer de yamak, çırak, kalfa ve usta olmak üzere kendi içinde dörde ayrılırdı. Hariciler ise emekliler, güçsüzler, sakat ve hastalar olmak üzere üç gruptu. Dâhililer bilfiil çalışan grubu oluştururken, hariciler ise başta çalışıp sonraları herhangi bir mücbir sebeple çalışamayacak duruma gelenlerdi (Ekinci, 2011: 71).

Orta Sandığı denilen ve her ahi birliğinin bulundurduğu bir yardım sandığı vardı. Orta sandığının sorumluluğu kethüda, yiğitbaşı ve ihtiyarların üstündeydi. Sandığın sermayesi esnafın teberrrüatı ile eğitimde kademe atlayan çırak ve kalfaların ustaları tarafından verilen paralardı. Ayrıca belirli zamanlarda esnaftan gücüne göre toplanan hisseler de mevcuttu (Bosnalı, 2004).

Orta sandığı, esnaf vakfı, esnaf kesesi veya esnaf sandığı gibi isimlerle anılan bu uygulama bir karşılıklı yardımlaşma ve sosyal güvenlik vazifesi icra ederdi. Esnafa hem sosyal güvenlik güvencesi sağlar hem de onları tefecilerden kurtarırdı (Ekinci, 2011: 71). Esnaf tarafından

sağlanan fondan oluşan bu sandıktan üyelerinden ihtiyacı olanlara veya ticaret yapmak isteyenlere kredi sağlanırdı. Ayrıca hayır işlerine de yine bu sandıktan para aktarılırdı. Başına bir musibet gelen üyelere yardımda bulunulur ve ölen esnaf fakir ise defin işlemleri buradan karşılanırdı (Bosnalı, 2004).

Birliğin bir nevi hazinesi anlamına gelen orta sandığında 6 tane kese (torba) bulunurdu. Bunlardan atlas kesede yazışma evrakları, yeşil kesede tapu ve senetler, örme kesede nakdi paralar, ak keselerde gelir gider evrakları ve senetler, kara keselerde ise vadesi geçtiği halde tahsil edilememiş alacaklar ve ilgili evraklar bulunurdu (Ekinci, 2011: 71-72).

2.4. Denetim ve Cezalar

Ahi teşkilatında üyelerin meslek ahlakına uygun davranıp davranmadığı sıkı bir şekilde denetlenirdi. Denetimi etkili kılabilmek için de şikâyet ve dava yolu çok esnek tutulmuştur. Herkes şikâyette bulunabilirdi. Dava veya şikâyet yiğitbaşına yapılırdı. Yiğitbaşı ele aldığı davayı kendi çözebilecekse “esnaf mahfeli” huzurunda davayı görürdü. Dava kendisini aşyorsa Esnaf Şeyhine bildirirdi. Burada bir nevi ombudsmanlık gibi davranılmaktadır. Amaç davanın hızlı görülmesidir. Yiğitbaşının verdiği karara bir üst merciye başvurarak itiraz edilebilirdi. Son temyiz makamı Ahi Baba vekiliydi (Bayram, 2012).

Manevi bir merkez olan Kırşehir’deki Ahi Baba (Ahi Şeyhi)’nin her ilde vekilleri bulunurdu. Bu vekiller ülkenin her yanındaki esnafı denetler ve imtihanlar yaparak terfi işlemleri gerçekleştirirdi. Kalitesiz üretim yapanlara meslekten men etme cezası verilirdi. Töreye aykırı davranan veya hile yapıp yalan söyleyen çırak kalfa ve ustaları esnaf şeyhi yargılırdı. Dükkânı için kapatma cezası alan ustanın dükkânının anahtarı Ahi Babaya verilir ve sağ ayağındaki pabucu çıkarılıp dükkânının damına atılırdı (Tüzen, 2007). Yöneticilerin ve yönetim kurulunun denetimini ise Büyük meclis yapardı. Meclis esnaf şeyhlerinin hesaplarını denetler ve onlar hakkında cezai hükümde bulunurdu. Ahilikte ceza sistemi, esnafın kurallara uyması için düzenlenmiş ve genellikle aşağılayıcı cezalardan kaçınılmıştır. Verilen cezalar daha çok barıştırmacı ve yapıcı niteliktedir (Bayram, 2012).

“Kalite denetimi ve standardizasyon hem üreticilerin hem de tüketicilerin uzun vadeli çıkarlarının korunması anlamına gelir” (Öztürk, 2002). Ahi birliklerinde üretilecek mallar hem dini ve ahlaki saikle hem de denetim ve kontrol mekanizmasıyla her türlü özellikleri göz önünde bulundurularak standardize edilmiştir (Bosnalı, 2004). Dünya standartlarını tespit edip uygulayan ilk ülke Osmanlı olmuştur. Bunu 2. Beyazıt tarafından yürürlüğe sokulan Bursa

Belediyesi yasasında görebilmekteyiz (Öztürk, 2002). Esnafın üreteceği ürünlerin standartlarının belirlenmesi ve denetime tabi tutulması bize Osmanlı devletinin tüketiciyi koruma anlayışını ve Ahi ahlakını göstermektedir (Bosnalı, 2004).

Osmanlı devletinde bazı malların hangi miktarda ve ne şekilde üretileceği devlet tarafından belirlenirdi. Belirlenen ölçülerin dışında üretim yapılamazdı. Bir kişinin dükkân açabilmesi için heyet huzurunda ustalığını kanıtlaması gerekirdi. Sonraki dönemlerde gedik sahibi olma şartı da getirilmiştir. Bir malın fiyatı devlet tarafından narh sistemiyle belirlenirdi. Böylece üretici tüketici dengesi korunmuş ve burjuvanın ortaya çıkması da önlenmiştir. Aşırı kar edip zenginleşen bir sınıfın varlığına izin verilmemiştir (Öztürk, 2002).

3. AHİ TEŞKİLÂTINDA EĞİTİM SİSTEMİ

Üyelerinin dünya ve ahret saadetlerini arzulayan Ahi teşkilatı eğitime büyük önem vermiştir. Bayram (2012)'a göre Ahi eğitim sisteminin karakteristik özellikleri aşağıdaki gibidir:

- *“İnsan bir bütün olarak ele alınır, ona sadece mesleki bilgi değil, ahlaki ve içtimai bilgiler de birlikte verilir.*
- *İş başında yapılan eğitim, iş dışında yapılan eğitimle bütünleşir.*
- *Eğitim ömür boyu süren bir süreçtir.*
- *Köylere kadar varan geniş bir teşkilat kurulmuştur.*
- *Sistem ahilik prensiplerine uymayı taahhüt eden herkese açıktır.*
- *Derslerin yetkili kişiler tarafından verilmesi esastır.*
- *Eğitimden herkes ücretsiz olarak faydalanır.”*

Ahilikte teorik ve pratik eğitim bütünleşmiştir, yani teorik eğitim de işbaşında yapılırdı. İş dışında bir de Zaviyelerde eğitim verilirdi. Bir çırağın Zaviyeye girebilmesi için ustasının ona kefil olması gerekirdi. Zaviyede dini ahlaki eğitim verilirdi. Ayrıca Türkçe, Arapça, Farsça, Edebiyat ve Müzik eğitimi verilirdi. Üyelerinin ahlaki ve dini gelişimi için de Kuran öğretilirdi. İşbaşında eğitimde meslekin yeterlilikleri ve teknik bilgi uygulamalı olarak öğretilirdi. Esnafın dükkânını zamanında açıp kapatması, dürüst olması, gibi erdemler öğretilirdi (Kılınç, 2012). “ İş başında mesleki eğitim ustalar ve kalfalar tarafından verilirdi” (Bayram, 2012).

Ahi eğitim sisteminde dört aşamalı ehliyet dereceleri vardır. Bunlar sırasıyla yamaklık, çıraklık, kalfalık ve ustalıktır. İlk eğitim yamaklık ile başlardı. Velisinin devamlılığına taahhüt

vererek mesleki eğitime başlayan yamağın 10 yaşından küçük olması şarttı. Yamaklar iki yıl karın tokluğuna ücret almadan iş başında mesleki eğitim alır ve zaviyelerde manevi olarak yetiştirilirdi.

Törenle çıraklığa geçen yamak üç yıla kadar eğitim alırdı. Teşkilatın izniyle yanına çırak alan usta, çırağın mesleki ve ahlaki eğitiminden sorumluydu. Üç yıl başarılı çıraklık döneminden sonra törenle kalfalığa terfi edilirdi. Kalfalık eğitimini başarı ile tamamlayanlar yapılacak bir törenle ustalığa terfi ettirilirdi. Ustalığa geçişte aranan başlıca kriterler kalfalık eğitimi süresince hiç şikâyet edilmemiş olması, diğer kalfalarla iyi geçinmesi ve çırakları iyi yetiştirmesidir. Ayrıca işyeri yönetme yeterliliği var mı, dükkân açacak sermayesi var mı dikkat edilirdi. Bu eğitim sürecinden geçen talebelerin fütüvvetlerde yazılı olan 740 maddenin 124'ünü öğrenmesi gerekirdi (Kılınç, 2012).

Bayram(2012)'a göre bazı davranışlar yiğidi yiğitlikten, ahıyı ahilikten çıkarırdı. Bu davranışlar şöyledir:

“Şarap içmek, zina yapmak, livata yapmak, gammazlık, dedikodu ve iftira etmek, münafıklık, gururlanmak, kibirlenmek, sert ve merhametsiz olmak, haset etmek, kin tutmak, affedici olmamak, sözünde durmamak, yalan söylemek, hıyanet etmek, emanete hıyanet etmek, kadınlara şehvetle bakmak, insanların ayıbını açığa çıkarmak, cimri olmak, gıybet etmek, hırsızlık yapmak vs.”

4. AHİLİKTE SOSYO-EKONOMİK YAPI

Durak ve Yücel (2010)'e göre “Ahilik sadece bir esnaf teşkilatı olmayıp aynı zamanda sosyo-ekonomik ve kültürel boyutları da olan geniş bir yapılanmadır. Geliştirilmiş olan iş ahlakı ve sosyal sorumluluk ilkeleriyle, toplum ve birey bütüncül bir yaklaşımla ele alınmıştır.”

Ahilik toplumda çatışma ve rekabeti değil, uzlaşa ve dayanışmayı felsefe edinmiştir. Ahiler içinde yaşadığı toplumla uyumlu ve sorumluluk duygusuyla yetiştirilmiştir. Ahilik felsefesinde veren el alan elden üstündür. Almayı veya gasp etmeyi değil de vermeyi ve paylaşmayı ilke edinmişlerdir (Karagül, 2015).

Ahiler toplum içinde meslek esaslı bir örgütlenmeye gitmişlerdir. İlk etapta debbağlık ve ona bağlı deri işçiliğiyle ilgilenen ahiler sonraları 32 sanat kolunda örgütlenmiştir. Teşkilatın sahip olduğu sıkı disiplin ve ahlaki yapı onları sanatında ve ürün kalitesinde ön plana çıkarmış ve ülkenin her yanında örgütlenmiştir. Zamanla ülke çapında esnaflığa adım atan herkes

otorite konumuna gelen ahi babalardan yetki belgesi almak durumunda kalmıştır. Toplumun bu şekilde meslek örgütü olarak bir araya gelmesi sosyo-ekonomik hayatın düzenli olarak sürdürülmesini sağlamıştır (Öztürk, 2002). Ahilerin içinde bulunduğu meslek topluluğuna ve mesleklerine duyduğu saygı Evliya Çelebi'nin seyahatnamesine de yansımıştır. Evliya Çelebi, her esnaf kolunun mesleki anlamda bir pirinin olduğunu ve onu manevi olarak kendilerine önder kabul ettiklerini söylemektedir. Örneğin tüccarların piri Hz. Muhammed, seyyahların piri Hz. İsa, çobanların piri Hz. Musa, çiftçilerin piri Hz. Âdem ve debbağların piri Ahi Evran hazretleridir (Bayram, 2012).

Ekonomik anlamda Ahilerin sahip olduğu bazı önemli ilkeler vardır. Örneğin Ahilikte iş bölümü esastır. Herkes kabiliyetine uygun bir işte çalışır ve başka işler peşinden koşmazdı. Ahilikte üretim ihtiyaca göre ayarlanmıştır. Kar maksimizasyonu yerine israftan kaçınmışlardır. İhtiyaç olunduğu kadar üretim yapılmıştır. Ekonomik anlamda Ahi teşkilatına hâkim olan ilkelerden biri de dayanışmacı örgüt yapısıdır. Fazla kazanmak, spekülasyon ve serbest rekabet yerine yardımlaşma ve dayanışma ön plana çıkarılmıştır. Ahilikte üretim belirli bir kaliteye göre yapılmış ve ayıplı mal üreterek tüketiciyi kazıklamaktan kaçınılmıştır. Bütün bu ilkelerin yerine getirilmesi için de bir otokontrol mekanizması geliştirilmiştir (Öztürk, 2002).

Ahilik sisteminde her konuda olduğu gibi birey, toplum ve ekonomi anlamında da orta yol tutturulmuştur. Fert için toplum, toplum için de fert ihmal edilmemiş olup dayanışma ve uzlaşma anlayışı geliştirilmiştir. Ekonomik anlamda da sermaye merkeze alınarak insan ve toplum ihmal edilmemiş aksine insan merkezli bir ekonomi anlayışı benimsenmiştir. Ahilikte ekonomi amaçtan ziyade araç olarak görülmüştür. Ekonomi toplumun birliği, beraberliği ve mutluluğu için araç olarak görülmüştür (Ekinci, 2011: 29-30).

5. AHİLİKTE İNSAN VE AHLÂK

Ahiliğin kaynağını Türk örf ve gelenekleri ile İslam dini oluşturmaktadır. Ahilik, bu ikisinin kaynaşmasından ibarettir. Ahi geleneğinde insan esas alınır ve her şey insanın hem dünya hem de ahret mutluluğu içindir. İslam'a göre Eşref-i Mahlûkat (yaratılanların en şerefli) olan insan, ahilik için de en önemli konuyu teşkil etmektedir. Ahi inancında insan bir bütündür ve amaç insanın bu özellikleriyle beraber kişisel gelişimini sağlamaktır (Ekinci, 2011: 28-29).

İnsanın eline, beline, diline sahip olması ahi felsefesinin özünü teşkil etmektedir. ahilikte amaç insan-ı kamile ulaştırmaktır. Bu vesileyle bir nevi ahlak nizamnameleri olan fütüvvet-

namelerde ahlaki konular sıkça işlenmektedir. Ahilikte sevgi, saygı, yardımlaşma ve paylaşma temel amaçtır (Durak ve Yücel, 2010).

Ahi fütüvvet-namelerinde açık ve kapalı, dışa ve içe olmak üzere 12 tane formel ahlak kaidesi mevcuttur. Bunlardan kapalı ve dışa ait olan altı emir şalvar, mide, dil, kulak-göz, el- ayak ve hırs ile sembolize edilmiştir. Şalvar zina yasağını; mide haram yiyecek ve içecekleri; dil boş laf dedikodu ve yalanı; kulak-göz görülmemesi ve duyulmaması gereken şeyleri; el ayak yapılmaması gereken kötülükleri; hırs ise dünya malına ve nimetlerine aşırı bağlanmayı ifade etmektedir. İçe ait olan altı emir ise; cömertlik, tevazu, kerem, merhamet, bencil olmama ve gerçekçiliği ifade etmektedir (Ekinci, 2011: 33-34).

Doğan (2011)'a göre bir ahide bulunması gereken en önemli özellikler sabırlı olmak, sadakatli olmak, affedici olmak, sevgi dolu olmak, sır tutmak, samimi olmak, güler yüzlü olmak ve güvenilir olmaktır. Denizli'de tarihi bir iş hanının girişinde yazılan aşağıdaki mısralar da ahilik düşüncesini özetlemektedir (Durak ve Yücel, 2010):

“Besmele çek gir çarşıya, selamı da unutma ha

Kiloyu eksik çekme ha, metreyi kısa tutma ha

Halka hizmet etmektir, hakka hizmet eylemek

İyi belle sen bu sözü, sakın yabana atma ha

Alış derken veriş derken, ölçü tartı satış derken

Paraya, pula tapma ha, insanlığı unutma ha”

Ahi fütüvvet-namelerinde sadece ahlaki kurallar değil, görgü kuralları da yazılmıştır. Bunlar su içmeyle, konuşmayla, yemek yemeyle, giyinmekle, yürümeyle, alışveriş yapmakla, büyükleri ziyaret etmekle, hasta ziyaretiyle başsağlığı ziyaretiyle, eğlence yerlerine gitmekle, misafirlikle ve mezarlık ziyaretiyle ilgili konular içermektedir. Ahilikteki bu 124 görgü kuralındaki temel amaç insanı temiz, düzenli ve nazik kılmaktır (Ekinci, 2011: 39-41).

Ahilerin ahlak kurallarını özetleyecek olursak, eline, beline, diline dikkat et; eli açık, kapısı açık ve sofrası açık oldur. Ayrıca kız çocukları için de şu kısa öğüt verilir: İşine, aşına, eşine dikkat et. Görüldüğü gibi Ahilik tepeden tırnağa, kötülüklerden arınmış, iyiyi ve doğruyu kendine düstur edinmiş insan-ı kâmile ulaşmak için bir dizi ahlaki kural ve prensip ortaya

koymuştur. Bunların çoğu günümüzdeki toplumumuzun ahlaki yapısını altyapısını teşkil etmektedir (Ekinci,2011: 52-53).

SONUÇ

Türkler 10. yüzyılda İslamiyet'e toplu olarak geçmeye başlamasından itibaren göçebe ve akıncı geleneğini İslam'ın fetih anlayışı ile birleştirmiş ve Anadolu'yu fethetmeye başlamıştır. Bu süreçte Türkler, İslam'ın Abbasi halifelerinden emanet aldıkları fütüvveti kendi kültürleri ile harmanlayarak Ahilik olarak biçimlendirmiştir. Türkler, kurmuş oldukları bu teşkilat vasıtasıyla Selçuklu ve Osmanlı döneminde yerleşik hayata geçilmesi, Anadolu'nun Türk yurdu haline gelmesi ve büyük bir devletin kurulması sağlanmıştır. Anadolu insanı bu dönemde kurmuş oldukları esnaf ve zanaat örgütü ile toplumun ekonomik ihtiyaçlarını karşılamış, sosyal hayatını düzene sokmuş, eğitim, kültür, askeri ve siyasi işlevleri yerine getirmiştir. Oluşturulan ahilik geleneği sayesinde paylaşımcı, üretken, dini-ahlaki ve dayanışmacı bir toplum modeli yaratılmıştır. Teşkilatın erdemi olan insan modeli yaratılarak bireyin dolayısıyla da toplumun, milletin ve devletin gelişimi sağlanmıştır. Böylece büyük bir medeniyete ve onurlu bir geçmişe bizleri kavuşturmuştur.

13. yüzyılda kurulup gelişen Ahi teşkilatı devletten imparatorluğa geçişle beraber biçim değiştirmiştir. Önceleri teşkilata kabul edilmeyen Müslüman olmayan halk, sınırların genişlemesi ile beraber zorunlu olarak sisteme dâhil edilmiştir. Teşkilatı zaviyelerin dışına da taşıran bu yeni görünüm 16. yüzyıldan itibaren Lonca adını almıştır. İmparatorluğun her tarafına yayılıp hızla büyüyen lonca teşkilatı zamanla gedik haline gelmiştir. Sistemin kendini yenileyememesi, askerlerin ekonomik hayata dâhil olması, esnafın ahilikten gelen manevi havadan uzak yetişmeye başlaması gibi nedenlerle zamanla teşkilat bozulmaya başlamıştır. Tanzimat ve Islahat fermanlarının getirmiş olduğu serbest ekonomik ortam ve gedik beraatının da kaldırılması ile sistem fiilen işlemez duruma gelmiştir. En nihayetinde de bir yasayla 1912 yılında kaldırılmıştır.

Kaynakları kıt ve insan ihtiyaçlarını sınırsız olarak gören ekonomi anlayışı dünyanın her yerinde olduğu gibi Anadolu'da da dayanışmacı, paylaşımcı ve insan merkezli teşkilatların sonunu getirmiştir. Böylece kapitalist ekonomi modeli Anadolu'ya sirayet etmiş ve getirmiş olduğu serbest piyasa, serbest rekabet, kazanma ve kar edinme hırsı gibi hasletlerle insanı insanın kurdu durumuna getirmiştir. Artık Anadolu insanının en güzel erdemlerinden olan paylaşmak, dürüstlük, kanaatkârlık ve benzeri duygular yıpranmış; toplum farklı ekonomik

sınıflara ayrılarak bir biri ile mücadele pozisyonuna geçmiştir. Karşısına çıkan her düşünsel akımı aşmayı başaran kapitalizm ve onun rasyoneli olan liberal düşünce yoluna devam etmeyi başarmıştır. Günümüzde dünyanın aldığı hal itibari ile düşünülecek olursa ya bu kapitalizm zihniyeti yenilecek ya da insanlık üretip sattığı silahlarla kendini zehirleyip öldürecektir. İşte tam da bu nedenlerden dolayıdır ki düşünce dünyası yeni çareler üretmeye çalışmakta ve Ahilik ve Loncalar gibi kapitalizm öncesi modelleri daha yakından incelemeye çaba sarf etmektedir. Umut edilir ki bu çabalar en kısa zamanda meyvesini verecektir.

KAYNAKÇA

Bayram, Selahattin (2012), "Osmanlı Devleti'nde Ekonomik Hayatın Yerel Unsurları: Ahilik Teşkilâtı ve Esnaf Loncaları1", *İstanbul Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, 21, s.81-115.

Bosnalı, Ömer (2004), "Ahiliğin Üretim ve Tüketim Mekanizmasındaki Yeri ve Günümüze Uyarlanması", *Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2/(9), s.39-46.

Ceylan, Kazım (2014), "Türk-İslâm Medeniyetinin Öncülerinden Ahi Evran Velî ve Medeniyetimize Etkileri", *Türk Dünyası Bilgeler Zirvesi: Gönül Sultanları Buluşması*, Eskişehir: Türk Dünyası Kültür Başkenti Ajansı (TDKB), s.131-144.

Doğan, Hulusi (2011), "Günümüz İşletmeleri İçin Ahilik Kültüründen Örtülü Bilginin Gelişim ve Paylaşım Örnekleri", *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2/(4), s.77-100.

Durak, İbrahim, Atilla Yücel (2010), "Ahiliğin Sosyo-Ekonomik Etkileri ve Günümüze Yansımaları", *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15/(2), s.151-168.

Ekinci, Yusuf (2011), *Ahilik* (11. Baskı), Ankara: Sistem Ofset Yayıncılık.

Karagül, Mehmet (2015), "Ahilik Düşüncesinde İktisadi Hayat: Kapitalizme Karşı Ahi İktisadi", *Ayrıntı Dergisi*, 3/(30), s.33-38.

Kılınç, Mustafa (2012), "Türkiye'de Mesleki Teknik Eğitimi Şekillendiren Eğitim Kurumlarından Ahilik, Gedik, Lonca, Enderun Mektebi'nin Tarihi Gelişimleri" *NWSA: Vocational Education*, 7/(4), s.63-73.

Öztürk, Nurettin (2002), "Ahilik Teşkilatı ve Günümüz Ekonomisi, Çalışma Hayatı ve İş Ahlakı Açısından Değerlendirilmesi", *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(7), s.43-56.

Tüzen, Hasan (2007), "Sendikacılık, Ahilik ve Teori Z", *Türkiye Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 11(2), s.85-104.