



Trakya Üniversitesi  
**İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi**  
**e-Dergi**

*Faculty of Economics and Administrative Sciences*  
*e-Journal*

Ocak-Haziran 2014

ISSN 2147-2483

**Cilt 3**  
**Sayı 1**

**TRAKYA ÜNİVERSİTESİ**  
**İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi**  
**E-Dergi**

**Cilt: 3 Sayı: 1 Haziran 2014**

**ISSN: 2147-2483**

<http://iibfedergi.trakya.edu.tr>

**TRAKYA UNIVERSITY**  
**Faculty of Economics and Administrative Sciences**  
**e-Journal**

**Volume: 3 No: 1 June 2014**

**ISSN: 2147-2483**

<http://iibfedergi.trakya.edu.tr>



TRAKYA ÜNİVERSİTESİ

TRAKYA UNIVERSITY

**İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi**  
**E-Dergi**

Cilt: 3 Sayı: 1 Haziran 2014

**Faculty of Economics and Administrative Sciences e-Journal**

Volume: 3 Number: 1 Haziran 2014

**Dergi Sahibi/ Owner**

Trakya Üniversitesi Rektörlüğü İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Adına  
Prof. Dr. Berkan DEMİRAL

**Editör/Editor**

Doç. Dr. Ayhan GENÇLER

**Dergi Yayın Kurulu/ Editorial Board**

**Başkan/ Chairman**

Prof. Dr. Berkan DEMİRAL

**Üyeler/Members**

Prof. Dr. H. Berke DİLAN

Prof. Dr. Sibel TURAN

Prof. Dr. Sadi UZUNOĞLU

Prof. Dr. Kıymet ÇALİYURT

Prof. Dr. Berkan DEMİRAL

Prof. Dr. Nurcan METİN

Doç. Dr. Ayhan GENÇLER

Doç. Dr. Özlem ÖZKIVRAK

Yrd. Doç.Dr. Ebru Z. BOYACIOĞLU

**Yayına Hazırlayan**

Öğr . Gör. Sedat KOCADOĞAN

**İletişim Adresi/Address**

T.C. Trakya Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Balkan Yerleşkesi- Edirne/ TÜRKİYE

Tel: 0284 235 71 51 -52

Faks: 0284 235 73 63-18 57

## DANIŐMA ve Hakem KURULU

**Prof. Dr. Ayşe AKYOL**  
*Trakya Üniversitesi*

**Prof. Dr. Metin ATEŐ**  
*İstanbul Üniversitesi*

**Prof. Dr. Seyhun DOĞAN**  
*İstanbul Üniversitesi*

**Prof. Dr. Sudi APAK**  
*Beykent Üniversitesi*

**Prof. Dr. Cemal YÜKSELEN**  
*Beykent Üniversitesi*

**Prof. Dr. Ebru ÇAĐLAYAN AKAY**  
*Marmara Üniversitesi*

**Prof. Dr. Fatma Fusun İSTANBULLU DİNÇER**  
*İstanbul Üniversitesi*

**Prof. Dr. Canan ÇETİN**  
*Marmara Üniversitesi*

**Prof. Dr. Hasan DİLAN**  
*Trakya Üniversitesi*

**Prof. Dr. Dilek ALTAŐ**  
*Marmara Üniversitesi*

**Prof. Dr. Zeki AKSAN**  
*Haliç Üniversitesi*

**Doç. Dr. Ceylan TOKLUOĐLU**  
*Ortadoğu Teknik Üniversitesi*

**Doç. Dr. Engin DEMİREL**  
*Trakya Üniversitesi*

**Doç. Dr. Burak GÜMÜŞ**  
*Trakya Üniversitesi*

**Doç. Dr. Mustafa Nail ALKAN**  
*Gazi Üniversitesi*

**Doç. Dr. Yunus YOLDAŐ**  
*Çanakkale 18 Mart Üniversitesi*

**Doç. Dr. Abdülkadir SENKAL**  
*Kocaeli Üniversitesi*

**Prof. Dr. Nadir ÖCAL**  
*Orta Doğu Teknik Üniversitesi*

**Prof. Dr. Süleyman ÖZDEMİR**  
*İstanbul Üniversitesi*

**Prof. Dr. Vedat PAZARLIOĐLU**  
*İzmir Katip Çelebi Üniversitesi*

**Prof. Dr. Burak SALTOĐLU**  
*BoĐaziçi Üniversitesi*

**Prof. Dr. Bedriye SARAÇOĐLU**  
*Gazi Üniversitesi*

**Prof. Dr. Sibel TURAN**  
*Trakya Üniversitesi*

**Prof. Dr. Münevver TURANLI**  
*İstanbul Ticaret Üniversitesi*

**Prof. Dr. Sadi UZUNOĞLU**  
*Trakya Üniversitesi*

**Prof. Dr. Nurcan METİN**  
*Trakya Üniversitesi*

**Doç. Dr. Ayhan GENÇLER**  
*Trakya Üniversitesi*

**Doç. Dr. Süleyman Gökhan GÜNAY**  
*Trakya Üniversitesi*

**Doç. Dr. Sinan ÜNSAR**  
*Trakya Üniversitesi*

**Yrd. Doç. Dr. Tuncay YILMAZ**  
*Sakarya Üniversitesi*

**Yrd. Doç. Dr. Suat SÖYLEMEZ**  
*Dumlupınar Üniversitesi*

**Yrd. Doç. Dr. Aytül ÇOLAK**  
*Trakya Üniversitesi*

**Yrd. Doç. Dr. Veysi AKIN**  
*Trakya Üniversitesi*

**Yrd. Doç. Dr. Celal TAŐCI**  
*Trakya Üniversitesi*

## İÇİNDEKİLER

*Ahmet Kamil TUNÇER*

RİSKTEN KAÇAN YATIRIMCI RİSKİ SEVEN YATIRIMCIYA KARŞI: BORSA İSTAN-  
BUL'DA AŞIRI TEPKİ HİPOTEZİNİN TEST EDİLMESİ

1-18

*Anıl MÜHÜR DAROĞLU*

SABRİ ÜLGENER'İN İKTİSAT ZİHNİYETİ ÇALIŞMALARI

19-32

*Hakan YAŞ*

BİR YEREL YÖNETİM BANKASI OLARAK İLBANK'IN FİNANSAL YAPISININ İN-  
CELENMESİ

33-56

*Latif PINAR*

NEOREALİZMİN GÜVENLİK OLGUSUNA YÖNELİK VARSAYIMLARI BAĞLAMIN-  
DA TÜRK DIŞ POLİTİKASINDA SURİYE KRİZİ SÜRECİ

57-76

*Osman KÖSE*

ÖRGÜT KÜLTÜRÜNÜN ÇALIŞANLARIN İŞ BAĞLILIĞINA ETKİSİ: TÜRKİYE VE JA-  
PONYA ÜZERİNE YAPILAN ÇALIŞMALAR ÜZERİNE BİR DEĞERLENDİRİLME

77-106

*Sefer GÜMÜŞ*

AİLE'DE TÜKETİCİNİN SATIN ALMA KARARINI ETKİLEYEN FAKTÖRLER

107-136

## RİSKTEN KAÇAN YATIRIMCI RİSKİ SEVEN YATIRIMCIYA KARŞI: BORSA İSTANBUL'DA AŞI- RI TEPKİ HİPOTEZİNİN TEST EDİLMESİ

*Ahmet Kamil TUNÇEL*<sup>(\*)</sup>

### ÖZET

Bu çalışmada Ocak 1998-Aralık 2012 döneminde Borsa İstanbul'da Aşırı Tepki Hipotezinin varlığı, borsanın Ulusal Pazarında 1998 yılından beri kesintisiz olarak işlem gören 146 adet hisse senedi üzerinde, senetlerin Borsa İstanbul'un resmi internet sitesinden alınan aylık getirileri kullanılarak araştırılmıştır. Söz konusu dönem, 36 aydan oluşan 4 periyodu kapsamaktadır. 146 adet hisse senedi, sistematik risklerine göre büyükten küçüğe doğru sıralanmış en yüksek sistematik riske sahip 15 adet hisse senedinden eşit ağırlıklı "yüksek sistematik riskli portföyler" en düşük sistematik riske sahip 15 adet hisse senedinden eşit ağırlıklı "düşük sistematik riskli portföyler" oluşturulmuştur.

Yapılan ampirik çalışmanın sonuçlarına test dönemleri itibariyle bakıldığında bu dönemlerin tamamı dikkate alındığında yüksek sistematik riskli hisse senetlerinden oluşan portföylerin aylık ortalama kümülatif anormal getirisi 3.017%'den, 2.207% azalışla 0.810% olarak gerçekleşmiştir. Benzer şekilde düşük sistematik riskli hisse senetlerinden oluşan portföylerin aylık ortalama kümülatif anormal getirisi 3.293%'den, 0.634% azalışla 2.659%'a gerilemiştir. Bu bulgular Borsa İstanbul'da düşük sistematik riske sahip hisse senetlerine yatırım yapılarak daha fazla getiri elde edilebileceğini göstermektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Etkin Piyasalar Hipotezi, Davranışsal Finans, Aşırı Tepki Hipotezi, Borsa İstanbul.

---

<sup>(\*)</sup> Doç.Dr., Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Gelibolu Piri Reis Meslek Yüksekokulu

## **RISK AVERSE INVESTOR VERSUS RISK- LOVING INVESTOR: TESTING OF OVERREACTION HYPOTHESIS IN BOURSE ISTANBUL**

### **ABSTRACT**

In this paper, whether The Overreaction Hypothesis is valid for Bourse Istanbul in the period of January 2000-May 2011 by using monthly returns of 146 stocks which have been continuously traded in The National Market since 1998. The monthly returns of 146 securities was collected from The Bourse Istanbul's official web site. These 146 shares are ranked according to their systematic risk in descending order according to their systematic risks and equally weighted "portfolios of the highest systemic risk" are formed with 15 stocks which have top systematic risks. Similarly equally weighted "portfolios of lowest systemic risk" are formed with 15 stocks which have the lowest systematic risks.

Considering all of the test periods, the empirical results of the study shows that the monthly average abnormal return of "portfolios of the highest systematic risk" has reached to 0.810% from 3.017% with an decrease of 2.208%. Similarly, the average monthly cumulative abnormal return of the "portfolios of lowest systematic risk" has reached to 2.659% from 3.293% with a decrease of 0.634%. These findings show that more return can be achieved by investing in stocks which have low systematic risks.

**Keywords:** Efficient Markets Hypothesis, Behavioral Finance, Overreaction Hypothesis, Bourse Istanbul.

## 1.GİRİŞ

Portföy yönetiminde temel amaç, beklenen bir getiri için en düşük riski taşıyan veya belirli bir risk düzeyinde en yüksek beklenen getiriyi sağlayacak portföyün oluşturulmasıdır. Finans yazınında yer alan tüm portföy kuramları, bu amaca yönelik önermelerde bulunurlar.

Geleneksel kuram, riskin en aza indirilmesi için birden fazla finansal varlığa yatırım yapılmasını, yani portföyün “çeşitlendirilmesi” gerektiğini söylemektedir. Bu şekilde risk, birden fazla menkul kıymet arasında dağıtılarak en aza indirilebilir. Ancak böyle bir çeşitlendirmede menkul kıymet getirileri arasındaki ilişkiler dikkate alınmadığından, farklı sektörlerden menkul kıymetlerin portföye dahil edilmesiyle iyi bir çeşitlendirme yapılmış olur. Geleneksel Kuram, bir portföyün ne kadar “çeşitlendirileceği” konusunda bir öneri getirmemekte; aynı zamanda, yatırımcının katlanacağı “risk”i ölçmemektedir.

Modern portföy kuramı, hisse senetlerinin riskleri ve getirileri arasındaki ilişkilerin yanı sıra hisse senetlerinin getirileri arasındaki ilişkilerin de dikkate alınması ile ortaya çıkan bir kuramdır. Harry Markowitz, 1952’de yayımlanmış olduğu ünlü makalesi “Portfolio Selection” ile hisse senetlerinin getirileri arasındaki ilişkileri dikkate alarak birbiri ile pozitif ilişki içinde olmayan finansal varlıkların portföye dahil edilmesi ile aynı getiri düzeyinde daha düşük riske katlanılacağını göstererek Modern Portföy Kuramı’nın kurucusu olmuştur. Markowitz’in çalışmasında risk ve getiri çerçevesinde finansal varlıkların birbirleriyle ilişkisi üzerinde durulmuş bu sayede, portföyün tümünün değerlendirilmesi mümkün olabilmıştır.

Modele göre yatırımcı, belirli bir beklenen getiri için en düşük riski taşıyan veya belirli bir risk düzeyinde en yüksek beklenen getiriyi sağlayan etkin portföylerden birini tercih edecektir. Bu portföylerden hangisinin tercih edileceğini, yatırımcının katlanmayı göze aldığı risk düzeyi ve bu riske uygun beklenen getiri belirleyecektir. Bir başka ifade ile pazardaki tüm rasyonel yatırımcılar, kendi etkin portföylerini oluşturarak faydalarını optimize etmeye çalışırlar.



Çok sayıda riskli finansal varlığın olduğu bir pazarda, yatırımcılar için sonsuz sayıda portföy seçenekleri mevcuttur. Yatırımcılar kendi risk tercihleri doğrultusunda bu portföylerden birini seçeceklerdir. Görüleceği üzere Markowitz'in modeli belirli bir portföy önermez, etkin portföyler setini önererek yatırımcıların, kendi beklenen getiri-risk kombinasyonlarına bağlı olarak bu portföylerden bir tanesini seçmesine olanak sağlar.

Finansal Varlık Fiyatlama Modeli, Markowitz'in kuramına bağlı olarak William F. Sharpe tarafından 1964 yılında ortaya atılmış ve Lintner (1965) ve Mossin (1965) tarafından geliştirilmiştir. Modelin ana önermesi, toplam riskin portföy getirilerinin varyansı ile ölçülmesine rağmen, pazarın denge durumunda herhangi bir menkul kıymetin, toplam riske yaptığı katkı ile fiyatlandırılacağını ileri sürmesidir (Jensen ve Smith,1998:8).

Gerek Markowitz'in portföy kuramı gerekse Finansal Varlık Fiyatlama modeli yatırımcıların belirli bir getiri seviyesinde en düşük riskli seçeneği, belirli bir risk seviyesinde ise en yüksek getirili seçeneği tercih edeceklerini ve bu yaklaşım çerçevesinde portföylerini oluşturduklarını varsaymaktadır.

## **2. RİSK-GETİRİ İLİŞKİSİ, ÇEŞİTLENDİRME ve RASYONEL YATIRIMCI DAVRANIŞI**

Bir hisse senedinin risk bileşimi, finansal varlık getirilerinin pazara olan duyarlılığını gösteren "sistemik risk" ve işletmeye özgü risk olarak tanımlanan "sistemik olmayan risk"ten oluşur.

Sistemik risk, çeşitlendirme ile ortadan kaldırılamayan risk türüdür. Dolayısı ile kurulan portföye alınacak hisse senedi sayısı arttıkça azaltılamaz. Sistemik olmayan risk ise, kurulan portföye alınacak hisse senedi sayısı arttıkça ortalaması azalacağından ve ihmal edilebilir düzeye inecektir. Bu nedenle sistemik olmayan risk, çeşitlendirme ile kaçınılabılır bir risk türüdür.

Sistematiik olmayan riskin ortalaması portföye alınacak hisse senedi sayısı arttıkça azalacağından rasyonel bir yatırımcı, kendi risk tercihi doğrultusunda sistematiik riski yüksek yada düşük hisse senetlerinden portföyünü oluşturacaktır. Risk-getiri ilişkisi de doğrusal olduğundan yüksek sistematiik riskli hisse senetlerinden oluşan bir portföyün beklenen getirisi yüksek, düşük sistematiik riskli hisse senetlerinden oluşan bir portföyün beklenen getirisi ise diğerine nazaran düşük olacaktır. Öte yandan Etkin Piyasalar Hipotezi ne göre pazara gelen her bilgi fiyatlara anında yansıdığından, her iki portföyden de pazarın ortalama getirisinin üzerinde bir getiri elde edilemeyecektir. Ancak yapılan ampirik çalışmalarda buna aykırı bulgular elde edilmiştir.

### 3. DAVRANIŞSAL FİNANS

Bachelier (1900), Fama (1970), Jensen (1978) and Rubinstein (2001) tarafından literatüre kazandırılan ve son kırk yıldan fazla bir süredir araştırma konusu olan Etkin Piyasalar Hipotezi (EPH), piyasaya gelen her türlü bilginin anında hisse senetleri fiyatlarına yansıtacağını ve piyasa aktörlerinin hiçbirinin bu bilgileri kullanarak pazarın getirisinin üzerinde bir getiri elde edemeyeceğini ileri sürer. Ancak Etkin Piyasalar Hipotezi'nin ortaya atılmasından sonra hisse senetleri piyasasının sanıldığı kadar "etkin" olmadığını kanıtlayan pek çok ampirik çalışmalar yapılmıştır. Bu çalışmalar, hisse senedi fiyatlarının ve dolayısıyla getirilerinin tahmin edilebilir olduğunu göstermişlerdir.

Hisse senedi fiyat ve getirilerinin tahmin edilebilir olmasının nedenini EPH'nin "insan" faktörünü dikkate almayan varsayımlarında aramak gerekir. EPH piyasa aktörlerinin risk-getiri doğrultusunda, belirli bir getiri seviyesinde en düşük riskli seçeneği, belirli bir risk seviyesinde ise en yüksek getirili seçeneği tercih edeceklerini ve bu mantık çerçevesinde portföylelerini oluşturduklarını varsaymaktadır. Bu varsayımın temelinde piyasa aktörlerinin daima akılcı kararlar verdikleri düşüncesi yatmaktadır. Öte yandan risk-getiri beklentilerinin aynı olması da EPH'nin varsayımlarından biridir. Hipotezin bir diğer varsayımı ise piyasa aktörlerinin aynı zaman ufkuna sahip olmalarıdır. Bu varsayımın gereği olarak piyasadaki tüm yatırımcıların yatırım süreleri aynıdır.

Piyasa aktörü olan yatırımcıların farklı sosyo-kültürel ortamlardan gelmeleri, risk algılamalarının farklı olması, kişilik yapılarının bir yansıması olarak riskten kaçan ya da riski seven insanlar olup olmadıkları, yaşam standartları ve finansal piyasalar hakkındaki bilgi düzeyleri gibi faktörlerin etkisiyle birey psikolojisi, kişinin karar alma sürecini etkileyerek bilişsel yanılgılara neden olmaktadır. "İnsan" psikolojisi nedeniyle ortaya çıkan "davranış" şekilleri, piyasa etkinliğini bozarak EPH'ne aykırı olarak "pazarın ortalama getirisinin üzerinde getiri" elde edilmesine yol açan, literatürde anomali olarak adlandırılan ve matematiksel modellerle açıklanamayan bir takım takvimsel ya da mevsimsel etkilerin ortaya çıkmasına neden olmaktadır.

İnsanın duygusal bir varlık olduğu ve belirsizlik ortamında duyguların çoğu zaman aklın önüne geçmesinden hareketle geleneksel finans modelleri ile açıklanamayan, yatırımcı davranışlarından kaynaklanan piyasa anomalilerinin açıklanabilmesi amacıyla Davranışsal Finans disiplini doğmuştur.

#### 4. ÖNCEKİ ÇALIŞMALAR

Geleneksel finans modelleri, piyasa aktörlerinin her zaman rasyonel davranarak fayda maksimizasyonuna yönelik kararlar aldıklarını belirtirken Davranışsal Finans, bireysel karar verme mekanizmasının psikolojik faktörlerle açıklanabileceğini ve bireyin bilişsel yanılgılara düştüğünü savunur. Bilişsel yanılgılara dayanan kararlar, hisse senedi piyasalarındaki dalgalanmalara neden olmaktadır. Psikolojik faktörlerin karar verme mekanizması üzerindeki etkisi kanıtlayan ilk çalışmalar Daniel Kahneman ve Amos Tversky'e aittir.

Kahneman ve Tversky (1974), bilginin toplanıp değerlendirilmesinin objektif olarak yapılması halinde dahi karar alıcının zihinsel kısa yollara başvurması nedeniyle karar alma sürecinin tam olarak rasyonel olmayacağını belirtmişlerdir. Anılan çalışmalarında yazarlar karar alıcının başvurduğu zihinsel kısa yolları "Temsil", "Aşırı Güven", "Saplantı", "Kumarbaz Yanlışı" ve "Yapılabilirlik Eğilimi" olarak tanımlamışlardır.

Kahneman ve Tversky (1979), yatırımcıların belirsizlik koşulları altında "Beklenen Fayda Teorisi"ne göre hareket etmediklerini ortaya koymuşlardır. Yazarların "Beklenti Teorisi" (Prospect Theory) olarak adlandırdıkları çalışmalarında karar alıcıların, kesinlik söz konusu olduğunda sonuçlara aşırı ağırlık verdiklerini; kesin kazanç ya da risk alıp daha fazla kazanç elde etme durumunda riskten kaçındıklarını aksi durumda yani, kesin kaybetme ya da risk alıp kaybetmeme durumunda ise riski tercih ettiklerini ve kişilerin tercih yaparken tüm beklentilerin ortak bileşenlerini göz ardı ettiklerini kanıtlamışlardır.

Shiller (1981) hisse senedi piyasasındaki fiyat dalgalanmalarının, tek başına piyasaya gelen bilgiler ile açıklanamayacağı sonucuna ulaşarak EPH'ni reddeden araştırmacıların ilki olmuştur.

DeBont ve Thaler (1985,1987) New York menkul Kıymetler borsasında 1933-1980 dönemini kapsayan çalışmalarında, Aşırı Tepki Hipotezi olarak adlandırdıkları yeni bir anomali türünü literatüre kazandırmışlardır. Yazarlara göre eğer hisse senedi fiyatları sistematik olarak aşırı değerlendirilirse, bunların geri dönüşleri,kazançlar gibi herhangi bir muhasebe verisine ihtiyaç duyulmadan, geçmişteki getirilerine göre tahmin edilebilir. Bu durumda iki hipotez ileri sürülebilir: (1) Hisse senedi fiyatlarındaki aşırı fiyat hareketlerini ters yönlü hareketler izler. (2) Önceki fiyat hareketi ne kadar büyük olursa, sonraki hareket o kadar fazla olur (DeBondt and Thaler, 1985, pp.795). Yazarlar geliştirdikleri yöntem ile New York menkul Kıymetler borsasında 1933-1980 yılları arasında işlem gören her bir hisse senedinin 36 aylık portföy oluşturma dönemi için anormal getirilerini hesaplamışlardır. Daha sonra en çok kazandıran ve en çok kaybettiren portföyleri oluşturmak için hisse senetlerini anormal getirilerine göre büyükten küçüğe doğru sıralamışlardır. Bu işlem sonucunda kümülatif anormal getirisi en çok olan 35 hisse senedinden "kazandıran" en az olan 35 hisse senedinden ise "kaybettiren" portföylerini oluşturmuşlardır. Ardından elde ettikleri bu iki portföydeki hisse senetlerinin bir sonraki dönemdeki kümülatif ortalama anormal getirilerini hesaplayan yazarlar, kaybettiren portföyünün piyasaya göre daha fazla, kazandıran portföyünün ise daha az getiri sağladığını açıklamışlardır.

Bu ilk çalışmaların ardından dünyadaki diğer hisse senedi piyasalarına yönelik çalışmalar da yapılmıştır. Page ve Way (1992) Haziran 1974-Haziran 1989 döneminde Johannesburg Menkul Kıymetler Borsasında işlem gören 204 hisse senedinin verilerini kullanarak Aşırı Tepki hipotezini araştırmışlardır. Bulguları Güney Afrika hisse senedi piyasasının uzun dönemde zayıf formda etkin olmayan bir pazar olduğunu ortaya koymuştur. Buna göre portföy oluşturma döneminden üç yıl sonra kaybettiren portföyü kazandıran portföyün getirisinin %20 üzerinde bir getiri sağlamaktadır.

Baytaş ve Çakıcı (1999) Birleşik Devletler, Kanada, Birleşik Krallık, Fransa, Almanya, Japonya ve İtalya'dan oluşan yedi sanayileşmiş ülkelerin hisse senedi piyasalarında aşırı tepki anomalisinin görülüp görülmediğini araştırmışlardır. araştırmacılar 1982-1991 dönemini kapsayan çalışmalarında hisse senetlerinin 5 yıllık ortalama ve yıllık getirilerini kullanmışlardır. Bu çalışmada Birleşik Devletler hisse senedi piyasasında aşırı tepkiye rastlanmamış diğer ülkelerde ise uzun dönemli zıtlık stratejilerinin getirileri anlamlı bulunmuştur.

Muna ve diğerleri (2000) Debont ve Thaler'in önerdikleri parametrik olmayan yöntemi çok faktörlü varlık fiyatlama modeli ile hem Birleşik Devletler hem de Kanada hisse senedi piyasalarında uygulamışlardır. Zıtlık stratejisine göre oluşturulan portföyler Birleşik Devletler piyasalarında kısa ve orta vadede pazar getirisinin üzerinde anormal getiri sağlamışlardır. Kanada hisse senedi pazarında ise aynı sonuç orta vadede gözlenmiştir.

İrlanda hisse senedi piyasasında aşırı tepki anomalisini 1979-1996 dönemi için araştıran Ryan ve Donnelly (2000), zayıf formda etkinliğe aykırılığa işaret eden uzun dönemli getirilerin dönüşlerine ilişkin bazı kanıtlar elde etmişlerdir. Oluşturdukları portföylerin test dönemlerini iki yıldan altı yıla uzattıklarında elde edilen ortalama kümülatif anormal getirilerin -%1,9'dan %23'e çıkmıştır.

Soares ve Serra (2005) Portekiz hisse senedi piyasasında aşırı ve yetersiz tepkinin aynı anda var olup olmadığını borsanın ana pazarında işlem

gören tüm hisse senetlerinde on altı yıllık bir dönem için araştırmışlardır. Araştırmacılar, hisse senetlerinin uzun dönemli getirilerinde negatif kısa dönemli getirilerinde ise pozitif otokorelasyonun varlığını tespit ederek çalışmalarına başlamışlardır. Daha sonra aşırı ve zayıf tepki fenomenlerinin yatırımcılardan kaynaklanıp kaynaklanmadığını test etmişlerdir. Uyguladıkları farklı testlerin sonucunda getirilerin sürekli olarak ters yönde hareket ettiğini açıklayan hipotezlerini kabul etmişlerdir. Yetersiz tepkinin varlığı noktasında ise zayıf kanıtlar elde etmişlerdir.

Sevim ve diğerleri (2005) İstanbul Menkul Kıymetler Borsasında zayıf formda piyasa etkinliğini, aşırı tepki hipotezinin öngördüğü işlem stratejisiyle test etmişlerdir. Bu çalışmada 1 Ocak 1988 - 31 Aralık 2002 tarihleri arasındaki dönem incelenmiştir. Söz konusu dönem, 36 aydan oluşan 4 periyodu kapsamaktadır. Yapılan ampirik çalışmanın sonuçlarına göre kazandıran portföy piyasanın altında %50,57 oranında daha az getiri sağlarken, kaybettiren portföy piyasanın üzerinde %66,11 daha fazla getiri sağlamıştır. Bu çalışmada elde edilen bulgular İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nın zayıf formda etkin bir piyasa olmadığı sonucunu ortaya koymuştur. Söz konusu etkinin, Türkiye'de Kasım 2000 ve Şubat 2001'de yaşanan finansal krizleri içeren 4. periyodunda, daha da belirginleştiği görülmektedir.

Yücel ve Taşkın (2007) aşırı tepki hipotezinin Ocak 1992- Aralık 2005 döneminde İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (İMKB) için test etmişlerdir. Tüm portföy oluşturma ve takip dönemleri için yazarların elde ettikleri sonuçlar, aşırı tepki hipotezini destekler yönde fiyat dönüşümlerinin varlığına işaret etmekte ve bu bulgular, İMKB'nin zayıf formda etkin olmadığı sonucunu vermektedir. BU çalışmada 1 yıllık, 2 yıllık ve 3 yıllık portföy oluşturma ve takip dönemleri içinde arbitraj portföyünün, zıtlık stratejileri kullanımıyla önemli kar sağladığı bulunmuştur.

Vardar ve Okan (2008) Ocak 1999-Aralık 2003 döneminde günlük hisse verilerini kullanarak İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nda kısa dönemli Aşırı Tepki Etkisinin var olup olmadığını araştırmışlardır. Yazarların inceleme konusu aldıkları dönem Türkiye'de yaşanan son finansal krizin öncesini ve sonrasını kapsamaktadır. Yazarlar, diğer finansal pazarlar için

yapılan çalışmaların bulgularına paralel olarak, İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nda kısa dönemli aşırı tepkinin varlığına yönelik kanıtlar elde etmişlerdir. Kriz öncesinde "kazananlar" için ters yöndeki fiyat hareketlerinin kriz sonrasına nazaran daha belirgin olduğu bu araştırmada ortaya çıkmıştır. Yazarların bulguları, kriz sonrası dönemde yatırımcıların davranışlarından kaynaklanan gittikçe azalan bir aşırı tepkinin varlığına işaret etmektedir.

Ruhani ve diğerleri (2011) Malezya Borsası'nda Aşırı Tepki Etkisi'nin varlığını Ocak 2000-Ekim 2010 dönemi için haftalık verilerle araştırmışlardır. Yazarlar 1'den 52 haftaya kadar çeşitli elde tutma dönemlerinde kazanan portföylerin negatif, kaybeden portföylerin ise pozitif getiri sağlama eğiliminde olduklarını bulmuşlardır. Bu bulguya ilave olarak kaybeden portföylerin, kazanan portföylere nazaran devamlı ve güçlü bir ters yönde getiri hareketi gösterdiğini de saptamışlardır. Genel olarak bu çalışmadan elde edilen kanıtlar, kazanan portföylerde daha düşük bir Aşırı Tepki'nin varlığını göstermektedir.

Stefanescu ve Nistor (2012) Bükreş Menkul Kıymetler Borsası'nda Ocak 2005- Mart 2011 döneminde günlük fiyatları kullanarak yaptıkları çalışmada olumlu ve olumsuz şokların ardından kısa dönemli tepkilerin varlığını saptamışlardır. Yazarlar ilgilenilen dönemin uzunluğu ve şokların yapısına bağlı olarak, Etkin Piyasalar, Aşırı Tepki ve Zayıf Tepki Hipotezlerini kanıtlayan bulgulara ulaşmışlardır. Yaşanan küresel krizin yatırımcıların şoklara karşı tepkilerini anlamlı bir şekilde değiştirdiğini de saptamışlardır.

Doğukanlı ve diğerleri (2012) İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nda Aşırı Tepki Hipotezinin geçerliliğini ve normalüstü getiriler kazanma konusunda zıt yatırım stratejilerinin yararlı olup olmadığını Haziran 1998 ve Aralık 2008 aralığında kesintisiz olarak işlem görmüş hisse senetlerinin aylık getiri oranlarını kullanarak farklı zaman ufukları için test etmişlerdir. Bu çalışmada adı geçen zaman ufukları 1,2,3,6,12,24 ve 36 aylık dönemlerdir. Bu araştırmada DeBondt ve Thaler'in (1985) yönteminin modifiye edilmiş şekli ile çakışan dönemler kullanılmıştır. Analiz sonunda portföy formasyon ve test dönemlerinin çoğunda Aşırı Tepki Hipotezini ve zıtlık stratejilerinin etkinliğini destekleyen sonuçlara ulaşılmıştır.

Addin ve diğerleri (2013) İran Menkul Kıymetler Borsasına kayıtlı altmış firma için 2003-2010 dönemini kapsayan bir çalışma yapmıştır. Yazarların bulgularına göre yüksek anormal kümülatif getiri sağlayan yüksek fiyatlı hisselerin uzun dönemdeki fiyatları ve getirileri düşüş göstermektedir.

## 5. ÇALIŞMANIN AMACI VERİLERİ ve YÖNTEMİ

Bu çalışmada Borsa İstanbul'da, hisse senedi fiyatlarındaki aşırı fiyat hareketlerini ters yönlü hareketler izler önermesi ile özetlenebilecek Aşırı Tepki Hipotezinin geçerli olup olmadığı, yüksek sistematik riskli hisse senetlerinden oluşan portföyler ile düşük sistematik riskli hisse senetlerinden oluşan portföyler üzerinde araştırılmıştır. Diğer bir ifade ile riskli seven yatırımcının (yüksek sistematik riskli hisse senetlerinden oluşan portföy), riskten kaçan yatırımcıya (düşük sistematik riskli hisse senetlerinden oluşan portföy) nazaran daha fazla pazar ortalamasının üzerinde getiri elde edip etmediği incelenmiştir. Çalışmada Ocak 1998-Aralık 2012 döneminde borsanın Ulusal Pazarında 1998 yılından beri kesintisiz olarak işlem gören 146 adet hisse senedinin Borsa İstanbul'un resmi internet sitesinden alınan aylık getirileri ile pazarın getirisini temsilen BIS 100 endeksinin aylık kapanış değerlerine göre aşağıdaki formül yardımıyla hesaplanan getirileri kullanılmıştır.

$$R_{m,t} = \ln\left(\frac{r_{m,t-1}}{r_{m,t}}\right) \quad (1)$$

Formülde,

$R_{m,t}$  : BIS 100 endeksinin(t) ayındaki getirisini

$r_{m,t}$  : BIS 100 endeksinin (t) ayındaki değerini

$r_{m,t-1}$  : BIS 100 endeksinin (t-1) ayındaki değerini göstermektedir.

Her bir hisse senedinin aylık getirileri "bağımlı değişken" olarak pazarın aylık getirileri ile

$$R_{i,t} = a_i + \beta_i R_{m,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (2)$$



eşitliği kullanılarak regresyona sokulmuş ve hisse senetlerinin beta katsayıları elde edilmiştir.

Eşitlikte,

$R_{i,t}$  : “t” dönemindeki “i” finansal varlığının beklenen getirisini  
 $a_i$  : “i” finansal varlığının sabit terimini  
 $\beta_i$  : “i” finansal varlığının piyasa getirisi ile olan ilişkisini  
 $R_{m,t}$  : “t” dönemindeki pazar portföyünün getirisini  
 $\varepsilon_{i,t}$  : Hisse senedinin gerçek getirisi ile karakteristik doğruya temsil edilen beklenen verim arasındaki farkı yani rassal hata katsayısını göstermektedir.

Hisse senetleri beta katsayılarına göre büyükten küçüğe doğru sıralanmış ve anormal getirileri aşağıdaki formül yardımı ile hesaplanmıştır.

$$AR_{i,t} = R_{i,t} - R_{m,t} \quad (3)$$

Formülde,

$AR_{i,t}$  : Hisse senedi (i)'nin (t) ayındaki anormal getirisini  
 $R_{i,t}$  : Hisse senedi (i)'nin (t) ayındaki getirisini  
 $R_{m,t}$  : Pazarın (t) ayındaki getirisini göstermektedir.

Bu hesaplama şekli, Ocak 1998-Aralık 2012 döneminin her ayı için tekrarlanarak hisse senetlerinin aylık anormal getirileri bulunmuştur. Her bir hisse senedinin Ocak 1998-Aralık 2000 dönemine ait 36 aylık kümülatif anormal getirileri aşağıdaki formül yardımı ile hesaplanmıştır.

$$CAR_{i,t} = \sum_{t=1}^{-36} AR_{i,t} \quad (4)$$

Beta katsayılarına göre en yüksek ilk ilk %10'luk dilime giren 15 adet hisse senedinden eşit ağırlıklı "yüksek sistematik riskli portföy" en düşük ilk %10'luk dilime giren 15 adet hisse senedinden ise eşit ağırlıklı "düşük sistematik riskli portföy" oluşturulmuştur. Bu işlem, Ocak 1998-Aralık 2012 arasında her 36 aylık dönem için tekrarlanmıştır. Her 36 aylık dönem hem portföy oluşturma dönemi hem de bir öncekinin test dönemi olarak ele alın-

mıştır. Ocak 1998-Aralık 2000 dönemi portföy oluşturma dönemi, test dönemi ise Ocak 2001-Aralık 2003'tür. Benzer şekilde ikinci kez portföyler oluşturulurken portföy oluşturma dönemi Ocak 2001-Aralık 2003, test dönemi ise Ocak 2004-Aralık 2006'dır.

Her bir (t) ayı için "yüksek sistematik riskli" ve "düşük sistematik riskli" portföylerin kümülatif anormal getirileri aşağıdaki formül yardımıyla hesaplanmıştır.

$$CAR_{P,Z,t} = \sum_{t=1} \left[ \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N AR_{i,t} \right] \quad (5)$$

Formülde;

- P : Düşük ve yüksek sistematik riskli portföyleri  
Z : Portföy oluşturulan dönem sayısını  
N : Portföylerde yer alan hisse senedi sayısını göstermektedir.

Düşük ve yüksek sistematik riskli portföylerin, test dönemindeki her bir (t) için ortalama kümülatif anormal getirileri ise aşağıdaki formülle hesaplanmıştır:

$$ACAR_{p,t} = \frac{\sum_{z=1}^Z CAR_{p,z,t}}{Z} \quad (6)$$

Eğer  $ACAR_{Y,t} < 0$  ve  $ACAR_{D,t} > 0$  ise, ya da  $[ACAR_{D,t} - ACAR_{Y,t}] > 0$  ise Aşırı Tepki Hipotezinin varlığı kabul edilmelidir.

## 6. BULGULAR ve SONUÇ

Bu çalışmada elde edilen bulgular, riskten kaçan yatırımcının riskli seven yatırımcıya nazaran daha fazla anormal getiri elde ettiğini ortaya koymaktadır.

Tablo 1'de görüldüğü üzere zıtlık stratejileri kullanılarak anormal getirilerin elde edilmesi mümkündür. Yatırımcılar yüksek sistematik riskli portföyü satın düşük sistematik riskli portföyü satın aldıklarında aylık orta-

lama kümülatif getiri olarak 1.848% kazanmaktadır. Test dönemleri itibariyle bakıldığında portföy oluşturma dönemlerine nazaran yüksek sistematik riskli portföy, ACAR değerlerine göre; 2001-2003 döneminde -3.107%, 2004-2006 döneminde -2.593%, 2007-2009 döneminde -1.437% ve 2010-2012 döneminde -1.688% aylık ortalama getiri elde etmiştir. Alt dönemlerin tamamı dikkate alındığında ise aylık ortalama kümülatif anormal getiri 3.017%'den, 2.207% azalışla 0.810% olmuştur.

Test dönemleri itibariyle bakıldığında portföy oluşturma dönemlerine nazaran düşük sistematik riskli portföy ACAR değerlerine göre; 2001-2003 döneminde -0.792%, 2004-2008 döneminde -0.456%, 2007-2009 döneminde -1.674 ve 2010-2012 döneminde -0.528% daha az aylık ortalama getiri elde etmiştir. Alt dönemlerin tamamı dikkate ele alındığında ise aylık ortalama kümülatif anormal getiri 3.293%'den, 0.634% azalışla 2.659% olarak gerçekleşmiştir.

Yüksek sistematik riskli portföyün test dönemi ACAR değerleri azalma eğiliminde iken düşük sistematik riskli portföyün test dönemi ACAR değerleri artma eğilimi göstermektedir.

Tablo 2'de arbitraj portföyünün portföy oluşturma döneminden sonraki anormal getirileri verilmiştir. Portföy oluşturma döneminden sonra ilk 6 aylık sürede Düşük sistematik riskli hisse senetlerinden oluşan portföyün yüksek sistematik riskli hisse senetlerinden oluşan portföyün üzerinde getiri elde ettiği ancak uzun vadede ise getiri büyüklüğünün azaldığı görülmektedir.

**Tablo 1: Yüksek ve Düşük Sistematik Riskli Portföylerin CAR ve ACAR Değerleri (%)**

Oluşturma Dönemi	Test Dönemi	Yüksek Sistematik Riskli Portföy				Düşük Sistematik Riskli Portföy				Arbitraj Portföyü
		Oluşturma Dönemi		Test Dönemi		Oluşturma Dönemi		Test Dönemi		Test Dönemi
		AR <sub>Y</sub>	CAR <sub>Y</sub>	AR <sub>Y</sub>	CAR <sub>Y</sub>	AR <sub>D</sub>	CAR <sub>D</sub>	AR <sub>D</sub>	CAR <sub>D</sub>	ACAR <sub>D</sub> - ACAR <sub>Y</sub>
1998-2000	2001-2003	74.167	.838	2.305	.731	00.845	.801	2.311	.009	0.278
2001-2003	2004-2006	08.754	.021	5.411	.428	08.421	.012	24.848	.468	3.040
2004-2006	2007-2009	1.086	.530	9.337	.093	33.990	.722	3.713	.048	0.955
2007-2009	2010-2012	0.421	.678	0.352	0.010	31.001	.639	11.988	.111	3.121
		<b>08.607</b>	<b>.017</b>	<b>9.175</b>	<b>.810</b>	<b>18.564</b>	<b>.293</b>	<b>5.715</b>	<b>.659</b>	<b>1.848</b>

**Tablo 2: Arbitraj Portföyünün Portföy Oluşturma Döneminden Sonraki Anormal Getirileri (%)**

Oluşturma Dönemi	Yüksek Sistematik Riskli Portföy	Düşük Sistematik Riskli Portföy	Portföy Oluşturma Döneminden Sonraki Aylar					
			6ay	12 ay	18 ay	24 ay	30 ay	36 ay
			ACAR <sub>Y</sub>	ACAR <sub>D</sub>	ACAR <sub>D</sub> - ACAR <sub>Y</sub>	ACAR <sub>D</sub> - ACAR <sub>Y</sub>	ACAR <sub>D</sub> - ACAR <sub>Y</sub>	ACAR <sub>D</sub> - ACAR <sub>Y</sub>
1998-2000	4.838	2.801	5.217	2.937	1.869	1.901	1.759	0.278
2001-2003	3.021	3.012	5.155	6.769	5.023	4.157	3.130	3.040
2004-2006	2.530	3.722	1.363	1.856	1.237	-0.288	0.030	0.955
2007-2009	1.678	3.639	13.866	7.628	6.458	5.499	4.075	3.121

## KAYNAKÇA

Ahmet Baytaş, Nusret Çakıcı, "Do Markets Overreact: International Evidence", *Journal of Banking & Finance*, Vol.23, No.7, 1999, 1121-1144.

Ali Ruhani, Zamri Ahmad, Shangkari V. Anusakumar, "Stock Market Overreaction and Trading Volume: Evidence from Malaysia", *Asian Academy of Management Journal of Accounting and Finance*, Vol.7, No.2, 2011, 103-119.

Daniel Kahneman, Amos Tversky, "Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases", *Science*, Vol.185, No.4157, 1974, 1124-1131.

Daniel Kahneman, Amos Tversky, "Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk", *Econometrica*, Vol.47, No.2, 1979, 263-291.

Eugene F. Fama, "Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work", *The Journal of Finance*, Vol.25, 1970, 383-417.

Gülin Vardar, Berna Okan, "Short Term Overreaction Effect: Evidence on the Turkish Stock Market", *International Conference on Emerging Economic Issues in a Globalizing World*, İzmir, 2008, 155-165.

Harry Markowitz, "Portfolio Selection", *The Journal of Finance*, Vol.VII, No.1, 1952, 77-91.

Hatice Doğukanlı, Gamze Vural, Bahadır Ergün, "Using Various Portfolio Formation and Test Periods: An Examination of Overreaction in ISE", *The ISE Review*, Vol.13, No.49, 2012, 1-17.

James Ryan, Mark Donnelly, "The Overreaction Hypothesis: An Examination in the Irish Stock Market", *DCU Business School Research Paper Series*, Paper No.38, 2000, 1-40

João Vasco Soares, Ana Paula Serra, "Overreaction and Underreaction: Evidence for the Portuguese Stock Market",  
<http://www.fep.up.pt/conferencias/pfn2006/Conference%20Papers/577.pdf>,  
2005, İndirme tarihi: 19/07/2013

John Lintner, "The Valuation of Risk Assets and the Selection of Risky Investments in Stock Portfolios and Capital Budgets", *Review of Economics*, Vol.47, 1965, 13-37.

John Mossin, "Equilibrium in a Capital Market", *Econometrica*, 34, 1966, 768-783.

Johnathan C. Muna, Geraldo M. Vasconcelosb, Richard Kish, "The Contrarian/Overreaction Hypothesis An Analysis of the US and Canadian Stock Markets", *Global Finance Journal*, Vol.11, No:1-2, 2000, 53-72.

Lois Bachelier, *Theorie de la Speculation*, Paris: Gauthier-Villars, 1900.

Mahmood Moein Addin, Shahnaz Nayebzadeh, Ghodsiye Mahmoodi, "Overreaction and Optimal Portfolio Selection in Iran Stock Exchange", *Journal of Basic and Applied Scientific Research* Vol.3, No: 2, 2013, 781-785.

Mark Rubinstein, "Rational Markets: Yes or No? The Affirmative Case", *Financial Analysts Journal*, Vol.57, No. 3, 2001, 15-29.

Michael C. Jensen, "Some Anomalous Evidence Regarding Market Efficiency", *Journal of Financial Economics*, Vol.6, Nos. 2/3, 1978, 95-101.

Michael C. Jensen, Clifford W. Smith Jr, "İşletme Finansman Teorisi: Tarihsel Bir İnceleme", *Finans Teorisinin Temel Makaleleri* içinde, SPK Yayın No. 24, Ankara, 1998.

Michael J. Page, C.V.Way, "Stock Market Over-reaction: The South African Evidence", *Investment Analysts Journal*, No.36, 1992, 35-49.

Razvan Stefanescu, Costel Nistor, "Overreaction and Underreaction on The Bucharest Stock Exchange", *Munich Personal RePEc Archive*, Paper No. 41555, 2012, Online at <http://mpa.ub.uni-muenchen.de/41555/>, İndirilme tarihi: in 19/07/2013

Robert J. Shiller, "Do Stock Prices Move Too Much to be Justified by Subsequent Changes in Dividends?", *American Economic Review*, Vol.71, No.3, 1981, 421-436.

Şerafettin Sevim, Birol Yıldız, Soner Akkoç, "Aşırı Tepki Verme Hipotezi ve İMKB Üzerine Ampirik Bir Çalışma", *İMKB Dergisi*, Cilt 9, Sayı 35, 2005, 23-39.

Tülay Yücel, Dilvin Taşkın, "Aşırı Tepki Hipotezi ve İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'ndan Kanıtlar", *İktisat İşletme ve Finans Dergisi*, Cilt: 22, Sayı: 260, 2007, 26-37.

Werner F. M. De Bondt, Richard Thaler, "Does Stock Market Overreact?", *Journal of Finance*, Vol.40, No.3, 1985, 793-805.

Werner F. M. De Bondt, Richard Thaler, "Further Evidence on Investor Overreaction and Stock Market Seasonality", *Journal of Finance*, Vol.42, No.3, 1987, 557-581.

William F. Sharpe, "Capital Asset Prices", *The Journal of Finance*, Sept.1964, 227-293.

## SABRİ ÜLGENER'İN İKTİSAT ZİHNİYETİ ÇALIŞMALARI

Anıl MÜHÜRDOĞLU\*

### ÖZET

Osmanlı dönemi modernleşme hareketlerinden bu yana önemli bir tartışma konusu haline gelen iktisadi zihniyet meselesi konusunda önde gelen isimlerden birisi Sabri Ülgener'dir. Ülgener, Max Weber'in Protestan etiği konusunda yaptığı çalışmasında kullandığı metodun Doğu toplumlarının iktisadi geriliğinin nedenlerini araştırmak için kullanmıştır. Ülgener temel olarak coğrafi keşiflerle beraber ticaret yollarının Atlantik kıyılarına kaymasının başlattığı gelişmelerin Doğu toplumlarında ticarete şüpheyile bakan ve zanaatkarlığa önem veren mistik-kontemplatif bir görüşü ön plana çıkardığını savunur. Ülgener bu tezini Weber'in yaklaşımına paralel olarak, tek taraflı neden-sonuç ilişkilerinden ziyade, benzeşimi olan faktörlerin tarihsel süreç içerisinde bir araya gelmesi üzerinden ortaya koyar.

**Anahtar Kelimeler:** Ülgener, zihniyet analizi, çözülme devri, iktisat zihniyeti, iktisat ahlakı

---

\* Trakya Üniversitesi, Araştırma Görevlisi



## **SABRİ ÜLGENER'S STUDIES ON ECONOMIC MENTALITY**

### **ABSTRACT**

Sabri Ülgener is one of the leading names in the discussions on the economic mentality which has been an important issue of discussion since the beginning of the modernization movements in the Ottoman period. Ülgener employed the method which was used by Max Weber in his study on the Protestant ethic to investigate the reasons of the economic backwardness of Eastern societies. He basically argues that as a result of geographical explorations, trade routes had shifted to Atlantic coasts and the developments which were triggered by this shift brought into forefront a mystical-contemplative mentality which is suspicious to trade and focuses on artisanship. Following Weber's approach, Ülgener defends his thesis by emphasizing the convergence of various factors which have an affinity for each other throughout historical processes, rather than unilateral-causal relationships.

**Keywords:** Ülgener, analysis of mentality, period of disintegration, economic mentality, economic ethics

## 1. Giriş

İktisadi zihniyet meselesi, Osmanlı İmparatorluğu'nun son dönemlerinde başlayan modernleşme hareketlerinin temel hedefi olan ekonomik gelişmenin önemli bir alt başlığı olarak tartışılmalıdır. Batı kaynaklı fikirlerin Osmanlı toplumuna tanıtılmasında rol alan kitap, dergi ve gazeteler, on dokuzuncu yüzyılın ikinci yarısından itibaren çalışkanlık, üretkenlik, tutumluluk gibi konuları sıklıkla ele almış, insanların kendi kaderlerini belirleyebileceği fikrini yaymaya çalışmışlardır (Mardin, 1994:76). Batılı düşünürlerin Doğu toplumlarını değerlendirirken başvurdukları kategoriler üzerinden kendi toplumunu değerlendiren Osmanlı aydınlarının Osmanlı'nın geri kalmışlığını, toplumu oluşturan bireylerin "Doğulu" olmaya özgü tembellik, kadercilik gibi niteliklerle açıklamaları, liberal düşüncenin kendi yazgısını kendisi belirleyen insanını modernleşme perspektifi açısından bir model olarak ortaya çıkarmıştı. Yirminci yüzyılın başında bu görüş, zayıf bir kuramsal çerçeve üzerinden, Jön Türk hareketinin içinde liderliğini Prens Sabahattin'in yürüttüğü kanat tarafından savunuldu. Ancak Batı düşüncesinde o dönem hakim olan eğilimlerin ve siyasi açıdan seçeneklerin daralması ile birlikte Osmanlılar'ın yavaş yavaş yöneldikleri milliyetçiliğin etkisi ile birlikte kuramsal ifadesini Ziya Gökalp'te bulan diğer kanat tarafından yenilgiye uğratılmıştır.

Cumhuriyet döneminde iktisadi gelişme ve zihniyet arasındaki ilişki pek çok yazarca dile getirilmiş olmakla birlikte konuyu tarihsel perspektif içinde kuramsal açıdan ele alan akademisyenler arasında şüphesiz Sabri Ülgener öne çıkmaktadır. Önemli eserlerini 1950'lerle birlikte ortaya koymuş bir iktisat tarihçisi olan Ülgener Türkiye'deki akademi ortamında tartışmalı ve nispeten göz ardı edilmiş bir isim olarak karşımıza çıkmaktadır. Azman ve Yetim, Ülgener'e karşı olan genel ilgisizliği, aydın tanımının sol jargon çerçevesinde biçimlendiği bir dönemde Ülgener'in Marksizm ile arasına belirgin bir mesafe koyması; referans noktalarının Batılı kaynaklara kayması ile birlikte Türk entelektüellerine olan ilginin azalması ve 1950 sonrasında, Ülgener'in çalışmalarında yansımalarını görmeyen ampirisist geleneğin Türkiye'de öne çıkması ile açıklarlar (Azman ve Yetim, 2006:175-176). Öte

yandan, öğrencisi ve muhtemelen en sadık yorumcularından birisi olan Ahmet Güner Sayar, “[e]şitlikçi değil, hürriyetçi bir rejimin sadık taraftarı” olarak tanımladığı Ülgener’in 1960’ların devlete düzenleyici olma rolünü veren planlama paradigmasının kuvvetli bir savunucusu olduğunu söyler (Sayar, 2006:166-167). 1947-1948 döneminde Harvard Üniversitesi’nde bulunduğu dönemde Alvin Hensen’in etkisiyle hayatının sonuna kadar savunacağı Keynesçiliğe yönelmiş olmasının, Ülgener’in, Soğuk Savaş’ın Türkiye’deki siyasi ortamdaki yansımalarının kutuplaşmış kategorilerine yerleştirilmesinde zorluk yarattığını söylemek mümkündür. Bu çalışmada Ülgener’in dönemin siyasi tartışmalarına yönelik değerlendirmelerine yer verilmeyecek, iktisadi zihniyet konusundaki çalışmaları değerlendirilecektir.

Ülgener, Nazi Almanyası’ndan kaçan ve 1933 yılında gerçekleştirilen üniversite reformu çerçevesinde oluşturulan İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi İktisat ve İktisadiyat Enstitüsü’nde görev alan Fritz Neumark, Gerhard Kessler, Wilhelm Röpke, ve Alexander Rüstow ile birlikte çalışma olanağı bulmuştur (Özkiraz, 2000:91). Bu birliktelik Alman Tarih Okulu’nun üçüncü kuşağını temsil eden Max Weber ve Werner Sombart’ın çalışmaları ile tanışmasını sağlamış, bu iki isim Ülgener’in zihniyet çalışmalarındaki temel referanslarını oluşturmuştur. Etkisinde olduğu ekolün görüşleriyle paralel olarak Ülgener ‘açıklamacı’ görüşün karşısında bulunan ‘anlamacı’ sosyolojinin yöntemlerini takip etmiş, mekanik materyalizmi veya idealizmi tek yönlü değerlendirme biçimleri oldukları gerekçesiyle reddederek maddi koşullarla zihniyet dünyası arasındaki örtüşmelere odaklanmıştır.

## **2. Ülgener’in Kavramlarına ve Kullandığı Kaynakçaya Dair**

Ülgener’in zihniyet araştırmalarındaki temel amacı, Avrupa’da gerçekleşen endüstri devrimi ve devamında meydana gelen gelişmelere karşın Doğu toplumlarının ekonomik anlamda geri kalma nedenlerini zihniyet yapısındaki belirleyenler çerçevesinde açıklamaktır. Bu anlamda, sıkça kullandığı *çözülme devri* kavramını Osmanlı İmparatorluğu’nun klasik dönemlendirmesinde yer alan duraklama ve gerileme devirlerini değil, 15. ve 16. yüzyıllardaki coğrafi keşiflerle beraber ticaret yollarının Atlantik kıyılarına kaymasının Doğu toplumlarında meydana getirdiği sürekli bir alçalma devrini ifade etmek için kullanmaktadır.

Doğu toplumlarında meydana gelen zihniyet dönüşümü ise ifadesini *ortaçağlaşma* kavramında bulur. Ülgener bu kavrama, ortaçağ tarihçilerinin, yapının oluşmaya başlaması, toplumsal ve düşünsel olarak kimi özelliklerin katılması ve son olarak, ortaçağın çözülmesine neden olan kimi öğelerin öne çıkmasına dair genel dönemlendirme biçimlerini doğu medeniyetlerine uygulayarak ulaşıır. Türk-İslam medeniyeti çerçevesinde<sup>1</sup> bu dönemlemeyi, doğu ticaretinin geliştiği ve İslam'ın ilk safhasının liberal-fertçi temayüllerinin yaygın olduğu ilk dönem, skolastik düşüncenin katıldığı ikinci dönem ve son olarak, “toprağa, esnaflığa, esnafça görüş ve düşünüşe” (Ülgener, 2006a:27), yani ortaçağa dönüş olarak ele alır. Buradaki önemli nokta, Ülgener'in, mevcut dönemlendirmelerin iki kırılma arasındaki toplumsal yapıyı ve değer dünyasını durağan bir şekilde ele aldıkları yönünde bir eleştiride bulunarak, kendisini bu tarz bir yaklaşımdan sıyırmak adına çözülmeyi bir süreç olarak ifade edebilen bir kavramsallaştırmaya gittiğini belirtmesidir (a.e.:19-20). Ülgener'in buradaki hedefi, aşağıda da görüleceği gibi, yüzlerce yıl boyunca ortaçağın içinde kalmış bir medeniyet anlatmaktan ziyade İslam dünyasının iktisadi çözülme dönemindeki ahlak ve zihniyet dünyasının dönüşümünü anlatmak için uygun olan bir kavramsallaştırma oluşturmaktır.

Ülgener'in kullandığı kavram setinin diğer iki önemli öğesi *iktisat ahlakı* ve *iktisat zihniyeti* kavramlarıdır. Ülgener bu iki kavram arasındaki farkı, iktisadi faaliyete dair yaptığı genel tanım üzerine yerleştirir. Buna göre iktisadi faaliyet “ihtiyaç tatmini yolunda insanla *madde*, *çevre*, ve *zaman* arasındaki çok yönlü ilişkilerin toplamıdır” (Ülgener, 2006b:29). Bu tanım çerçevesinde iktisat ahlakı “madde, çevre ve zamana karşı mesafelenmenin ölçü ve sınırlarını düzenleyici normatif kurallar olarak” devreye girer (a.e.:30). Ülgener iktisat zihniyetinin tanımını ise en uygun haliye şu şekilde yapmaktadır: “İktisat süje ve şulelerinin (ister üretici, ister tüketici veya yönetici olsun) benimsedikleri hareket ve davranış normlarının söz ve deyim halinde ve çoğunlukla telkin yolu açıklanışı ... değer hükümleri, tercih ve eğilimler toplamı” (Ülgener, 2006c:14).

---

<sup>1</sup> Ülgener genel anlamda Doğu (İslam) toplumlarını incelediği halde nadiren Türk-İslam Medeniyeti üzerinden tartışmalarını yürütmektedir. İslam Medeniyeti'nin içindeki unsurlar arasındaki farklılıklara Ülgener'in çalışmalarında yer verilmediği söylenebilir.

Burada tanımlanan farkın önemli noktası iktisat ahlakı ile zihniyetinin arasındaki gerilimin tam bir zıtlık ifade etmemesinde yatar. Gerçek olan ile normatif olan arasındaki farkın anlaşılmasının zihniyet analizinde yanlış değerlendirmeler doğurabileceğine dair uyarıda bulunan Ülgener iktisat zihniyetini “fiil ve hareketimizin iç ve öz malı” olarak, iktisat ahlakını ise “belli bir hareket kuralının takipçi, yerine göre emredici faktörü olarak davranışımızın üstünde ve karşısında” olan normlar olarak tanımlar (a.e.:17). Ancak, aşağıdaki tartışmaların göstereceği gibi, iktisat zihniyetinde hakim olan davranış ve eğilimler iktisat ahlakının temellerinden büsbütün ayrıştırmamakta, hatta kimi hallerde meşruiyetini bu normlardan alabilmektedir<sup>2</sup>. İkinci bir önemli nokta ise Doğu medeniyetine hakim olan iktisat ahlakının, çözülme devri zihniyetinde büründüğü şeklin doğrudan doğruya bir bozulma olarak ele alınmamış olmasıdır. Ülgener’in ahlak telakkilerinin altyapısı olarak tanımladığı *temel kıymetler* kavramı, Doğu medeniyetine dair çalışmalarda sıkça vurgulanan ‘bozulma’ temasının Ülgener’de farklı bir yönden ele alındığını gösterir. Temel kıymetlerin “çoğu skolastik düşünceden, ilahiyat sistemlerinden daha eskidir. Hatta o sistemlerle başka kalıplara dökülmek istedikleri hallerde bile varlıklarını eninde sonunda duyurmaktan geri kalmayacaklardır” (Ülgener, 2006a:59). Diğer bir deyişle Doğu’da hakim olan iktisat ahlakı, çözülme devrini doğuran maddi koşullar ortaya çıkınca ön plana geçecek olan kimi öğeleri daha başta içinde barındırmaktadır.

Zihniyet araştırmalarında kullandığı kaynaklara gelindiğinde Ülgener’in üç temel kıstası göz önünde bulundurduğu görülmektedir. Bunlardan birincisi, toplumda derin izler bırakan somut vakaların öne çıktığı halk edebiyatı yerine çağın genel havasını yansıttığını düşündüğü divan edebiyatını kullanmanın gerekliliğidir. Bunun yanında dogma düzeyinde kalmayıp ‘taban’a uzanmış olmasından dolayı nasihatnameler, pendnameler, ve mesneviler Ülgener açısından, ayrıcalıklı bir azınlığın okuyup anlayabildiği te-

---

<sup>2</sup> Ülgener’in ifade etmeye çalıştığı bu farklılık Weber’in Protestan etiğine dair çalışmasında da, daha belirsiz kavramlarla ifade edilmekle birlikte, mevcuttur. Benzer ahlaki düsturların farklı dogmatik kaynaklara dayanabileceğini belirten Weber bu dogmalar ve ahlak teorilerden ziyade çalışmalarında bunların bireyin pratikteki davranışlarına olan yansımaları üzerinde duracağını ifade eder (Weber, 2001:55).

mel kaynaklara nazaran daha öncelikli kaynakları oluşturmaktadır<sup>3</sup>. Bir üçüncü kıstas, kullanılan kaynakların ait olduğu dönemlerle ilişkilidir. Buna göre kaynakların bir kısmının zihniyetin yoğunlaşma döneminden seçilmesi, henüz oturmamış bir yapıdaki kararsızlığı ve tarafsız olma çabasını ortaya çıkarmakta<sup>4</sup>; son dönemlere ait kaynaklarda zihniyetin katılaştığını ve kullanılan kavramların geçmişe referanslarının belirsizleştiğini göstermek açısından önem kazanmaktadır<sup>5</sup>. Erken ve geç döneme ait kaynak tercihi Ülgener'e göre zihniyet dünyasının hem ahlaki kökenleriyle ilişkisini, hem de kırılma sonrası nasıl bir yön aldığını göstermesi açısından önemlidir.

### 3. İktisadi Çözülme ve Darlık Buhranları

Ülgener, çözülme devrinin temel özelliklerinden birini iktisat ahlakı ile iktisat zihniyeti arasındaki gerilimin belirginleşmesi olarak görür. Buna göre, altta temel değerleri ile ortaçağlaşmış bir dünyanın iktisat ahlakı, üstte ise bu ahlaki temel üzerine oturacak olan çözülme devri zihniyeti hakimdir. Geçim yollarının tıkanması ile birlikte ahlak dışı kazanç yollarına yönelimin artması ve bunun karşısında ahlakçıların daha sert ve müsamahasız hale gelmesinin izi, normların ahlak tarihi boyunca tekrar tekrar dile getirilmesinde bulunabilir.

İktisat zihniyetindeki dönüşümü analiz ederken Ülgener'in temel aldığı birim esnaf topluluklarıdır<sup>6</sup>. On ikinci ve on üçüncü yüzyıllardaki çal-

<sup>3</sup> Örneğin Ülgener, Hacı Bektaş ve Celaleddin Rumi gibi isimlerin yapıtlarını, bu isimler geniş kitleleri etkileyebildikleri için, kısıtlı bir çevrenin doktrin tartışmalarına kaynaklık eden Gazali veya Muhyiddin Arabi gibi İslam düşünürlerinin yapıtlarına tercih ettiğini söyler (Ülgener, 2006b:152-153).

<sup>4</sup> Ülgener'in erken döneme dair verdiği örnek Mevlana'nın *Mesnevi*'de 'aslan ve av hayvanlarına dair tartışma' kısmında teslimiyet ile çalışma (sa'y) arasındaki gidip gelişidir (Ülgener, 2006b:100-101).

<sup>5</sup> Ülgener bu noktaya ilişkin olarak Weber'in, Benjamin Franklin'in "vakit nakittir" düsturunun bulunduğu ünlü broşürü kendisine kaynak olarak seçmesini verir (Ülgener, 2006b:154-155). Weber Protestan etiği üzerine yaptığı çalışmanın başlarında uzun bir alıntı yaptığı Benjamin'in bu metninin dinsel dogmalardan ve peşin hükümlerden bağımsız olduğunu ve kapitalizmin ruhunu en saf anlamıyla ortaya koyduğunu ifade eder (Weber, 2001:14).

<sup>6</sup> Çözülme devri zihniyetinin sınıflı toplumun devamını sağladığını analizlerinde sıkça ifade etmesine ve 'esnaf' kelimesi ile 'sınıf' kelimesinin aynı kökten geldiğini hatırlatmasına rağmen (Ülgener, 2006a:33) Ülgener, Weberci çizgi ile paralel olarak, sınıf merkezli bir analiz yapmaktan kaçınır.

kantılı dönemlerde ‘yarı hamasi, yarı dini bağlarla’ bir tür ‘kader ortaklığı’ kuran esnaf toplulukları<sup>7</sup>, ortaçağ iktisat zihniyetinin temel çizgilerini en belirgin şekilde temsil eden gruplar olarak Ülgener’in analizlerinde başat bir rol oynar. Başlarda bahadırılık ve cengaverlik karakteri taşıyan ve merkezi otoritenin kurulmadığı dönemlerde siyasi bir kimlik taşıyan bu topluluklar<sup>8</sup> zaman içerisinde bu özelliklerini kaybetmiş, önceleri bahadırılığı ‘insan-ı kamil’ anlayışında merkeze oturtmalarına rağmen çözülme devri ile birlikte münzeviliği öne çıkarmışlardır. Ortaçağ ahlakına hakim olan kanaatkarlık ve gelenekçilik esnaf topluluklarıyla sınırlı kalmamış, farklı sınıflarca farklı hareket noktalarına istinaden de olsa benimsenmiştir. Daha sonra görüleceği gibi bu ahlaki yapı daha sonraları ‘sınıflı’ bir ‘tüketim toplumu’ yaratacaktır.

Ülgener’in betimlemeye çalıştığı katılma, kurumsallaşmanın yarattığı bir hantallaşmadan ziyade ticaret yollarındaki değişimin kazanç yollarını kapatması sonrasında esnaf topluluklarının, çıkarları doğrultusunda dışa kapanmaya yüz tutmaları üzerinden ele alınır. Yukarıda tanımlanan iktisadi faaliyet tanımını göz önünde bulunduran Ülgener, madde, mekan, ve zamanla kurulan ilişkinin ortaçağ iktisat ahlakındaki ifadelerinin, madde ile birey arasında aşılabilen bir mesafe, yakın komşuluk harici ilişkilerde kısıtlama ve geleceğe dair kaygı duymanın engellenmesi şeklinde tezahür ettiğini söyler.

Weber’de tanımını ‘mistik-kontemplatif’ ve ‘aktif-riyazetçi (ascetic)’ din anlayışı olarak bulduğunu söylediği maddeye karşı yaklaşım biçiminin, İslam kültüründeki karşılığının maddeyi aşağılık gören görüş ile yanlışlığı maddede değil, maddeye duyulan ilgide gören görüş arasında bulunduğunu söyler (Ülgener, 2006b:33-34). Bu zıtlık tam ifadesini *rind-zahid kavgasında* bulur: “Biri gevşekliğin ve iç huzurunun, öbürü çalışıp yaratma-

---

<sup>7</sup> On ikinci ve on üçüncü yüzyıllarda yaşandığını ifade ettiği ve esnaf topluluklarında kapanmaya yol açtığını söylediği çalkantılı dönem muhtemelen, sık sık referans verdiği Köprülü’nün bu dönemin Anadolu’suna dair anlatılarından referansını almaktadır. Köprülü, Osmanlı’nın kurulması öncesinde Selçuklu’nun dağılmaya başlaması ile beraber beyliklerin oluşumunun ve Moğol istilasından kaçışın yarattığı Anadolu’da yaşanan göçlerin, sonrasında kurulacak olan imparatorluğun iktisadi ve düşünsel temellerini atan nüfusu bu topraklara taşıdığını savunur (Köprülü, 1992).

<sup>8</sup> Ülgener’in esnaf topluluklarının bu yönüne dair verdiği örnek mesleğe yeni katılanlara sembolik olarak kılıç ve silah verilmesidir (Ülgener, 2006a:68n).

nın -riyazetin- timsali” (a.e.:101n). Çözülme devrinin öne çıkardığı değer mistik-kontemplatif görüştür. Mekansal anlamda getirilen kısıtların temel sebebi ise soyguncular ve diğer etkenlerden kaynaklanan güvensizliktir. Zaman kısıtını doğuran sebebe gelince Ülgener bunu üretim tekniklerinin yetersizliğine bağlamaktadır. Kapitalizm eleştirilerinin çoğunda pre-kapitalist toplumların ‘bir huzur ve sükun dünyası’ olarak tanımlanmasını eleştiren Ülgener, “teknik seviyenin ve iş bölümünün geriliği nispetinde iktisadi hayatın dış tesirlere ve onların doğurduğu sarsıntılara açık bulunduğu” söyler (Ülgener, 2006d:16). Bu durum zincirleme bir reaksiyon meydana getirir. İhtiyacın genişlemesine karşın üretimin artmaması fiyat artışını ve devamında talep eksikliğini ve sürüm azlığını doğurarak müzmin bir depresyon hali yaratır (a.e.:39-41)<sup>9</sup>. Bu durumun ahlak telakkilerinden çekip çıkardığı ve çözülme devri zihniyetine dikte ettiği karşılığı insanı “asıl lüzumlu ve faydalı meşguliyet nevilerinden (bilhassa ibadetten) alıkoymamak için, iktisadi faaliyeti içinde yaşanan anın -“bugün”ün- ihtiyaç ölçüsüne uydurmak” olmuştur (Ülgener, 2006a:80). Bütün bunların sonucunda, genel olarak ‘yabancılar’la ilişkiyi gerektiren bir faaliyet olduğu için ticarete şüpheye bakan, gelişmeye açık olmayan durgun havasıyla zannati ön plana çıkaran, rekabeti yasaklayan, gedik usulünü uygulayan ve mesleğin babadan oğula geçmesini ahlaki bir değer olarak tanımlayıp sağlama alan bir zihniyet ortaya çıkar.

Ülgener kazanç biçimlerinin değişimini anlatmak için iktisadi faaliyetleri dört gruba ayırır. Bunlardan birincisini, ‘normal’ kazanç biçimleri olarak tanımlar ve çiftçiliği, esnafılığı, tüccarlığı ve sarraflığı bu gruba koyar. İkinci grup vergi vb. yollarla aşağı tabakanın istismarı üzerine kurulu siyasi kazançlar ve rantlardan meydana gelir. Üçüncü grupta baskın, soygunculuk ve dolandırıcılık gibi faaliyetler bulunur. Son olarak ise simya, define avcılığı ve sihirbazlık gibi ‘hayal mahsulü’ kazançlar gelir. Birinci gruptan sonuncu gruba geldikçe ‘normal’ kazanç biçimlerinden uzaklaşıldığını söyleyen Ülgener, Batı Avrupa’da on altıncı yüzyılla birlikte birinci gruptaki faaliyet

---

<sup>9</sup> Ülgener, Doğu toplumları göz önünde bulundurulduğunda bunları öngördüğünü söylediği İbn Haldun’un, “Ümran ve medeniyetin sonu açlık ve darlıktır” derken tüketim-odaklı (istihlakçı) rant kapitalizminin son çağlarını yaşıyor olduğunu ve üretimin artmasını sağlayacak teknik gelişmelerin gerçekleşebileceğini tahmin edemediğini söyler (Ülgener, 2006d:46).



alanlarına doğru bir yönelim bulunmaktayken Doğu toplumlarında ‘normal’den giderek uzaklaşılın kazanç biçimlerine geçildiğini söyler (a.e.:165-166)<sup>10</sup>. Ticaret yollarının değişiminin yarattığı kayıpların, Batı’nın diğer bir kazanç kaynağı olduğunu söylediği ‘müstemleke soygunculuğu’nun da Doğu söz konusu olduğunda mevcut olmadığı için, içeriden kapatılmaya çalışıldığını, deniz ticaretinin önünde ‘şarklı psikolojisi’nin engel teşkil etmesinin ve kara ticaretinin hem soygunlar, hem de vergi vb. gibi siyasi istismlardan dolayı masraflı hale gelmesinin ise iktisadi muvazenesizliğin ‘müzmin sebepleri’nin ‘hızlandırıcı ve tamamlayıcı faktörler’i olduğunu ifade eder.

#### 4. Tasavvufu İki Akım ve Çözülme Zihniyeti

Ülgener İslam’ın kuruluşunu tamamlayıp tasavvufu açılmasının toplumun tavanı ile tabanı arasındaki ayrımı belirginleştirdiğini söyler. Weber’in Protestanlık’a dair görüşlerini İslam’ın ilk dönemindeki zihniyetle karşılaştırdığı tartışmalarda Ülgener’in erken dönem İslam’ın, erken Hıristiyanlık’la karşılaştırıldığında burjuva iktisat zihniyetine daha yakın öğeler taşıdığını düşündüğü görülür<sup>11</sup>. İslam’ın tasavvufu açılışı ise, Ülgener’in genel yaklaşımına paralel olarak, doğrudan doğruya düşünsel bir olgunun ortaya çıkışı ve bunun zihniyete yansımından ziyade, yine herhangi bir belirleyici öğeye başvurmaksızın, buhranlar, güvensizlik ve savaşlar gibi maddi koşullarla iç içe ele alınmaktadır. Bunu sonucu, ilk İslam’ın tanımadığı ‘otorite’ ve ‘gelenek’ faktörlerinin öne çıkması olarak tanımlanır. Bu

---

<sup>10</sup> Ülgener’in bahsettiği Batı’daki bu değişim Weber’deki akılcılaşıma tartışmalarının yansımasıdır. Weber bu değişimi doğrudan doğruya akıl yoluyla ulaşılan Hegelci bir teleoloji yerine ahlaki müeyyidelerdeki değişimin maddi alanda meydana getirdiği beklenmeyen bir sonucu olarak ele alır. Örnek olarak sihir (*magic*) ile ilgili tartışmasında Weber, rahibi ‘sonsuz hayatın anahtarını elinde tutan bir sihirbaz’ olarak gören Katolik inancının aksine Kalvinist görüşün insana böyle bir rahatlık tanımadığını, onu hayat boyu çalışmaya mahkum ettiğini, bu durumun sihri kurtuluşun (*salvation*) bir aracı olmaktan men ettiğini ve akılcılaşımayı beraberinde getirdiğini söyler (Weber, 2001:71). ‘Beklenmeyen sonuçlar’ (*unintended consequences*) konusunda Weber’in yaklaşımını paylaşan Ülgener’in, bilim tarihi tartışmalarında da önemli bir yer tutan bu tartışma konusundaki tutumu nettir: “Aslına bakılırsa, her nazariyenin ... dini-teolojik dünya görüşüne kadar derinleşen iptidai ve belki “*préscientifique*” mebdeleri olabilir ve olmuştur” (Ülgener, 2006d:26).

<sup>11</sup> Ülgener’in Weber’e getirdiği en temel eleştiri, kendi ‘ideal tipler’ metodunu İslam’ı analiz ederken uygulamamış olmasıdır. Ülgener bu durumu Weber’in Doğu’ya bakarken asıl hedefinin Batı medeniyetini tanımlamak olmasıyla, yani ‘sınırlı bir maksat’a bağlanıp kalmasıyla açıklar (Ülgener, 2006b:57).

faktörlerin hakim olduğu tasavvufun iki ucundan ilki, nihilizme varan batını (heterodoks) öğretiler, ikincisi ise iş ve çalışma ahlakı açısından Kalvinizm'e yakın olan Melamilik'tir. Bu ikinci öğreti "zıkr ve ayinden çok felsefe ve irfan tarafına ağırlık verdiği için" tabana yayılamamış ve geri planda kalmıştır (Ülgener, 2006b:110). Buna karşın batını öğretiler geniş kitlelerce kabul görmüş ve esnaf topluluklarında hakim görüş halini almışlardır.

Bununla birlikte Ülgener tasavvufun bu kolunu şark fatalizmini doğrudan meşrulaştıran öğretiler olarak görmez. Bunların taşraya yayılması ile birlikte özlerini büyük oranda yitirdiklerini ve kendi yapılarındaki kimi öğeler geri plana itilirken diğer bazılarının, ticaret yollarının değişmesi, güvensiz ortam, vb. etkenler sonucu öne çıkarak *status quo*'yu savunan, madde düşkünü, çalışmadan yaşayabilmeyi nihai hedef olarak gören bir zihniyeti doğurduğunu savunur. Bu eğilimler bir tür 'ruhani derebeylik'in ortaya çıkmasını ve üst tabakaların konumlarını korumak adına çalışmayı hor gözle bakan görüşleri savunmasını -ki yukarıda ele alınan rind-zahid kavgasından anlaşılabilir gibi bunlar, çözülme ile beraber yoktan var olan değerler değil, 'ilahiyat sistemlerinden bile eski olan' ve iktisat ahlakında zaten bir şekilde yeri olan değerlerdir- doğurmuş, alt tabaka üyeleri ise kısıtlı mobilite olanaklarından dolayı kendilerine bir tarikat bulmak ve uzun vadede loncalarda yer edinmek adına bu grupların öğretilerini savunmaya başlamış, karşılıklı etkenler birbirini güçlendirip yaygınlaştırdıkça bunlar çözülme devri iktisat zihniyetinin değişmez değerleri haline gelmişlerdir.

Bu dönüşüm iktisat zihniyetinde asıl ve neseble övünüşü öne çıkaran, çalışmak yerine ağalık ve ululuk peşinde koşan, ve 'pirsiz' olmayı hakir gören soyluluk hevesi olarak katılaştır (Ülgener, 2006a:137-143). İktisat zihniyetinin ikinci bir temel niteliği ise altın ve gümüş tutkusudur ki Ülgener bunun kapitalist para hırsıyla karıştırılmaması gerektiğini söyler. "Para da mal gibi, henüz iktisadi-rasyonel zihniyetin değil, içtimai-politik kıymetlerin, bilhassa gösteriş ve ihtişam hevesinin emrindedir. Başka bir tabirle, mutad manada emtia ve hizmet alışverişine vasıta olmaktan ziyade, paye ve itibarın (sosyal prestijin) tedavülünü kolaylaştıran bir aletten ibarettir" (Ül-

gener, 2006a:155-156)<sup>12</sup>. Ülgener'e göre bu durum, Batı'dan çok önce Doğu toplumlarında ortaya çıkmasına rağmen para ekonomisinin gelişmemesine ve merkantil iktisat rejiminin oluşmamasına sebep olmuştur. Ayrıca Ülgener, buradaki zihniyetin günümüze, bireysel tasarrufun sermaye piyasasına çekilememesi, üretim araçlarının şahsileştirilmesi, gelirin dolgun parçasının tasarruftan koparılıp pahalı ve gösterişli mallara yönlendirilmesi, yani sayı ve rakama dair soyut bir bilincin iktisadi alanda gelişmemesi şeklinde yansıdığını söyler (Ülgener, 2006c:51-54).

##### 5. Bir Değerlendirme

Ülgener'in zihniyet analizi çalışmalarının sık bir değerlendirmesi bunları en sık referans olarak Namık Kemal'in ünlü *Renan Savunması*'nin gösterildiği, İslam'ın Doğu medeniyetinin gelişmesinin önünde engel teşkil etmediğine yönelik tepkisel çabaların bir devamı olarak yaftalayabilir. Ancak daha derine inildiğinde Ülgener'in çalışmalarını böyle bir hedef doğrultusunda yürütmediği görülür. Weber'in Protestan etiği üzerine yaptığı çalışmadaki yöntemi büyük bir tutarlılıkla uygulayan Ülgener zihniyet analizlerine hakim olan şematik yaklaşımlardan sakınmaya özen gösterir. Öte yandan maddi koşulları merkeze koyan ve genel olarak mekanik ve ekonomistik Marksizm yorumları üzerine oturtulmuş çalışmaların aksine zihniyetin tarihsel süreçlerde etkin bir rolü olabileceğini göstermek Ülgener'in temel amacıdır. Sebep sonuç arasında keskin ayrımlardan kaçınan yaklaşımını *acausal görüş* olarak tanımlayan Ülgener, “[t]arih sırası ile öncelik ve sonralığı değil, ancak yanyanalığı” tespit etmenin mümkün olabildiğini savunur (a.e.:19).

Weber'in yönteminin neredeyse bütünüyle sadık bir uygulayıcısı olan Ülgener, Protestan etiği çalışmasında Weber'in dinin kapitalist zihniyetin oluşumunda tek unsur olmadığını belirtmek için kullandığı *mit beteiligt* ifadesinin Talcott Parson'ın yaptığı İngilizce çeviride atlanmasının bu çalışmanın anlaşılmasına engel teşkil ettiğini belirtir ve bu önemli noktayı belirtmek için kendi çalışmalarında ‘başka faktörlerle beraber’ ifadesini kul-

---

<sup>12</sup> Ülgener'e göre çözümlenme devrinde servet politik bir kategoridir ve “kazanılması gibi, harcanması ve tüketilmesi de yine birinci planda siyasetle alakalıdır”; zira “siyasete atlanlar için günün birinde başa gelecek bir müsibeti hiç olmazsa mal ve para ile savup kurtulmak” birincil kaygıdır (Ülgener, 2006a:233).

landığını söyler (Ülgener, 2006b:14n). Bu nokta Ülgener'in 'altyapı-üstyapı' ikiliğine bakışını ortaya koyması açısından önemlidir. Ülgener'in *Zihniyet ve Din* çalışmasında altyapı ve üstyapı arasındaki ilişkiyi daha net kavramlarla tartışmasına karşın *İktisadi Çözülme* kitabında daha belirsiz bir dil kullandığı söylenebilir. Bu ikinci çalışmada ahlak ve zihniyete dair değerlendirmelerde öğelerin "sath üstüne sıralanan ['siyasi-politik veçheler', 'iktisadi-mali karakter', ve 'teşebbüs formları' gibi] şekil ve kalıpların altındaki hayat ve cemiyet anlayışı" olarak ifade edildiği görülür (Ülgener, 2006a: 21). Ancak aynı çalışmada "sınıf ve tabaka nizamının ... devrin ahlak telakkilerine ... bir nevi altyapı vazifesi" gördüklerini de ifade etmektedir (a.e.:59). Buna rağmen, 'sath üstü müesseseler'in altındaki 'ruh ve zihniyet dünyası'na yaptığı vurgu (a.e.:23), ahlak ve zihniyeti yapısal nitelikler olarak görmeye daha yatkın olduğunu göstermektedir. Buradaki önemli nokta doğrudan doğruya İslam'ı merkeze alan bir yolun izlenmiyor olmasıdır. Özellikle İslam'ın ilk dönemlerinde liberal-fertçi görüşler barındırdığını ve Hristiyanlıkta böyle bir durumun mevcut olmadığını tartıştığı noktalar olmasına rağmen Ülgener'in genel olarak dinlerin oluşturucu (*constitutive*) niteliğinden ziyade kitlelere yayılmasını kolaylaştırıcı -işlevsel- yönlerini göz önünde bulundurduğu söylenebilir. Zira İslam'la ilgili tartışmalarda, Kuran'daki ayetlerde dahi yansımaları görülen liberal-fertçi görüşü destekleyici ifadelerin temelinde, tüccar bir kavim arasında ortaya çıkan bu dinin kendini benimsetmek için bu toplumdaki 'dilde ve kafada' yer edebilecek kavramları kullanmasının yattığını söyler (Ülgener, 2006b:72-73). Teolojik referanslarla da gerekçelendirilebilir olmasına rağmen, kutsal kabul edilen bir metnin yapısını sosyolojik bakımdan analiz etmesi bakımından ilginç bir tespittir bu.

Sonuç olarak Ülgener'in analizi dinden ziyade ahlak ve zihniyeti ön plana çıkarır. Çalışmalarında altyapı-üstyapı ikiliğini bir kategori olarak kabul etmediği, hem iktisadi muvazenesizliğin özelliklerini, hem de çözülme devri zihniyetinde kökleriyle ilişkilerini yitirerek farklı bir şekle bürünen değerleri Doğu toplumunu şekillendiren yapısal özellikler ('temelli sebepler') olarak ele aldığı görülür. Diğer bir deyişle ne belirlenimci bir yaklaşımı, ne de sebep-sonuç ilişkileri üzerine kurulu bir tarih görüşünü savunur. Kendi deyişiyle "en doğrusu zincirin ilk halkasını bulmak veya herşeyi oradan baş-

latmak gibi bir imkansızın peşinde koşmaktan mümkün olduğu kadar uzak durmaktır” (a.e.:141).

### **Kaynakça**

- Azman, Ayşe ve Yetim, Nalan, “Bir Entellektüelin Yüz Çizgileri: Sabri F. Ülgener”; *Doğu Batı*, 2006, Sayı 36
- Köprülü, Mehmet Fuat, *The Origins of the Ottoman Empire*; çev. Gary Leiser; State University of New York Press, Albany, 1992
- Mardin, Şerif, “Türkiye’de İktisadi Düşüncenin Gelişmesi (1838-1918)”, Şerif Mardin, *Siyasal ve Sosyal Bilimler* içinde, İletişim, İstanbul
- Özgiraz, Ahmet, *Sabri F. Ülgener’de Zihniyet Analizi*; A Yayınevi, Ankara, 2000
- Sayar, Ahmet Güner, “İktisadi Liberalizm Karşısında Sabri F. Ülgener”, *Doğu Batı*, 2006, Sayı 36
- Ülgener, Sabri F., *İktisadi Çözülmenin Ahlak ve Zihniyet Dünyası: Fikir ve Sanat Tarihi Boyu Akisleri ile bir Portre Denemesi*, Derin Yayınları, İstanbul, 2006a
- Ülgener, Sabri F., *Zihniyet ve Din: İslam, Tasavvuf ve Çözülme Devri İktisat Ahlakı*, Derin Yayınları, İstanbul, 2006b
- Ülgener, Sabri F., *Zihniyet, Aydınlar ve İzm’ler*; Derin Yayınları, İstanbul, 2006c
- Ülgener, Sabri F., *Tarihte Darlık Buhranları ve İktisadi Muvazenesizlik Meselesi*; Derin Yayınları, İstanbul, 2006d
- Weber, Max, *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*; çev. Talcott Parsons, Routledge, 2001

## **BİR YEREL YÖNETİM BANKASI OLARAK İLBANK'IN FİNANSAL YAPISININ İNCE- LENMESİ**

**Hakan YAŞ\***

### **ÖZET**

5393 sayılı Kanun başta olmak üzere, Türkiye'deki belediyelere pek çok yasal düzenlemeyle çok geniş görevler yüklenmiştir. Belediyelerin, bu görevler için gerekli finansman gereksinimlerinin karşılanması oldukça önem taşımaktadır. İlgili mevzuata göre belediyeler iç ve dış borçlanma yapabilmektedirler. Belediyelerin genel eğilimlerine resmi veriler kapsamında bakıldığında iç borçlanmada başvurdukları en önemli finansman kaynağı İller Bankası'dır. O nedenle, İlbank'ın sağlıklı bir finansal güç taşıması önem kazanmaktadır. Bu çalışmada, öncelikle Türkiye'deki belediyelerin finansman ihtiyacının karşılanmasında İlbank'ın rolünün ne derecede önemli olduğu ele alınmıştır. Ardından, İlbank'ın finansal tabloları incelenmiş ve belediyelerin finansmanını etkileyebilecek düzeyde bir sorun taşıyıp taşımadıkları araştırılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** İlbank, belediyelerin borçlanması, mali analiz

---

\* Yrd. Doç. Dr., Trakya Üniversitesi Havsa Meslek Yüksekokulu Maliye Programı Öğretim Üyesi hakanyas@trakya.edu.tr

## **ANALYSING THE FINANCIAL STATUS OF ILBANK AS BEING A LOCAL GOVERNMENT BANK**

### **ABSTRACT**

Comprehensive responsibilities are devoted to Turkish municipalities by many legislations such as Law No. 5393. Meeting the financial needs of municipalities required for these responsibilities is crucial. According to related legislation, municipalities may borrow both internally and externally. Taking into consideration the official data on municipal revenue İlbank is the principal source of financing in terms of internal borrowing. Therefore, İlbank is important to have a robust financial structure. In this paper, it is firstly studied that to what extent the role of İlbank in supplying the financial demands is significant. Thus, the financial statements of the Bank are analyzed and it is sought whether the financial statements have matter to the extent that these may affect finance of municipalities.

**Keywords:** İlbank, municipal borrowing, financial analysis

## 1. Giriş

Belediyelerin öz gelirler, yönetimler arası mali transferler ve borçlanma gelirleri olarak üç tür finansman kaynağı bulunmaktadır (Alm and Indrawati, 2004: 238).

Belediyelerin vergi gelirleri ile harcamalara katılma payı ve uygulayacakları ücretler öz gelirleri arasında yer almaktadır. Öz gelirlerin toplam gelirler içerisindeki payı Amerika Birleşik Devletleri'nde yaklaşık yüzde 50 ve Avrupa'da yaklaşık yüzde 40 civarındadır (Mello, 2000: 370).

Gelirler içerisinde en önemli finansman kaynağı ise merkezi yönetimden yerel yönetimlere doğru gerçekleşen yönetimler arası mali transferlerdir. Örneğin, Amerika'da bazı bölgelerde mali transferler belediye gelirlerinin yaklaşık olarak yüzde 40'ını oluşturmaktadır. (Ingram and Hong, 2010: 6-7) Avrupa'da ise bu oran yüzde 50 civarındadır.

Borçlanmaya ise yerel yönetim harcamalarının öz gelirler ve yönetimler arası mali transferlerle karşılanamaması nedeniyle başvurulmaktadır (Boex, 2001: 7). Yerel yönetimlerin borçlanma kaynakları merkezi yönetim tarafından oluşturulmuş borç fonu, sermaye piyasaları, ticari bankalar ve yerel yönetim bankalarıdır. Yerel yönetim bankaları merkezi yönetim sorumluluğunda ve uzmanlık alanı, yerel yönetimlere yatırım projeleri için kaynak sağlamak olan ve bu hizmete ilişkin diğer bir takım hizmetler de veren kuruluşlardır. (Gündüz, 2008: 48-50) Türkiye'de yerel yönetim bankası olarak faaliyet gösteren tek banka olan İbank 1933'ten bu yana çeşitli adlar altında varlığını sürdürmektedir. Kuruluş kanununa göre; bir kalkınma ve yatırım bankası olan İbank'ın kredi verme yanında, belediyeler başta olmak üzere yerel yönetimlere teknik destek de sağlama görevi bulunmaktadır.

Dünya'daki yerel yönetimlerin borçlanma yoluyla elde ettikleri finansman kaynaklarına bakıldığında; Avrupa Birliği'nde yerel yönetimlerin borçlanma gelirlerinin bütçe içerisindeki payının ortalama yüzde 5 (Dexia Credit Local, 2002: 57) civarında olduğu, Amerika'da ise bu oranın yüzde 10 (Mello, 2000: 370) civarında olduğu görülmektedir.

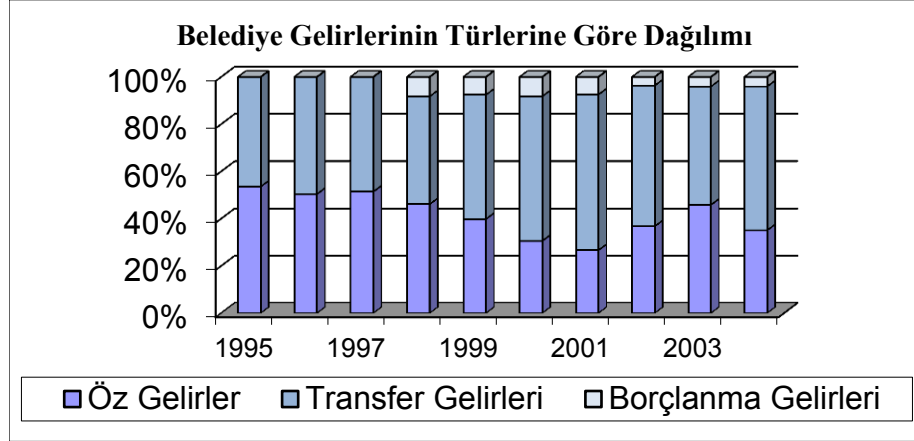


Türkiye’de de bu tür bir sınıflandırma yapabilmek mümkündür. Türkiye’deki belediyelerin gelir türleriyle birlikte görev ve harcama sorumluluklarına da kısaca değinmek gerekmektedir.

## **2. Türkiye’deki Belediyelerin Görev ve Gelirleri**

Türkiye’de belediyelerin görev ve sorumlulukları 5393 sayılı Kanun’un 14’üncü maddesinde sayılmıştır. Maddenin ilk fıkrasının (a) bendinde belediyelerin zorunlu görevleri (b) bendinde ise zorunlu olmayan görevleri sıralanmıştır. Buna göre kentsel alt yapı, mahalli güvenlik ve acil sağlık hizmetleri, sosyal hizmet ve yardım ile ekonomi ve ticaretin geliştirilmesi gibi hizmetler zorunlu; eğitim hizmeti, sağlık tesisine ilişkin hizmetler ve kültür ve tabiat varlıklarının korunmasına ilişkin hizmetler ise zorunlu olmayan hizmetlerdir.

Bu geniş görev ve yetki tanımına karşılık Türkiye’deki belediyelerin gelirlerinin yeterli olduğu söylenemez. Aynı şekilde, dünyadaki yerel yönetim gelirlerinin görünümü de Türkiye’dekine paraleldir. Yirminci yüzyılın sonundan itibaren merkezi yönetimden alt yönetim birimlerine yetki devri süreci gerçekleşmeye başlamış olup bu sürecin doğal sonucu olarak da yerel yönetimlerin mali yetki ve imkânlarının da artırılması gerekmiştir. Gelişmiş ülkeler sınıflandırmasında yer alan ülkelerde bu süreç daha hızlı ve etkili bir biçimde işlemiş, gelişmekte olan ülkelerde ise yetkiler devredilmiş ancak yerel yönetimlere mali imkânlar aynı hızda tanınmamıştır (Freire, 2001: 5). Türkiye’de belediyelerin gelirlerine bakıldığında, literatüre paralel olarak, öz gelirler, mali transferler ve borçlanma olmak üzere üç ana gelir grubu söz konusudur.



**Şekil 1: Türkiye'deki belediye gelirlerinin türlerine göre dağılımı**

Kaynak: Barış Kurtuluş, **Türkiye'de Belediyelerin Mali Yapısı ve Harcamalarının Finansmanı**, DPT Yayın no: 2692, Temmuz 2006, s.53

Şekil 1'de Türkiye'deki belediyelerin gelirlerinin türlerine göre dağılımı yer almaktadır. Şekil 1'den anlaşılacağı üzere ilgili dönemdeki verilere göre Türkiye'deki belediyelerin gelirlerinin yaklaşık üçte biri öz gelirler, ortalama %4'ü borçlanmalar ve yarisından fazlası ise genel bütçe vergi gelirlerinden (GBVG) ayrılan paylardır. Öz gelirlerinin büyük bir çoğunluğu 2464 sayılı Belediye Gelirleri Kanunu ile belirlenmiş olan belediyelerin kendi gelirlerini kendilerinin belirleme imkânı sadece harçlar, katılma payları ve benzeri ücretlerle sınırlandırılmış olup vergi konması veya oranlarının tespitine ilişkin bir yetki tanınmamıştır. Belediyelerin vergi ve benzeri yükümlülük koymaları Anayasanın 73'üncü maddesiyle engellenmiş olduğu için öz gelirleri harcama sorumluluklarıyla orantılı değildir.

Türkiye'de belediyelerin öz gelirlerinin çoğu 1319 sayılı Emlak Vergisi Kanunu, 2464 sayılı Belediye Gelirleri Kanunu ve 5393 sayılı Belediye Kanunu ile belirlenmiş olup bazı öz gelirleri çeşitli düzenlemelerle de hüküm altına alınmıştır. Bu kapsamda, belediyelerin vergi gelirleri, resim, harç, katılma payları, faiz ve ceza gelirleri, bağışlar, taşınır ve taşınmaz mal gelirleri ile her türlü girişim, iştirak ve faaliyetler karşılığı sağlanacak gelirleri öz gelirleri arasında sayılabilir.

Mali transferler Türkiye'deki belediyelerin en önemli gelir kalemidir. Merkezi yönetim tarafından gerçekleştirilen mali transferler 5779 sayılı Kanun'la belli kıstaslara bağlanmıştır. Buradaki en önemli kıstas, mali transferlerin dağıtımında yüzde 80'lik bir ağırlığa sahip olan nüfustur. Türkiye'deki toplam 2.950 adet belediyenin 16'sı büyükşehir, 65'i il, 143'ü büyükşehir ilçe, 749'u ilçe ve 1.977'si ise belde belediyesidir. Nüfusu 5.000'in altında olan belediye sayısı 2.058 ve 2.000'in altında olan belediye sayısı da 1.023'tür. (MİGM, 2012) Başka bir ifadeyle belediyelerin yüzde 70'inin nüfusu 5.000'in, yüzde 35'inin nüfusu da 2.000'in altında yer almaktadır. GBVG dağıtım kıstaslarıyla nüfus verileri örtüştürüldüğünde, Türkiye'deki belediyelerin yaklaşık dörtte üçünün nüfusu beş binden az olup bu belediyelerin en önemli gelirlerinin yüzde 80'i nüfus koşuluna bağlı olduğundan gelirleri diğer belediyelere kıyasla düşük kalmaktadır.

İlgili mevzuata göre, belediyelerin gelir elde etme açısından en özgür bırakıldıkları alan borçlanma gelirleri olmaktadır. 5393 sayılı Belediye Kanunu ve 5216 sayılı Büyükşehir Belediye Kanunu borçlanmayı ayrı bir bölümde düzenlemiştir. Belediyelerin borçlanma yoluyla finansman kaynağı bulabilmeleri meclis kararına bırakılmıştır. Ayrıca, dış borçlanma yoluyla finansman elde etmek isteyen belediyeler 4749 sayılı Kamu Finansmanı ve Borç Yönetiminin Düzenlenmesi Hakkında Kanun hükümlerine de tabidir.

**Tablo 1: 2008 – 2012 yılları arasında Türkiye'deki belediyelerin borçlanma miktarlarının bütçeleri içerisindeki payı (Milyon TL)<sup>1</sup>**

	2008	2009	2010	2011	2012
Aktif büyüklüğü	128.016	152.862	143.861	162.206	186.535
Borçlanma miktarı	3.884	4.010	8.073	-1.085	3.351
Pay	%3,03	%2,62	%5,61	0	%1,8

<sup>1</sup>Maliye Bakanlığı Muhasebat Genel Müdürlüğü'nün [https://portal.muhasebat.gov.tr/mgmportal/faces/khb\\_yeni](https://portal.muhasebat.gov.tr/mgmportal/faces/khb_yeni) adresinde yayınladığı 2007, 2008, 2009, 2010, 2011 ve 2012 yıllarına ait Kamu Hesapları Bülteni verilerinden derlenerek hazırlanmıştır. Borçlanma miktarları hesaplanırken, ilgili yılın kısa ve uzun vadeli yabancı kaynaklar hesapları toplamı ile bir önceki yılın kısa ve uzun vadeli yabancı kaynaklar hesapları toplamı arasındaki fark bulunmuştur. 2011 yılının ayrıntısına bakıldığında, belediyelerin uzun vadeli yabancı kaynaklarında azalış olduğu ve böylece, borç stokunun azaldığı tespit edilmiştir. Bu nedenle ilgili yılda borçlanma miktarının aktif büyüklüğü içindeki payı hesaplanamamıştır.

Tablo 1’den anlaşılacağı üzere, son beş yılda Türkiye’deki belediyelerin, bütçeleri içerisindeki borçlanma miktarının payı yaklaşık olarak ortalama yüzde üç düzeyindedir. 2012 yılında ise borçlanma payı son beş yılın en düşük düzeyindedir. Ayrıca, belediye mali tablolarından anlaşıldığı üzere, bankacılık sistemi üzerinde yoğunlaşma söz konusu olup tahvil ihracı ve benzeri borçlanmalar, mevzuatta yer almasına rağmen uygulamaya geçirilmemiştir.

Türkiye’deki belediyelerin borçlanma gelirlerinin yüzdesel payı oldukça düşük olmakla birlikte, bu oranın Avrupa Birliği’ndeki bazı ülkeler ve diğer ülkelerin borçlanma yüzdeleriyle karşılaştırıldığında AB ortalamalarıyla paralel olduğu ortaya çıkmaktadır.

Belediyelerin borçlanma yoluyla elde ettikleri finansman kaynaklarının toplam içindeki oranı nispeten düşük olmakla birlikte bu oranın ne kadarının İbank’a ait olduğu, araştırmanın konusu açısından önem kazanmaktadır. Bu nedenle, Tablo 2’de belediyelerin toplam borç stoku ile İbank’ın belediyelere kullandırmış olduğu kredi stoku karşılaştırılmıştır.

**Tablo 2: Belediyelerin Borç Stoku İçerisinde İbank Payı (Milyon TL)<sup>2</sup>**

	Belediye		İbank Kredileri <sup>3</sup>	İbank Kredileri / Banka Kredileri	İbank Kredileri / Toplam Borç
	Banka Kredileri	Toplam Borç			
	4.212,16	30.982,80	4.572,35	108,55% <sup>4</sup>	14,76%
	5.515,90	34.992,70	4.949,95	89,74%	14,14%
	5.876,30	43.066,00	5.169,15	87,97%	12,00%
	6.263,43	41.981,08	6.139,29	98,02%	14,62%

Tablo 2’de ilk dikkat çeken husus banka kredileri stokunun ve belediye toplam borç stokunun yıllar itibariyle giderek artış göstermesidir. Tablo-

<sup>2</sup> T.C. Maliye Bakanlığı Muhasebat Genel Müdürlüğü 2010 ve 2011 Genel Yönetim Mali İstatistikleri Bülteni verilerinden yararlanılarak tablolatırılmıştır.

<sup>3</sup> İbank A.Ş. ile gerçekleştirilen elektronik posta yazışmalarından alınan veriler olup 2012 yılına ilişkin bilgi elde edilememiştir.

<sup>4</sup> Bu değer %100’ün üzerinde olmasının, belediyeler konsolide bütçe istatistikleri verilerindeki hesaplama hatasından kaynaklandığı varsayılmaktadır.

dan görüldüğü üzere, belediyelerin toplam borcu içerisinde İlbank'ın payı yıllar itibariyle yüzde 15'i geçememiştir; ancak, belediyelerin banka borç stoklarının içindeki payı da yüzde 90 seviyelerinde seyretmektedir. Belediyelerin banka kredileri borcu, toplam borç içinde yüzde 15 düzeyinde olup her yıl artış göstermektedir. Bu borcun ise yüzde 90'ının İlbank kredileri olması, belediyelerin banka borçlarının içinde İlbank'ın varlığını ortaya koymaktadır.

### 3. İlbank Bilançosunun Analizi

6107 sayılı Kanun'a göre kısaltılmış unvanı İlbank olarak belirlenen Banka'nın amaçlarından ilki, köyler hariç olmak üzere yerel yönetimlerin finansman ihtiyacının karşılanmasıdır. Aynı Kanun'a göre İlbank 5411 sayılı Bankacılık Kanunu'na tâbi bir kalkınma ve yatırım bankası olup mevduat toplayamamaktadır. Ancak, belediyelerin mevduat bankalarından da borçlanabilmeleri, İlbank'ın finansal tablolarının bu bankalarla karşılaştırılmasını gerektirmektedir.

Bir bankanın finansman yapısı ne kadar sağlıklıysa hitap ettiği kesime verdiği hizmet de o derecede etkili ve nitelikli olmaktadır. Bu bağlamda, kurucu kanununa göre bir kalkınma ve yatırım bankası olan İlbank'ın sağlıklı bir finansman yapısının olup olmadığını sorgulamak, nakit akışlarını Banka'nın üzerinden gerçekleştiren ve kredi kullanan belediyeler açısından önemlidir.

Banka bilanço analizlerinde S&P Ratings, RBC ve CAMELS Ratings gibi çeşitli yöntemler kullanılmakta olup (Neghabi vd, 2012: 2545; Crystal vd, 2002: 2) bu analizde CAMELS yöntemi kullanılmıştır. CAMELS yöntemi finansal tabloların sermaye yeterliliği, aktif kalitesi, yönetim kalitesi, getiri ve performans, likidite yeterliliği ile duyarlılık kıstasları açısından incelenmesinden ibaret olup bu kıstasların İngilizce karşılıklarının baş harflerinin birleştirilmesiyle oluşturulan bir kısaltma ile anılmaktadır (Akgüç, 2007: 104-174; Uzunoğlu, 2011: 175). Yöntem şu hususlara dayalı bir değerlendirme gerçekleştirmektedir: (Neghabi vd, 2012: 2546-2547)

- Toplam sermaye ve gerekli kaynaklarla uyumlu olarak sorunlu aktiflerin hacmi ve yapısı,

- Bilanço dışı kalemler, piyasa ve yoğunlaşma riskini içeren bilanço genel yapısı,
- Aktif ve sermaye büyüme deneyimi ve görünümleri,
- Geçmiş getiri performansı, gelecekteki görünüm ve payların dağılımı,
- Düzenleyici gereksinimlerle uyumluluk ve sermaye gereksinimleri,
- Sermaye piyasalarına erişim ve sermaye kaynakları,
- Bu konulara ilişkin etkenleri kontrol etmede yönetimin kabiliyeti.

Banka'nın finansal durumunun tespiti için faaliyet raporlarından elde edilen finansal tabloları dikey ve yatay olarak analiz edilmiştir. Ancak, Banka'nın mevduat toplaması söz konusu olmadığından söz konusu yöntemin "duyarlılık" incelemesi yapılamamıştır. Ayrıca, Banka'nın bilanço dışı yükümlülükleri de analiz kapsamı dışında bırakılmıştır. Sermaye yeterlilik rasyoları ise ilgili dönemde yayımlanan faaliyet raporundan doğrudan alınmış olup ayrıca hesaplama yapılmamıştır.

**Tablo 3: Son 5 Yıllık İlbank Karşılaştırmalı Bilanço Özeti<sup>5</sup>**

(Bin TL)	2008	2009	2010	2011	2012
Likit aktifler	1.379.197	1.613.074	2.839.259	3.438.994	3.496.146
Krediler	5.351.314	6.175.058	6.669.608	7.784.913	8.949.749
İştirakler ve bağlı ortaklıklar	798	791	629	552	618
Maddi duran varlıklar	98.272	117.418	112.488	113.017	127.989
Diğer aktifler	80.579	102.198	45.166	55.347	67.094
<b>TOPLAM</b>	<b>6.910.160</b>	<b>8.008.539</b>	<b>9.667.150</b>	<b>11.392.823</b>	<b>12.641.596</b>
Mevduat	0	0	0	0	0
Alınan krediler	93.630	214.702	344.033	433.862	413.255
Fonlar	1.181.616	1.235.578	1.773.613	2.369.285	2.679.819
Karşılıklar ve vergi borcu	129.567	156.951	80.354	102.080	168.486
Diğer pasifler	223.835	176.928	102.605	47.967	73.544
Özkaynaklar	5.281.512	6.224.380	7.376.545	8.439.629	9.306.492
Sermaye	9.000.000	9.000.000	9.000.000	9.000.000	9.000.000
Ödenmiş sermaye	3.823.565	4.688.528	5.904.894	6.945.406	7.735.190
<b>TOPLAM</b>	<b>6.910.160</b>	<b>8.008.539</b>	<b>9.667.150</b>	<b>11.392.823</b>	<b>12.641.596</b>

<sup>5</sup> İller Bankası'nın son 5 yıldaki faaliyet raporlarında yer alan finansal tablolarından oluşturulmuştur.

Faiz gelirleri	540.069	580.594	466.454	548.597	647.667
Faiz giderleri	121	1	49	29	23
<b>Net faiz gelirleri</b>	<b>539.948</b>	<b>580.593</b>	<b>466.405</b>	<b>548.568</b>	<b>647.644</b>
Net ücret ve komisyon gelirleri	8.326	29.920	30.236	13.334	12.551
Kambiyo kârı	(101)	(3)	(85)	(378)	(17)
Diğer faaliyet gelirleri	28.435	49.110	35.912	38.389	64.809
<b>Faaliyet gelirleri toplamı</b>	<b>576.608</b>	<b>659.620</b>	<b>532.468</b>	<b>599.913</b>	<b>724.987</b>
Kredi ve diğer alacaklar karşılığı	1.910	431	214	1.629	40.221
Diğer faaliyet giderleri	162.179	184.552	202.216	263.812	290.824
Personel giderleri	105.646	107.393	113.557	154.045	173.409
<b>Faaliyet kârı</b>	<b>412.519</b>	<b>474.637</b>	<b>330.378</b>	<b>334.472</b>	<b>393.942</b>
<b>Vergi öncesi kâr</b>	<b>412.519</b>	<b>474.637</b>	<b>330.378</b>	<b>334.472</b>	<b>393.942</b>
Vergi karşılığı	110.542	129.522	90.089	87.573	102.354
<b>Net dönem kârı/zararı</b>	<b>301.977</b>	<b>345.115</b>	<b>240.289</b>	<b>246.899</b>	<b>291.588</b>

Aşağıdaki alt bölümlerde yer alan Tablo 4 ilâ Tablo 8 arası tablolar, Tablo 3'teki verilerden derlenmiştir. Bu veriler doğrultusunda sırasıyla likidite oranları, aktif kalitesi oranları, yönetim kalitesi oranları, sermaye yeterlilik oranları ile getiri ve performans oranları hem yıl bazında hem de karşılaştırmalı olarak incelenecektir.

#### a. Sermaye Yeterliliği Rasyoları

Banka sermayesi sigorta kapsamında olmayan mevduat, genel kredi verenler ve mevduat sigortası kurumlarının kayıplarına karşı son savunma hattıdır (Whalen and Thomson, 1988: 18). 2008 dünya bankacılık krizinden sonra bankaların sermaye yeterliliğine ilişkin düzenlemeler artmıştır. Türkiye'de ise 2000'lerin başında yaşanan bankacılık krizi sonrası Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu bankaların sermaye değişimlerini sıklıkla denetlemeye başlamıştır. Sermaye yeterliliği rasyoları altında sermaye yeterlilik rasyosu, özkaynaklar/toplam aktifler rasyosu ve net işletme sermayesi/toplam aktifler rasyosu incelenecektir. Sermaye yeterlilik rasyosu BASEL II kıstaslarına göre; kredi riskine esas tutar, operasyonel riske esas tutar ile

piyasa riskine esas tutarın toplamının özkaynaklara bölünmesiyle belirlenen bir rasyo olup yüzde 8'den az olmaması gerekmektedir. Banka'nın sermaye yeterlilik oranında yıllar itibariyle piyasa riskine esas tutar ise bulunmamakta olduğundan bu rasyo sadece kredi riski ve operasyonel riske esas tutar ile belirlenmektedir. Özkaynaklar bankanın en düşük maliyetli kaynağı olması açısından yabancı kaynaklardan ayrılmaktadır. Aktiflere oranı ise, aktiflerin ne kadarının bankanın kendi kaynaklarıyla finanse edildiğini göstermesi açısından önemlidir. Net işletme sermayesi bir bankanın borç ödeme kapasitesini gösteren önemli göstergelerden olup toplam aktiflere oranı bankanın likiditesini göstermektedir ve yüksek olması beklenir.

**Tablo 4: İlbank Sermaye Yeterlilik Oranları Tablosu**

	2008	2009	2010	2011	2012
özkaynaklar / (kredi riski+piyasa riski+operasyonel risk)	70,79%	66,44%	73,14%	64,93%	62,53%
Özkaynaklar / Toplam aktif	76,43%	77,72%	76,31%	74,08%	73,62%
(özkaynaklar-duran aktifler) / Toplam aktif	73,84%	74,97%	74,67%	72,60%	72,07%

Yıllar itibariyle sermaye yeterlilik rasyosunun azalma gösterdiği göze çarpmaktadır. Bunun nedeni, İlbank'ın ortak idarelerden sermaye taahhütlerini tahsil etmeye devam etmesi; ancak, verdiği kredilerin bu tahsilatlardan daha yavaş artış göstermesidir. Aynı etken özkaynaklar/toplam aktifler rasyosunu da olumsuz etkilemiştir. Net işletme sermayesindeki artış güçlü özkaynaklar nedeniyle artmış ancak kredilerin artışı aynı düzeyde artmadığı için net işletme sermayesi/özkaynaklar sınırlı azalış göstermiştir.

#### **b. Aktif Kalitesi Rasyoları**

Kredi müşterilerinin tek bir alıcıda yoğunlaşmaması, kredilerin hacmi, alıcıların geri ödeme kabiliyetleri ve aynı risk grubuna dâhil olan kredilerin durumu kontrol edilmelidir (Whalen and Thomson, 1988: 18). Kanunu'nda İlbank sadece yerel yönetimlere kredi veren bir banka olarak belirlendiği için bu çalışmada yoğunlaşma riskinin incelenmesine gerek duyulmamıştır.

Aktif kalitesi altında iki rasyo hesaplanmıştır. Getirili aktifler içinde getirisi en yüksek kalem kredilerdir. Bu nedenle, verilen kredilerin toplam aktifler içinde yüksek olması beklenir. Duran aktifler/toplam aktiflere rasyo-



su ise gayrimenkuller, ödenecek vergiler ve şerefiye gibi kalemlerden oluşan duran aktiflerin toplam aktifler içindeki payıdır. Bu rasyonun özellikle bir banka bilançosu için oldukça düşük olması beklenir.

**Tablo 5: İbank Karşılaştırmalı Aktif Kalitesi Oranları Tablosu**

	2008	2009	2010	2011	2012
Toplam krediler / Toplam aktifler	77,44%	77,11%	68,99%	68,33%	70,80%
Duran aktifler / Toplam aktifler	2,59%	2,74%	1,63%	1,48%	1,54%

Tablo 3'ten görüldüğü üzere İbank'ın ortak idarelere kullandığı krediler yıllar itibariyle önemli ölçüde artış göstermiştir. Aynı zamanda likit aktifler de artmış ve bu artış kredilerden daha hızlı gerçekleşmiştir. Bu durum, kredilerin toplam aktifler içindeki payının giderek düşmesine yol açmıştır. Duran aktiflerin azalış göstermesi ise Banka'nın, kaynaklarını likit aktiflerde veya kredilerde değerlendirdiğine işaret etmekte olup bu azalış olumlu karşılanmalıdır.

### c. Yönetim Kalitesi Rasyoları

Yöntemin üçüncü bileşeni olan bu oranlar inceleyen açısından en öznel oranlardır. Üzerinde bankanın diğer oranlarının da etkisi hissedilen yönetim kalitesi oranları yönetim yapısının etkililiği ve çalışanların kalitesi algısına dayalı bir incelemedir. (Whalen and Thomson, 1988: 18) Bu çalışmada da bu öznel rasyolardan iki tanesi kapsamında değerlendirmeye gidilmiştir. İlk olarak, faaliyet giderlerinin toplam aktiflere oranı hesaplanmıştır. Bu rasyonun düşük olması bankanın verimli olduğunu göstermekle birlikte diğer oranlar gibi tek başına net bir gösterge değildir. İkinci olarak da personel giderlerinin toplam aktifler içindeki payı hesaplanmıştır. Personel giderlerinin toplam aktiflere oranının payının yüzde 1'i geçmemesi beklenir.

**Tablo 6: İbank Karşılaştırmalı Yönetim Kalitesi Oranları Tablosu**

	2008	2009	2010	2011	2012
Faaliyet giderleri / Toplam aktifler	2,37%	2,31%	2,09%	2,32%	2,30%
Personel giderleri / Toplam aktifler	1,53%	1,34%	1,17%	1,35%	1,37%

Personel giderlerinin toplam aktifler içindeki payının standart oranın üzerinde olduğu görülmektedir. Aktiflerin yıllar itibariyle artmakta olmasına karşın personel giderlerinin de artış göstermesi bu rasyonun yüksek çıkmasına neden olmuştur. Banka personelinin 2010 yılında sözleşmeli statüye geçmesinden sonra personel giderlerinde artış yaşanmaya başlamış olup toplam aktifler içindeki payı yüzde 1'in üzerinde kalmaya devam etmiştir. Aynı şekilde, faaliyet giderlerinin de arttığı ve bu artışın personel giderlerinin artışından kaynaklandığı görülmektedir. Faaliyet giderlerinin aktif içindeki payı ise yüzde 2 düzeyinde seyretmekte olup bu giderlerdeki büyük artışa rağmen aktiflerin hızlı artışı bu rasyonun son beş yılda aynı düzeyde seyretmesine neden olmuştur.

#### **d. Getiri ve Performans Rasyoları**

Getiriler hem son dönem performansı hem de getiri akımlarının tarihsel istikrarıyla ölçülür (Whalen and Thomson, 1988: 18). İnceleme sadece kâr bazında gerçekleştirilmemeli, bunun yanında kârın aktifin hangi kalemlerinden kaynaklandığı da dikkate alınmalıdır. Özellikle bankacılık sektöründe kârın kredilerden kaynaklı olması beklenir. Verimlilik açısından önemli olan bu rasyolara daha fazla ağırlık verilmiş olup aşağıdaki beş ayrı rasyo hesaplanmıştır:

- ROA (Net kâr / ortalama aktifler): Aktif kârlılığı olarak da adlandırılan ve aktiflerin verimliliğini ölçen bir oran olup aktiflerden elde edilen kârı göstermektedir. Yüksek çıkması kârın aktif ağırlıklı olduğunun bir göstergesidir.

- ROE (Net kâr / ortalama özkaynaklar): ‘Mali rantabilite’ veya özkaynak kârlılığı da denen bu oran banka ortakları tarafından sağlanan kaynağın bir birimine düşen kâr payını gösterir.
- Net faiz geliri/toplam aktif: Toplam aktiflerin ne kadarının faiz getirisi sağladığına ilişkin bir orandır. Yüksek çıkması aktiflerin faiz getirili varlıklardan oluştuğunu gösterir.
- Net faiz dışı gelirler/toplam getirili aktifler: Getirili aktiflerin faiz dışında ne kadar komisyon, ücret vb gelir getirdiğini gösteren bir oran olup verim açısından yüksek çıkması beklenir.
- Faiz dışı gelir/faiz dışı gider: Faiz dışı gelirlerin faiz dışı giderleri karşılama oranını gösteren bu oranın 1 olması beklenir.

**Tablo 7: İlbank Karşılaştırmalı Getiri ve Performans Oranları Tablosu**

	2008	2009	2010	2011	2012
ROA	4,37%	4,63%	2,72%	2,34%	2,43%
ROE	5,72%	5,99%	3,53%	3,12%	3,29%
Net faiz geliri / Toplam aktif	7,81%	7,25%	4,82%	4,81%	5,12%
Net faiz dışı gelirler / Toplam getirili aktif	0,54%	1,01%	0,69%	0,66%	0,86%
Faiz dışı gelir / faiz dışı gider	22,34%	42,72%	32,63%	19,60%	26,60%

2008 ve 2009 yıllarında faiz gelirlerindeki ve net ücret ve komisyon gelirlerinin yüksek olması, buna karşın giderlerin düşük olması kârın yüksek gerçekleşmesiyle sonuçlanmıştır. Kârdaki bu yüksek seviye getiri ve performans oranlarını da yukarılara çekmiştir. 2009 yılı bilançosundaki kârlılığa bir açıklık getirmek gerekmektedir. Komisyon ve ücret gelirlerindeki yüksek artış, Banka'nın ortak idarelere verdiği teminat mektuplarının tutarını artırması sonucu elde ettiği yüksek komisyon gelirinden kaynaklanmaktadır. Özetle, diğer yıllarla karşılaştırıldığında 2008 ve 2009 yıllarının kârlılık açısından en iyi performansı gösterdiği söylenebilir. Banka Kanunu'nda 2011 yılında yapılan değişiklik de önem arz etmektedir. Banka'ya kaynak temin etmek üzere, kâr amaçlı gayrimenkul yatırım projeleri ile uygulamalar yapma veya yaptırma imkânı getirilmiştir (İller Bankası, 2013: 11). Böylece Banka, faiz dışı gelirlerini artırma noktasında önemli bir imkâna kavuşmuş olup diğer faaliyet gelirlerinin de artmasına neden olmuştur. Diğer yıllarda, artan kredi hacmine rağmen faiz gelirlerinde yaşanan düşüşle birlikte faiz

dışı gelirlerdeki azalış kârlılığı negatif yönde etkilemiştir. Banka'nın kredi hacminin artarken kârlılığındaki düşüş geleceğe ilişkin uyarı vermektedir.

#### e. Likidite Rasyoları

Sonuncu bileşen olan likidite bankanın öngörülemeyen mevduat akımlarının vadelerinin uyumlaştırılmasındaki kabiliyetin ölçümüdür (Whalen and Thomson, 1988: 18-19). Toplanan mevduatın vadesi ile verilen kredilerin geri dönüş tarihleri arasında sürdürülemeyen bir nakit akışının gerçekleşmesi likidite krizine neden olabileceğinden, likidite oranlarının yorumlanması önem kazanmaktadır. Likidite (nakit) oranları bankanın borç ödeme kabiliyetini gösteren en önemli göstergelerdendir. Bir banka ne kadar nakit pozisyondaysa bilançonun pasifinde yer alan kısa ve uzun vadeli yükümlülükleri de o derece yerine getirme kabiliyetine sahiptir. Bankacılık sektöründe son yıllarda likiditeye önem verilmesi de Banka'nın likidite rasyolarını önemli kılmaktadır. Bu kapsamda aşağıdaki rasyolar hesaplanmıştır:

- Net işletme sermayesi: Net işletme sermayesi bir Banka bilançosunda özkaynaklar – duran aktifler şeklinde formüle edilmiştir. Bu formül, Banka'nın özkaynaklarının ne kadarının likit olduğunu göstermektedir. Diğer oranlarla beraber karşılaştırılması gerekmele birlikte tek başına dikkate alındığında artıda olması beklenir.
- Likit aktif/kısa vadeli (KV) yükümlülükler: Banka dışı işletmelerin bilançosunda 'cari oran' olarak bilinen bu oran bir bankanın (veya banka dışı işletmelerin) kısa vadeli borçlarını ödedikten sonra elinde ne kadar nakdi kaldığını göstermekte; bu nedenle, ne kadar ilave kısa vadeli yükümlük altına girebileceğini ortaya koymaktadır. Diğer oranlarla beraber karşılaştırılması gerekmele birlikte tek başına dikkate alındığında artıda olması beklenir.
- Likit aktifler/toplam aktifler: Likit aktiflerin toplam aktifler içinde yüksek oranda olması borç verenler açısından çok önemli karşılanır. Ancak, kredi veren bir kuruluşun kredi borç vererek daha fazla kazanacağı getiriden vazgeçerek aktifini daha az getirili nakitte tutması rasyonel olmayacaktır. Bu nedenle, likit aktifler/toplam aktifler için her açıdan olması gereken bir orandan bahsedilememektedir.

**Tablo 8: İbank Karşılaştırmalı Likidite Oranları Tablosu**

(Bin TL)	2008	2009	2010	2011	2012
Net işletme sermayesi	5.102.661	6.004.764	7.218.891	8.271.265	9.111.409
Likit aktifler/Kısa Vadeli yükümlülükler	84,68%	90,41%	123,41%	116,45%	104,82%
Likit aktifler / Toplam aktifler	19,96%	20,14%	29,37%	30,19%	27,66%

2008 bilançosu incelendiğinde, Banka net işletme sermayesi yüksek bir seviyededir. Likit aktiflerin kısa vadeli yükümlülüklerle oranı ise güçlüdür. 2008 yılı itibariyle, diğer pasifler kalemi içerisinde yer alan GBVG'den ayrılan belediye ve il özel idare payları (1.024.000 TL) Fonlar hesabında izlenmeye başlamıştır. Likit aktiflerin toplam aktiflere oranı ise yüzde 20 civarındadır.

2009 yılında net işletme sermayesinde artış kaydedilmiş ve bir önceki yıla göre yüzde 18 artarak 6.341.007 TL'ye ulaşmıştır. Likit aktiflerin kısa vadeli yükümlülüklerle oranı likit aktifler içindeki bankalar kaleminin artışına bağlı olarak yüzde 90'ın üzerine çıkmıştır. Likit aktiflerin toplam aktiflere oranı ise yüzde 20'nin üzerine çıkmıştır. Likit aktiflerdeki bu artış bankalar kalemindeki artış kaynaklanmıştır.

2010 yılında likit aktifler yüzde 75'in üzerinde artmış; bu artış da net işletme sermayesini olumlu yönde etkilemiştir. Net işletme sermayesi her dönem olduğu gibi artışını devam ettirmiş olup Banka'nın yüksek borç ödeme kabiliyetini sürdürmüştür. Likit aktiflerin kısa vadeli yükümlülükleri karşılama rasyosu da incelenen dönemler içinde ilk kez yüzde 100'ün üzerine çıkmış; diğer bir deyişle, likit aktiflerin tamamıyla kısa vadeli yükümlülükler ödenebilir hale gelmiştir. Bunlara ek olarak, likit aktiflerin toplam aktifler içindeki oranı da yüzde 30'a yaklaşmıştır.

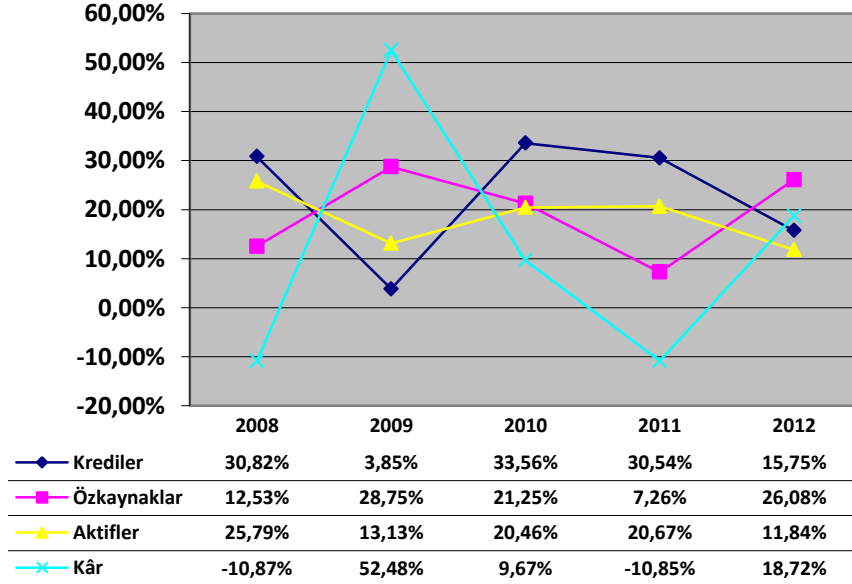
Likiditenin artışına devam ettiği 2011 yılında net işletme sermayesi de bir önceki yıla göre yüzde 10 artış göstermiştir. Likit aktiflerdeki artışın nedeni bankalar hesabındaki artıştan kaynaklanmaktadır. Toplam aktifler içerisinde yüzde 30'u geçen bir paya yükselen likit aktifler, kısa vadeli yükümlülüklerin de yüzde 116'sını karşılamaktadır.

Likidite artışı 2012 yılında da devam etmekle birlikte likiditedeki artış aktif büyüklüğündeki artıştan daha azdır. Ancak, likit aktiflerin kısa vadeli yükümlülükleri karşılama oranı yüzde 100'ün üzerinde seyretmeye devam etmiştir. Likit aktiflerin toplam içerisindeki payı da sınırlı oranda düşmüştür. Net işletme sermayesinin yükselmesi de getirili olmayan aktiflerin azalmaya devam ettiğini göstermektedir.

**f. Türk bankacılık sektörü ve İlbank'a ait bazı finansal göstergeler**

Bankacılık sektörünün, son yıllardaki en kârlı sektörlerden biri olmasına karşın piyasa koşullarından etkilenmesinden dolayı temel göstergelerinin artışı dalgalı bir eğilim arz etmektedir. En büyük dalgalanma da kârlılıkta yaşanmaktadır.

Şekil 2'de Türk bankacılık sektörünün bilançosunun krediler, özkaynaklar, aktif büyüklüğü ve kârlılığına ilişkin son 5 yıllık rakamları yer almaktadır. Buna göre, dalgalanmanın en çok yaşandığı bilanço hesabı kârdır.

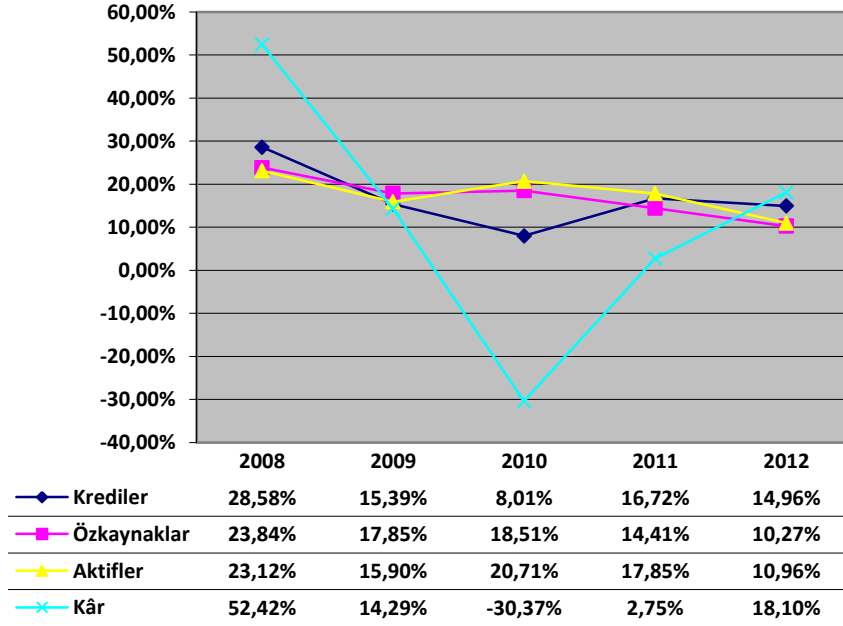


Şekil 2: Bankacılık sektörünün bazı temel göstergelerinin 2008-2012 yılları arası eğilimi<sup>6</sup>

Merkez Bankası'nın politika faizini son üç yılda neredeyse yarı yarıya düşürmesinin ve diğer parasal önlemlerin etkisiyle azalan fonlama maliyetleri kârlılık üzerinde olumlu bir etki bırakmıştır. 2009 yılında etkisini hissettirmeye başlayan ve varlığa dayalı menkul kıymet çıkışlı krizin etkisiyle izleyen yıllarda kârlılık önemli ölçüde azalmıştır. Bankalar bu tarihlerde, fiyatı düşen menkul kıymetlere yönelerek yüksek faiz ortamında yararlanmaya yönelmişlerdir. Piyasaya verdikleri kredilerde azalış yaşayan bankalar kârlılıklarını bu şekilde korumaya çalışmışlardır. Ancak; bankalar, kârlılıklarını etkileyen en önemli etken olarak piyasadaki düşen faizin etkisiyle piyasa ağırlıklarını korumak ve artırmak için reaksiyon vermiş; bu reaksiyon da piyasadaki aşırı rekabetçi ortama yol açmıştır. (BDDK, 2012: 45-58)

<sup>6</sup> Türkiye Bankalar Birliği'nin veri sorgulama sisteminden elde edilen bilgilerden oluşturulmuş olup İbank verileri de hesaplamalara dâhildir.

İlbank'ın krediler, özkaynaklar, aktif büyüklüğü ve kârlılığın ilişkin verilerinin son beş yıllık eğilimi ise Şekil 3'te yer almaktadır.



Şekil 3: İlbank Bilançosunun Bazı Temel Göstergelerinin Eğilimi<sup>7</sup>

Şekil 3'e göre, bankacılık sektörüyle paralel olarak, İlbank'ın kârlılığının artış hızının 2010 yılında önemli ölçüde azaldığı; ancak, takip eden yıllarda yeniden artışa geçtiği görülmektedir. Krediler, özkaynaklar ve aktif büyüklüğünün artış hızı ise son beş yılda düşmektedir.

<sup>7</sup> Tablo 3'teki verilerden oluşturulmuştur.



### 3. Sonuç

Banka'nın son 5 yıllık bilançolarının incelemesi sonucu belli başlı bulgular tespit edilmiştir. Öncelikle; aktifler, verilen kredilerin hızlı artışına bağlı olarak yıllar itibariyle büyümüştür. Kredilerin hızlı büyümesine karşın son üç yılda faiz gelirleri ile faiz dışı gelirlerdeki azalışa paralel olarak kârlılıkta yarı yarıya bir düşüş görülmektedir. Ayrıca, sermaye yeterlilik rasyosu Türkiye'de faaliyet gösteren bankalar ortalamasının oldukça üstünde olup öz kaynakların ne denli güçlü olduğunu göstermekte ve ortaklık paylarının tahsilâtıyla daha da güçlenme eğilimindedir. Ancak, yüksek rasyo kaynakların kredi ve benzeri aktif kalemlerin yeterli derecede etkili kullanılmadığının da bir göstergesidir. Banka likit olup 2010 yılı itibariyle likit aktiflerle kısa vadeli yükümlülüklerin tamamı ödenebilir duruma gelmiştir. Banka'nın likiditesini artıran en temel neden yerel yönetimlerin nakit akışının neredeyse tamamının Banka üzerinden geçmesidir. Faiz dışı giderlerin ortalama olarak üçte biri faiz dışı gelirlerle karşılanmakta olup bu oran standart oran niteliğindeki yüzde 100'ün altındadır. Son yıllarda personel giderlerinde yaşanan artış hem bu oranın hem de kârlılığın düşük çıkmasına neden olmuştur.

Tüm bu veriler ışığında, Banka'nın, bir kamu kurumundan çok bir ticari işletme gibi faaliyet göstermeye başladığı, çoğu bankanın hedeflediği rasyoları yakaladığı ve bu nedenle olası bir rekabet ortamında finansal açıdan lider konuma yerleşebileceği söylenebilir.

Ancak; yapılan finansal analizde Banka'nın finansal durumunun oldukça güçlü olduğu tespit edilmiş olmakla birlikte karşılaştırmalı olarak incelendiğinde bazı temel göstergelerin geleceğe ilişkin uyarılar verdiği tespit edilmiştir. Öncelikle, Banka'nın aktif toplamının, özkaynaklarının ve kredilerinin tutar olarak inceleme dönemi içerisinde her yıl düzenli olarak artış gösterdiğini belirtmek gerekmektedir. Ancak; Şekil 3'ten de anlaşılacağı gibi 2008 yılından itibaren, verilen kredilerin artış hızında önemli bir yavaşlama göze çarpmaktadır. Özkaynakların artış hızı yüzde 20'ler civarında olup, buna bağlı olarak aktiflerin artması ve belediye ve il özel idarelerden yapılmış ve yapılacak tahsilâtlarla özkaynaklar daha da artmış ve kârlılığın düşmüştür. Kredilerin aktif içerisindeki payının giderek düşmesi halen olasıdır. Bu olası düşüş, aktifte yer alan en getirili kalem olarak kredilerden alı-

nan faizlerin ve komisyonların düşmesine; böylece, Banka'nın getiri ve performans oranlarına negatif yansımaya devam edecektir.

Ayrıca, Banka'nın, bankacılık sektörünün temel göstergelerinin genel eğilimiyle kıyaslandığında daha iyi bir performans göstermiş olduğu söylenemez. Banka'nın bazı temel göstergeleri, sektör ortalamasının altında kalmıştır. Bu durum, Banka'nın rakiplerinin rekabet gücünün daha iyi olduğu kanaatine varılabilir. Banka'nın finansal yapısının mevcut durumdan daha iyi olmaması belediyelerin kredi taleplerini olumsuz yönde etkileyecek ve belediyeler ticari bankalara yönelecektir. Ticari bankalar ise İlbank'ın aksine doğrudan doğruya piyasa riskine maruzdurlar. Zaten hâlihazırda banka kredileri hesabı artmakta olan belediyelerin ticari bankalara daha çok yönelmesi ise bu ticari bankaların faizleri artırması veya kredi koşullarını ağırlaştırması durumunda yine belediyelerin finansman koşullarını zorlaştıracaktır.

Banka'nın bu sorunun önüne geçebilmesi için aktif olarak pazarlama faaliyetlerinde bulunması gerekmektedir. Türkiye'de özel ve kamu sermayeli ticari bankalar belediyelerle çeşitli anlaşmalara gitmekte ve böylece kredi hacimlerini artırmaya çalışmaktadırlar. Hatta kimi zaman, ticari müşterilerine uygulayamadıkları düşük faiz oranlarını belediyelere sunabilmektedirler. Ticari bankalar ile İlbank arasında kredi tahsisi açısından çok da fark olmadığı tespiti dikkate alındığında, Banka'nın aktif olarak pazarlama faaliyetlerine başlaması gerekmektedir. Aksi halde, günümüz değişen şartlarında, İlbank'ın belediyeler üzerinde sahip olduğu kimi avantajlar ortadan kalkabilir.

Göz önünde bulundurulması gereken önemli bir husus; 2008 yılında tüm dünyada yaşanan bankacılık krizinin, etkilerini halen sürdürmesidir. Gelecekte yaşanabilecek bir finansal krizin bankacılık sektörünü ve ardından Türk bankacılık sektörünü etkilemesi olasıdır. Bu olasılık, bankacılık sektöründe faaliyet göstermekte olan İlbank'ı etkileyebilecektir.

## KAYNAKÇA

Akgüç, Öztin, **Banka Yönetimi ve Performans Analizi**, Arayış Basım ve Yayıncılık, İstanbul 2007

Alm, James and Indrawati, S.M., “Decentralization and local government borrowing in Indonesia”, Alm et.al. (ed.), **Reforming Intergovernmental Fiscal Relations and the Rebuilding of Indonesia**, (pp.234-260), Edward Elgar Publishing: Massachusetts 2004

BDDK, **Türk Bankacılık Sektörü Genel Görünümü – Eylül 2012**, [http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Raporlar/TBSGG/11350tbs\\_genel\\_gorunumu\\_eylul\\_2012.pdf](http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Raporlar/TBSGG/11350tbs_genel_gorunumu_eylul_2012.pdf), Erişim tarihi: 15/06/2013

Boex, Jamie, “**An Introductory Overview of Intergovernmental Fiscal Relations**”, Georgia State University, Andrew Young School of Policy Resource Studies, USA 2001

Crystal, Jennifer S, Dages, B.G. and Goldberg, L.S., “Has Foreign Bank Entry Led to Sounder Banks in Latin America?” Current Issues in Economics and Finance, Federal Reserve Bank of New York, January 2002, Volume 8 Number 1: 1-6

Dexia Crédit Local, **Local Finance In The Fifteen Countries of European Union**, Paris 2002

Freire, Mila, Huertas, M. and Darche B., **Subnational Access to The Capital Markets: The Latin American Experience**, Fiscal Policy Training Program 2001 Fiscal Decentralization Course, Atlanta, July 23 – August, World Bank Institute, Georgia 2001

Gündüz, Orçun, **Yerel Yönetimlerin Bir Borçlanma Yöntemi Olarak Tahvil İhracı**, T.C. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Basılmamış Doktora Tezi, İstanbul 2008

İlbank A.Ş., 25.06.2013 ve 02.07.2013 tarihli e-posta iletileri

İller Bankası, **İller Bankası 2008 Yılı Faaliyet Raporu**, Ankara 2009, <http://www.ilbank.gov.tr/dosyalar/faaliyet/2008faaliyet.pdf> (10.07.2013)

İller Bankası, **İller Bankası 2009 Yılı Faaliyet Raporu**, Ankara 2010, <http://www.ilbank.gov.tr/dosyalar/faaliyet/2009faaliyet.zip> (10.07.2013)

İller Bankası, **İller Bankası 2010 Yılı Faaliyet Raporu**, Ankara 2011, <http://www.ilbank.gov.tr/dosyalar/faaliyet/2010faaliyet.pdf> (10.07.2013)

İller Bankası, **İller Bankası 2011 Yılı Faaliyet Raporu**, Ankara 2012, [http://www.ilbank.gov.tr/dosyalar/faaliyet/2011\\_Faaliyet\\_Raporu.pdf](http://www.ilbank.gov.tr/dosyalar/faaliyet/2011_Faaliyet_Raporu.pdf) (10.07.2013)

İller Bankası, **İller Bankası 2012 Yılı Faaliyet Raporu**, Ankara 2013, <http://www.ilbank.gov.tr/dosyalar/faaliyet/2012FaaliyetRaporu.pdf> (10.07.2013)

Ingram, Gregory K and Hong, Y., **Municipal Revenues and Land Policies**, Lincoln Institute of Land Policy: Cambridge – Massachusetts, 2010

Kurtuluş, Barış, Türkiye’de Belediyelerin Mali Yapısı ve Harcamalarının Finansmanı, DPT Yayın no: 2692, Ankara Temmuz 2006

Mello, Luiz R., “Fiscal Decentralization and Intergovernmental Fiscal Relations: A Cross-Country Analysis”, World Development, February 2000, Volume 28 Issue 2: 365-380.

MİGM, **Belediyelerin Nüfus Ölçeğine Göre Dağılımı (2011 AD-NKS)**, [http://www.migm.gov.tr/Dokumanlar/NUFUS\\_2011.xls](http://www.migm.gov.tr/Dokumanlar/NUFUS_2011.xls), 2013, Erişim tarihi: 01.06.2013

Neghabi, Z., Rafiee, S & Soleymani, Z., “A comparative analysis on ranking insurance firms using RBC and CAMELS.” Management Science Letters , 2012, Volume 2 Issue 7: 2545-2550.

T.C. Maliye Bakanlığı Muhasebat Genel Müdürlüğü, **Genel Yönetim Mali İstatistikleri Bülteni (2008 – 2010)**, İvme Tanıtım Tasarım: Ankara, Eylül 2011

Trakya Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi E-Dergi  
Haziran 2014 Cilt 3 Sayı 1 (33-56)

T.C. Maliye Bakanlığı Muhasebat Genel Müdürlüğü, **Genel Yönetim Mali İstatistikleri Bülteni (2009 – 2011)**, İvme Tanıtım Tasarım: Ankara, Haziran 2012

T.C. Maliye Bakanlığı Muhasebat Genel Müdürlüğü, **Kamu Hesapları Bülteni**, [https://portal.muhasabat.gov.tr/mgmportal/faces/khb\\_yeni](https://portal.muhasabat.gov.tr/mgmportal/faces/khb_yeni), 2013, Erişim tarihi: 01.12.2013

Türkiye Bankalar Birliği, **Banka ve Sektör Bilgileri Veri Sorgulama Sistemi**, <http://www.tbb.org.tr/tr/banka-ve-sektor-bilgileri/veri-sorgulama-sistemi/mali-tablolar/71>, 2013, Erişim tarihi: 17.10.2013

Uzunoğlu, İsmail Sadi, **Yeni Başlayanlar İçin Bankacılık**, Kriter Yayınevi: İstanbul, 2011

Whalen, Gary, Thomson, J.B., “Using Financial Data to Identify Changes in Bank Condition”, *Economic Review*, 1988, 24: 17-26

## NEOREALİZMİN GÜVENLİK OLGUSUNA YÖNELİK VARSAYIMLARI BAĞLAMINDA TÜRK DIŞ POLİTİKASINDA SURİYE KRİZİ SÜRECİ

\*Latif PINAR

### ÖZET

Tarih boyunca merkezi ve çok stratejik bir yer olma özelliğini bünyesinde barındıran Ortadoğu, Türkiye'nin geçmişten günümüze, dış politik tutum ve davranışlarına yön veren gelişmelerin yaşandığı bir bölge olmuştur. Öyle ki söz konusu bölgede meydana gelen ve Arap Baharı olarak nitelendirilen toplumsal hareketlerin Suriye'ye sıçramasının ardından gelişen Suriye iç savaşı, bu durumu açık bir biçimde göstermiştir. Bu bağlamda Suriye'de yaşanan iç savaşın Türkiye-Suriye ilişkilerine ve Türkiye'nin Suriye'ye yönelik dış politikasına olan etkilerinin incelenmesi önem arz etmektedir. Nitekim bu çalışma, bahsi geçen iç savaşın Türkiye-Suriye ilişkilerine ve Türkiye'nin bu ülkeye yönelik dış politikasına olan etkilerini, Neorealizmin güvenlik olgusuna ilişkin varsayımları çerçevesinde analiz etmeyi amaçlamaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** Neorealizm Güvenlik Olgusu, Türk Dış Politikası, Suriye Krizi, Türkiye-Suriye İlişkileri

---

\* Dr. Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Uluslararası İlişkiler Anabilim Dalı,

## **SYRIA CRISIS PERIOD IN TURKISH FOREIGN POLICY IN TERMS OF NEOREALISM ASSUMPTIONS DIRECTED TO SECURITY CONCEPT**

### **ABSTRACT**

The Middle East having the characteristic of being a central and strategic point through the history have been a region that hosts the developments from past to present that direct Turkish foreign policies and behaviours. In reality, this situation was proved obviously by the civil war that developed after the social acts – Arab Spring- occurred in the mentioned region and spread to Syria. In these sense, examining the effects of civil war in Syria relations and Turkey’s foreign policy directed to Syria is of crucial importance. As a matter of fact, this study aims to analyze the effects of mentioned civil war on Turkey-Syria relations and Turkey’s foreign policy directed to Syria in the framework of assumptions concerning the security perspective of Neorealism.

**Key Words:** Security Concept in Neorealism, Turkish Foreign Policy, Syria Crises, Turkey-Syria Relations

## Giriş

Tarihsel süreç içerisinde genel itibariyle gerilimlerle dolu bir seyir izleyen Türkiye-Suriye ilişkilerinde, 2000’li yıllarda dikkate değer bir gelişme yaşanmıştır. İki ülke ilişkilerinde meydana gelen bu gelişme özellikle Ahmet Davutoğlu tarafından geliştirilen Komşularla Sıfır Politikası yaklaşımının 2002 yılında uygulamaya konulmasının ardından büyük bir ivme kazanmış ve iki ülke geçmişte hiç olmadığı kadar birbirleriyle yakınlaşmıştır. Türkiye ile Suriye arasında bilhassa ekonomik, sosyal, siyasal, kültürel ve toplumsal alanlarda meydana gelen bu yakınlaşma, taraflarca 2009 yılında imzalanan “Yüksek Düzeyli Stratejik İşbirliği Anlaşması” ile doruk noktasına ulaşmıştır. Ancak iki ülke ilişkilerinde ortaya çıkan bu pozitif atmosfer, Arap Baharı olarak nitelendirilen toplumsal hareketlerin Suriye’ye sıçramasının ardından bu ülkede gelişme gösteren iç savaş neticesinde ortadan kalmıştır. Öyle ki Türkiye-Suriye ilişkileri, Suriye iç savaşının ardından geçmişte olduğu gibi sorunlarla dolu bir nitelik kazanmış ve bu iç savaşın ilerleyen dönemlerinde ise tamamen kopmuştur. Bu durum Türkiye’nin Suriye’ye yönelik dış politikasında geniş kapsamlı değişikliklerin meydana gelmesine sebep olmuştur. Nitekim Türkiye 2002 yılı itibariyle Komşularla Sıfır Sorun Politikası yaklaşımını çerçevesinde şekillendirdiği Suriye politikasını terk etmiş ve bu ülkeye karşı güvenlik öncelikli bir dış politika izlemeye başlamıştır.

Bu çerçevede çalışma, Ortadoğu bölgesi içerisinde yer alan ülkelerin halkları tarafından, buldukları ülkelerin antidemokratik rejimlerinin, yönetimlerinin ya da yöneticilerinin değişmesi gayesiyle gerçekleştirilen halk hareketlerinin<sup>1</sup> Suriye’ye sıçramasının ardından bu ülkede ortaya çıkan iç savaşın, Türkiye’nin Suriye’ye yönelik dış politikasına olan etkilerinin irdelenmesi amacını gütmektedir.

---

<sup>1</sup> Davut Buzkıran ve Hüseyin Kutbay, “Arap Baharının Türkiye’ye Olan Ekonomik ve Sosyal Etkileri” *Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, Cilt 5, Sayı 1, 2013, s. 149.



Çalışmada “Suriye iç savaşının ortaya çıkışıyla birlikte Türkiye’nin Suriye’ye yönelik dış politikasında meydana gelen değişikliğin Neorealist teorinin güvenlik olgusuna yönelik varsayımlarıyla örtüşüp örtüşmediğinin tespit edilmesi sorusuna cevap aranmaktadır”. Çalışmanın hipotezi ise şu şekilde formüle edilmiştir: “Suriye iç savaşının ortaya çıkmasının ardından Türkiye’nin Suriye’ye karşı izlemeye başladığı güvenlik öncelikli dış politika, Neorealizmin güvenlik olgusuna yönelik varsayımlarıyla büyük ölçüde örtüşmektedir”.

Çalışmanın planı ise şu şekilde biçimlendirilmiştir: Çalışmanın birinci bölümünde, Neorealist yaklaşımın güvenlik olgusuna yönelik temel varsayımları üzerinde durulmuştur. Çalışmanın ikinci bölümünde Türkiye-Suriye ilişkilerinin tarihsel arka planı irdelenmiştir. Bu bağlamda özellikle iki ülke ilişkilerinin geçmişte gerilimlerle dolu bir seyir izlemesine sebep olan sorunlar belirlenmiş ve hemen ardından iki ülke ilişkilerinde meydana gelen yakınlaşmanın sebepleri tespit edilmiştir. Çalışmanın üçüncü bölümünde Suriye Krizi süreci ve süreçte Türkiye’nin Suriye’ye yönelik dış politik yöneliminde meydana gelen değişiklikler Neorealizmin güvenlik olgusuna yönelik merkezi varsayımları çerçevesinde analiz edilmiştir.

### **Neorealist Teorinin Güvenlik Olgusuna İlişkin Varsayımları**

Realizmin merkezi önermeleri üzerine kurgulanmış olan ve devletler arasında yürütülen ilişkileri uluslararası sistemin anarşik yapısı, güç ve güvenlik gibi kavram ve olgular vasıtasıyla açıklamaya çalışan Neorealist teori<sup>2</sup>, uluslararası ilişkilerde güvenlik olgusuna büyük bir önem atfetmektedir. Nitekim Neorealist

---

<sup>2</sup> Ayşegül Sever, *Türkiye’nin Ortadoğu İlişkileri Kavramsal ve Olgusal Bir Analiz*, Derin Yayınları, İstanbul, 2012, s. 13.

yaklaşımına göre “güvenlik, bir devletin sahip olabileceği en önemli amaçtır”<sup>3</sup>. Uluslararası ilişkilerin geneline olduğu gibi güvenlik olgusuna da devlet merkezli olarak bakan Neorealist teori, uluslararası sistem içerisinde devletler arasında düzeni sağlayacak üstün bir otoritenin bulunmadığını<sup>4</sup>, bu durumun sistemsel açıdan anarşik bir yapının ortaya çıkmasına neden olduğunu ve uluslararası sistemin anarşik bir yapıya sahip olmasının ise devletlerin kendilerini korku ve güvensizlik içerisinde hissetmeleri sonucunu doğurduğunu belirtmektedir<sup>5</sup>. Zira Neorealizme göre, uluslararası anarşik sistem içerisinde çıkarları peşinde koşan devletler kesin bir biçimde savaşların ortaya çıkmasına neden olurlar<sup>6</sup>.

Neorealist yaklaşım anarşik bir uluslararası sistem içerisinde bulunan devletlerin öncelikli amaçlarının güvenliklerini korumak<sup>7</sup> ve hatta maksimize etmek olduğunu iddia etmekte<sup>8</sup> ve devletlerin bu amaçlarını yalnızca kendi kapasitelerine, kendi yeteneklerine ve kendi kaynaklarına güvenerek gerçekleştirmeleri gerektiğini ileri sürmektedir<sup>9</sup>. Ayrıca Neorealist kuram, anarşik bir uluslararası sistem içerisinde yer alan devletlerin, ancak geleceğe yönelik güvenlik tehditlerini ortadan kaldırdıktan sonra daha fazla güç elde etme gibi diğer amaçları için çaba sarf edebilecekleri-

---

<sup>3</sup> Bilal Karabulut, *Küreselleşme Sürecinde Güvenliği Yeniden Düşünmek*, Barış Kitabevi, Ankara, 2011, s.63.

<sup>4</sup> Kenneth N. Waltz, *Theory of International Politics*, Addison-Wesley Publishing Company, California and Massachusetts, 1979, s. 102.

<sup>5</sup> Tayyar Arı, “Türk-Amerikan İlişkileri: Sistemdeki Değişim Sorunu mu?” *Uluslararası Hukuk ve Politika*, Cilt 4, Sayı 13, 2007, s.21.

<sup>6</sup> Kenneth N. Waltz, *İnsan Devlet ve Savaş: Teorik Bir Analiz*, Çev: Enver Bozkurt, Selim Kanat ve Serhan Yalçın, Asil Yayın, Ankara, Nisan 2009, s. 220. Ayrıca Bkz: Howard Williams, Morhead Wright ve Tony Evans, *Uluslararası İlişkiler ve Siyaset Teorisi Üzerine Bir Derleme*, Çev: Asena Günalp, Siyasal Yayınevi, Ankara, 2007, s. 317-318.

<sup>7</sup> Tayyar Arı, *Uluslararası İlişkiler Teorileri Çatışma, Hegemonya, İşbirliği*, MKM Yayıncılık, 6. Baskı, Bursa, 2010, s. 188.

<sup>8</sup> Kamer Kasım, “11 Eylül Sürecinde Kafkasya Güvenlik Politikaları” *Orta Asya ve Kafkasya Araştırmaları Dergisi*, Cilt 1, No 1, 2006, s. 20.

<sup>9</sup> Evren Balta Paker, *Küresel Güvenlik Kompleksi Uluslararası Siyaset ve Güvenlik*, İletişim Yayınları, İstanbul, 2012, s. 169.

rini kabul etmektedir<sup>10</sup>. Bu bağlamda Neorealizm, anarşik bir ortamda güvenliğin en üst seviyede bir emir gibi olduğunu vurgulayarak ve devletlerin ancak kendi varlıklarını güven altına aldıktan sonra kazanç ve güç gibi diğer hedeflerinin peşinden koşabileceğini ileri sürmektedir<sup>11</sup>. Neorealizm'e göre: Uluslararası alanda savaşın yaşanması, aynen "yağmurun yağması gibi her zaman gerçekleşebilecek bir olaydır". Devletler arasında kısmi işbirlikleri olabilir ancak bu işbirliklerinin belirli sınırları bulunmaktadır. "Bu sınırlar herhangi bir seviyedeki işbirliğinin yok edemeyeceği hakim güvenlik rekabeti mantığına dayanmaktadır". Uluslararası alanda devletlerin yürütmekte olduğu güç mücadelesi içerisinde uzun sürecek bir barışın sağlanması da söz konusu olamaz<sup>12</sup>. Tüm bunların yanı sıra Neorealizm, devletlerin güvenliklerini sağlamalarında ve devam ettirebilmelerine yönelik olarak bilhassa askeri güce özel bir vurgu yapmakta, fakat bununla birlikte, gücün ekonomik boyutunu da önemseyerek uluslararası ilişkileri dair değerlendirmelerinin içerisinde dahil etmektedir<sup>13</sup>.

Dolayısıyla Neorealizm, uluslararası alanda hareket etmekte olan bir devletin diğer devletlerle yürütmekte olduğu ilişkilerinde şiddetin ortaya çıkmasını kuvvetli bir olasılık olarak görmekte ve bu doğrultuda tüm devletlerin her an güç kullanabileceğini vurgulayarak devletlerin öncelikli olarak güvenliklerini sağlayacak önlemler almaları gerektiğini iddia etmektedir<sup>14</sup>.

---

<sup>10</sup> Oktay F. Tanrısever, "Güvenlik", *Devlet ve Ötesi Uluslararası İlişkilerde Temel Kavramlar*, Atilla Eralp(ed), İletişim Yayınları, 6. Baskı, İstanbul 2011, s. 116.

<sup>11</sup> Muhittin Demiray ve İsmail Hakkı İşcan, "Uluslararası Sistemde Güvenlik Kavramının Değişimi Ekonomik ve Jeopolitik Arka Planı", *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Sayı 21, Ağustos 2008, s. 151.

<sup>12</sup> John Baylis, "Uluslararası İlişkilerde Güvenlik Kavramı", *Uluslararası İlişkiler*, Cilt 5, Sayı 18, Yaz 2008, s. 72-73.

<sup>13</sup> Karabulut, a.g.e., s. 63.

<sup>14</sup> Sinem Akgül-Açıkmeşe, "Algı mı, Söylem mi? Kopenhag Okulu ve Yeni Klasik Gerçekçilikte Güvenlik Tehditleri", *Uluslararası İlişkiler*, Cilt 8, Sayı 30, Yaz 2011, s. 50.

## **Türkiye-Suriye İlişkilerinin Kısa Tarihi**

Suriye, kuruluşundan itibaren, Türkiye'nin Ortadoğu bölgesine yönelik dış politikası üzerinde negatif düzeyde etki oluşturan tutum ve davranışlar sergileyen bir ülke olmuştur<sup>15</sup>. Özellikle Soğuk Savaş döneminde son derece belirginleşmiş olan bu durumun Soğuk Savaş sonrası süreçte de geçerliliğini devam ettirmiştir. Bu durum Suriye'nin Türkiye tarafından sürekli bir biçimde sorun üreten bir ülke olarak algılanmasına neden olmuştur. Nitekim Türkiye, Suriye ile olan ilişkilerinde, uzunca bir süre söz konusu algı doğrultusunda hareket etmiş ve bu ülkeye karşı önyargılı bir şekilde yaklaşmıştır. Ancak 2002 sonrasında Türkiye'nin Suriye'ye yönelik yaklaşımında büyük bir değişiklik meydana gelmiştir. Öyle ki Türkiye, söz konusu tarihte uygulamaya koyduğu Komşularla Sıfır Sorun Politikası yaklaşımı vasıtasıyla Suriye'yi, kendisi açısından sorun üreten bir ülke olmaktan çıkartmayı amaçlamıştır. Bu doğrultuda Türkiye, Suriye ile olan ilişkilerini normalleştirmek ve mümkün olduğunca geliştirmek adına, bu ülkeye yönelik olarak iyi niyet ve dostluk esasına dayanan bir takım dış politik girişimlerde bulunmuştur. Ancak Türkiye, bu dış politik girişimlerden, bölgesel konjonktürde meydana gelen değişiklikler ve bu değişikliklere paralel olarak Suriye'de yaşanan gelişmeler<sup>16</sup> neticesinde, geçerli sonuçlar edememiştir.

Türkiye-Suriye ilişkileri, tarihsel süreç içerisinde, genel olarak gerilimli bir seyir izlemiştir. İki ülke arasındaki ilişkilerin gerilimli bir seyir izlemesinin çeşitli sebepleri bulunmaktadır. Ancak bu sebepler arasında en çok öne çıkanlar ve taraf-

---

<sup>15</sup> Şatlık Amanov, "Hafız Esad Dönemi Suriye Dış Politikası", *Ortadoğu Siyasetinde Suriye*, Türel Yılmaz- Mehmet Şahin(ed), Platin Yayınları, Ankara, Ekim 2004, s. 221.

<sup>16</sup> Müjge Küçükkeleş, "Arap Birliği'nin Suriye Politikası", *SETA Analiz*, Sayı 51, Mart 2012, s. 5.

lar arasında yürütülen ilişkilere olan etkileri, şu şekilde izah edilebilir<sup>17</sup>: Türkiye-Suriye ilişkilerinin bozulmasının en önemli sebeplerinden biri Hatay meselesidir. 1930'ların sonlarında yaşanan ve Hatay vilayetinin Türkiye'ye katılmasıyla neticelenen bu mesele iki ülke arasındaki ilişkilere derin yaraların açılmasına neden olmuştur. Nitekim Suriye, bu meselenin cereyan etmesinin ardından Hatay'ın Fransa tarafından haksız bir şekilde Türkiye'ye verildiği iddiasında bulunmuş ve bu iddiasını uzun bir süre devam ettirerek tarihsel bir düşmanlığın ortaya çıkmasına yol açmıştır. Türkiye-Suriye ilişkilerinin bozulmasına yol açan önemli sebeplerden bir diğeri ise, Soğuk Savaş mücadelesinin beraberinde getirdiği bloklaşma ve bu bloklaşmanın tarafların dış politik algılamalarına olan etkisidir. Öyle ki söz konusu mücadele sürecinde iki ülkenin karşıt bloklar içerisinde yer almaları, birbirlerini düşman olarak algılamalarına neden olmuş ve bu durum ikili ilişkilerin seyrine önemli ölçüde etki etmiştir. Türkiye-Suriye ilişkilerinin kötüleşmesine neden olan bir diğer kayda değer sebep de, su sorunudur. Özellikle Türkiye'nin kendi toprakları içerisinde doğan Fırat ve Dicle nehirlerinin değerlendirilmesine yönelik projeleri, su sıkıntısı yaşamakta olan Suriye'nin tepkisini çekmiştir. Nitekim Suriye, Türkiye'nin söz konusu su kaynaklarına yönelik projelerine karşısında bölgesel düzeyde girişimlerde bulunarak Türkiye aleyhinde bir dış politika yürütmüştür. Suriye'nin bu dış politik girişimleri tarafların birbirlerine karşı duydukları güvensizliğin derinleşmesine neden olmuştur. Türkiye-Suriye ilişkilerinin zedelenmesinin altında yatan bir başka sebep de, Suriye'nin Türkiye aleyhinde faaliyette bulunan bölücü terör örgütü PKK'ya vermiş olduğu etkin destektir. Suriye'nin söz konusu terör örgütünü kendi topraklarında barındırması ve bilhassa terör örgütü liderini himaye etmesi, iki ülke arasındaki ilişkilerin zarar görmesine sebebiyet vermiştir.

---

<sup>17</sup> Özlem Tür, "21. Yüzyılda Türkiye'nin Bölgesel Dış Politika Uygulamaları, Türkiye ve Ortadoğu", *21. Yüzyılda Türk Dış Politikasının Analizi*, Faruk Sönmezoglu,-Nurcan Özgür Baklacioğlu-Özlem Terzi(ed), Der Yayınları, İstanbul, 2012, s. 593-595.

Ancak 1990'ların sonlarında, Türkiye ile Suriye arasında yürütülen ilişkilerin niteliğinde, dikkate değer bir dönüşüm gerçekleşmiştir. Nitekim 1998 yılında, PKK terör örgütünün Suriye'deki yapılanmasının sona erdirilmesine ilişkin olarak düzenlenen Adana Mutabakatının imzalanması ile birlikte Türkiye-Suriye ilişkilerinde normalleşme dönemine girilmiştir<sup>18</sup>. 2000 yılında Türkiye Cumhurbaşkanı Ahmet Necdet Sezer'in Suriye Devlet Başkanı Hafız Esad'ın cenaze törenine katılması ise özellikle Suriye tarafında büyük bir memnuniyetle karşılanmış ve bu girişim iki ülke arasındaki ilişkilerde meydana gelen normalleşmesin sembolü olarak lanse edilmiştir<sup>19</sup>. Bu bağlamda iki ülke arasındaki ilişkiler çatışmacı bir zeminden stratejik nitelikte bir işbirliğine doğru evrilmeye başlamıştır.

2002 yılı sonrasında ise Türkiye-Suriye arasında yürütülen ilişkilerde yeni bir sürece girilmiştir. Türkiye 2002 yılından itibaren yeni dış politika anlayışının temel nüvesini oluşturan Komşularla Sıfır Sorun Politikası yaklaşımı çerçevesinde, Suriye ile olan ilişkilerini, ülkenin sahip olduğu iç dinamiklerden yararlanarak geliştirme gayreti içerisine girmiş ve bu yönde bir takım dış politik girişimlerde bulunmuştur<sup>20</sup>. Türkiye'nin bu girişimlerine Suriye'nin de olumlu karşılık vermesiyle birlikte iki ülke arasındaki ilişkilerde önemli bir ilerleme kaydedilmiştir. İki ülke arasındaki ilişkilerde meydana gelen bu ilerleme, tarafların aralarında oluşan diyalog sürecini ve işbirliği anlayışını stratejik bir aşamaya taşımak istediklerini ve bunu gerçekleştirecek gerekli mekanizmaları kuracaklarını açıklamalarıyla birlikte daha da belirginleşmiştir<sup>21</sup>. İki ülke yaptıkları bu açıklamanın ardından söz konusu mekanizmanın kurulmasına yönelik ciddi bir çalışma başlatmışlardır. Nitekim bu

<sup>18</sup> Abdi Noyan Özkaya, "Suriye Kürtleri: Siyasal Etkisizlik ve Suriye Devleti'nin Politikaları", *Uluslararası Hukuk ve Politika*, Cilt 2, Sayı 8, 2007, s. 109.

<sup>19</sup> Tür, a.g.e., s. 595.

<sup>20</sup> Oytun Orhan, "Reyhanlı Saldırısı ve Türkiye'nin Suriye İkilemi", *Ortadoğu Analiz*, Cilt 5, Sayı 54, Haziran 2013, s. 11.

<sup>21</sup> Veyssel Ayhan, "Türkiye-Suriye İlişkilerinde Yeni Bir Dönem: Yüksek Düzeyli Stratejik İşbirliği Konseyi", *Ortadoğu Analiz*, Cilt 1, Sayı 11, Kasım 2009, s. 31

çalışmanın sonucunda Türkiye ve Suriye arasındaki ilişkilerin ekonomiden enerjiye, toplumsal etkileşimden ortak eğitim faaliyetlerine ve güvenlik alanına kadar çok geniş bir yelpazede ve somut bir şekilde geliştirilmesini amaçlayan Türkiye-Suriye Yüksek Düzeyli Stratejik İşbirliği Konseyini kuran anlaşmayı imzalamışlardır<sup>22</sup>. Bu anlaşmanın imzalanmasının ardından iki ülke arasındaki ilişkilerde ciddi bir yakınlaşma gerçekleşmiştir. Ancak Türkiye ve Suriye arasındaki ilişkilerde meydana gelen bu yakınlaşma çok uzun soluklu olmamıştır. Nitekim Ortadoğu bölgesinde yaşayan halkların demokrasi, insan hakları ve özgürlük talepleri doğrultusunda başlattıkları toplumsal ayaklanmaların 2011 yılında Suriye'ye sıçraması sonrasında bu ülkede yaşanan gelişmeler, iki ülke arasındaki ilişkilerin yeniden bozulmasına hatta kopmasına sebep olmuştur<sup>23</sup>. Dolayısıyla Türkiye'nin yeni dış politika anlayışı doğrultusunda Suriye ile olan ikili ilişkilerini geliştirmeye yönelik girişimleri, kısa vadede kendisinden beklenen sonuçları vermiş olsa da uzun vadede Ortadoğu bölgesinin siyasal konjonktüründe meydana gelen değişikliklerin etkisiyle beklenmedik bir şekilde başarısız olmuştur.

### **Suriye Krizi Süreci ve Türkiye'nin Suriye Politikası**

Suriye Krizi, Arap Baharı süreci çerçevesinde Ortadoğu bölgesinde meydana gelen halk hareketlerin 2011 yılında Suriye'ye sıçramasının ardından bu ülkede demokrasi, insan hakları ve özgürlük talepleri doğrultusunda barışçıl gösterilerde bulunan protestoculara ve bu gösterilere katılmayan bütün muhalif kesimlere, otoriter ve baskıcı rejiminin orantısız güç kullanmasının sonucunda ortaya çıkan iç

---

<sup>22</sup>A.e., s. 31.

<sup>23</sup> Zafer Akbaş-Çiğdem Mutlu, "Uluslararası Politikada Irak ve Suriye'nin Sınırşan Su Sorununa Yaklaşımı ve Türkiye: Beklentiler ve Gerçekler", *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt 13, Sayı 1, Nisan 2012, s. 216.

savaşı<sup>24</sup> tanımlamak amacıyla kullanılan bir kavramdır. Ortadoğu bölgesinde bilinen tüm parametrelerin değişmesine ve bu bağlamda söz konusu bölgenin istikrarsızlaşmasına sebep olan bu iç savaş<sup>25</sup>, gerek Türkiye-Suriye ilişkilerinin niteliğinde gerekse Türkiye'nin Suriye'ye yönelik dış politikasında geniş kapsamlı değişikliklerin meydana gelmesine neden olmuştur.

Esasında Türkiye, Suriye'de Arap Baharı süreci çerçevesinde ortaya çıkan toplumsal hareketlerin ilk aşamasında “yarı ihtiyatlı-yarı pragmatik” bir dış politik tutum sergilemiş<sup>26</sup> ve bu dış politik tutumu doğrultusunda Suriye'deki otoriter rejime, sadece ve sadece halkının demokratik ve katılımcı taleplerini karşıladığı takdirde meşruluğunu devam ettirebileceğini<sup>27</sup>, aksi halde ülkeyi belirsizliklerle dolu bir sürece doğru sürükleyeceğini bildirerek uyarmıştır. Ancak Suriye baskıcı rejiminin bu uyarıları dikkate almayarak halkına silah yoluyla müdahale etmesi sonrasında Türkiye, söz konusu rejime yönelik dış politik tutumunu bir anda değiştirmiş ve Suriye'ye yönelik dış politikasını bahsi geçen otoriter ve baskıcı rejimin iktidardan uzaklaştırılması üzerine kurgulamıştır<sup>28</sup>.

Bu doğrultuda Türkiye, Suriye'deki antidemokratik rejimin yönetimden uzaklaştırılmasını kolaylaştırmak ve bu rejimin yönetimden uzaklaştırılması sonrasında oluşturulacak yeni Suriye'nin siyasi yapılanmasını yönlendirebilmek amacıyla çeşitli girişimlerde bulunmuştur<sup>29</sup>. Öncelikli olarak Türkiye, Suriye'deki dikta Esat rejiminin aleyhine ülke içerisinde faaliyette bulunan muhalif grupları, etki

<sup>24</sup> Muhittin Ataman, “Suriye’de İktidar Mücadelesi: Bass Rejimi, Toplumsal Talepler ve Uluslararası Toplum”, *SETA*, Rapor No: 6, Nisan 2012, s. 25-26.

<sup>25</sup> Yalım Eralp-Şadi Ergüvenç-Sönmez Köksal-Ümit Pamir-Mensur Akgün-Sylvia Tiryaki, “Suriye’ye Dikkat”, *Global Political Trend Center Political Brief*, PB No: 37, December 2013, s. 2.

<sup>26</sup> Tarık Oğuzlu, “Türkiye ve Arap Baharı: Türk Dış Politikasında Liberal, İddialı ve Batılı Eksenin Yükselişi”, *Akademik Ortadoğu*, Cilt 6, Sayı 2, 2012, s. 55.

<sup>27</sup> A.e., s. 55.

<sup>28</sup> Yalım Eralp-Şadi Ergüvenç-Sönmez Köksal-Ümit Pamir-Mensur Akgün-Sylvia Tiryaki, a.g.e., s. 2.

<sup>29</sup> A.e., s. 2.



düzeylerini arttırmak amacıyla örgütlemeye çalışmıştır. Bununla birlikte Suriye'deki antidemokratik rejime karşı mücadele etmek amacıyla kurulan Suriye Ulusal Konseyi'nin İstanbul'da kurulmasına müsaade etmiş, Suriye'deki muhaliflerin Türkiye sınırları içerisinde temsilcilikler açmasına izin vermiştir<sup>30</sup>. Ayrıca baskıcı rejimin zulmünden kaçan Suriyeli mültecilere topraklarını açmış, bu mültecilerin ihtiyaçlarını karşılamış<sup>31</sup> ve Suriye'deki dikta rejime karşı silahlı direnişte bulunan unsurların gereksinimlerini karşılamaya çalışmıştır<sup>32</sup>. Bunlara ek olarak Suriye büyükelçisini istenmeyen adam ilan etmiş<sup>33</sup>, meşru bir yönetimin Suriye'de iktidarı devralmasına kadar otoriter yönetimle yapılan Yüksek Düzeyli Strateji İşbirliği Konseyi mekanizmasını askıya almış, Suriyeli bazı yetkililerle iş adamlarının seyahat yasağı koymuş, bu kişilerin Türkiye'deki mal varlıklarını dondurmuştur<sup>34</sup>.

Bunların yanı sıra, "Suriye ordusuna her çeşit silah ve askeri malzemenin satış ve tedarikini durdurmuş ve üçüncü ülkelerden bu ülkeye silah ve askeri malzeme transferi için Türk topraklarının, sularının ve hava sahasının kullanılmasını yasaklamıştır<sup>35</sup>. İlaveten, Suriye Merkez Bankasıyla ilişkileri askıya almış, Suriye hükümetinin Türkiye'deki finansal malvarlıklarını dondurmuş ve bu ülkenin ekonomisine zarar vermeye yönelik bir takım ekonomik tedbirleri uygulamaya koymuştur<sup>36</sup>. Son olarak, Suriye'deki azınlık rejimin sona erdirilmesi amaçlayan ve bu yönde sınırlı girişimlerde bulunan başta ABD olmak üzere AB üyesi diğer Batılı ülkelerle ve Ortadoğu bölgesi içerisinde yer alan Arap ülkelerinin faaliyetlerini

<sup>30</sup>Muhittin Ataman, a.g.e., s. 51.

<sup>31</sup>Özlen Çelebi, "İraklı ve Suriyeli Sığınmacılar Krizi", *Türk Dış Politikasında 41 Kriz 1924-2014*, Haydar Çakmak (ed), 2. Baskı, Kripto, Ankara, Eylül 2013, s. 423.

<sup>32</sup>Haydar Çakmak, "Suriye Krizi", *Türk Dış Politikasında 41 Kriz 1924-2014*, Haydar Çakmak (ed), 2. Baskı, Kripto, Ankara, Eylül 2013, s. 440.

<sup>33</sup>Murat Cemrek, "Türk Dış Politikasında Suriye Dönüşümü: Güvenliğe Geri Dönüş", *Suriye Krizinde Bölgesel ve Küresel Aktörler (Perspektifler Sorunlar ve Çözüm Önerileri)*, Birol Akgün(ed), SDE Analiz, Haziran 2012, s. 59.

<sup>34</sup>Muhittin Ataman, a.g.m., s. 52.

<sup>35</sup>A.m., s. 52.

<sup>36</sup>A.m., s. 52.

desteklemiş<sup>37</sup> ve uluslararası alanda söz konusu rejime yönelik olarak uygulamaya konulan çeşitli yaptırımların hazırlanmasına öncülük etmiştir.

Dolayısıyla Türkiye, halkına yönelik olarak orantısız güç kullanarak hem ülkesinin hem de Ortadoğu bölgesinin güvenliğini tehlikeye atan baskıcı ve otoriter Esat rejiminin gücünün azaltılması amacıyla yoğun bir çaba sarf etmiştir. Ancak Türkiye'nin bu çabaları, uluslararası sistem içerisinde yer alan küresel ve bölgesel aktörlerin söz konusu krize yönelik tutum ve davranışlarından ötürü sonuçsuz kalmıştır. Nitekim ABD ve AB ülkeleri, Suriye'deki otoriter rejimine karşı olmalarına rağmen, yaşamakta oldukları ekonomik, sosyal ve siyasal sıkıntılardan ötürü Suriye krizi sürecine etkili bir şekilde müdahil olamamışlardır. Her ne kadar bu aktörler söz konusu kriz sürecinde Suriye'deki otoriter yönetimin aleyhine bir takım girişimlerde bulunmuş olsalar da bu girişimler yetersiz kalmıştır. Bununla birlikte Ortadoğu bölgesi içerisinde yer alan Arap ülkelerinin Suriye Krizi hususunda ciddi fikir ayrılıkları yaşamaları<sup>38</sup>, bu krize yönelik ortak bir politika belirleyememelerine ve bahsi geçen sürece yeterince etki edememelerine neden olmuştur. Tüm bu sebepler Türkiye'nin Suriye krizi sürecinde yalnız kalmasına ve Esat rejiminin yönetimden uzaklaştırılmasına yönelik girişimlerinin başarısız olmasına yol açmıştır. Rusya, Çin ve İran gibi küresel ve bölgesel aktörlerin Suriye krizi sürecine aktif bir biçimde dahil olarak otoriter ve baskıcı Esat rejimini dış politik imkanlarının el verdiği ölçüde desteklemeleri ise, Türkiye'nin yalnızlığını ve girişimlerinin başarısız olmamasını pekiştirmiştir.

Arap Baharı süreci çerçevesinde yaşanan gelişmelerin Suriye'ye sıçramasının ardından bu ülkede cereyan eden iç savaşın ortaya çıkardığı negatif gelişme-

---

<sup>37</sup> A.m., s. 51.

<sup>38</sup> Kerim Has, "Türkiye-Rusya İlişkileri Ekseninde Suriye Krizi", *Uluslararası Stratejik Araştırmalar Kurumu Analiz*, No 20, 2012, s. 2.

lerden en fazla etkilenen ülkelerden birisi Türkiye olmuştur. Öyle ki söz konusu iç savaş Türkiye üzerinde ekonomik, askeri, siyasal, toplumsal ve diplomatik açıdan etkisini yoğun bir biçimde hissettirmiştir<sup>39</sup>. Özellikle iki ülkenin birbirleriyle sınır komşusu olması, bu etkinin düzeyinin son derece artmasına neden olmuştur. Bu nedenle Türkiye, Suriye'deki iç savaşın sonuçlanarak bu ülkenin bir an önce istikrara kavuşmasını istemiş ve bu yönde insani değerleri öne çıkartan ve mazlum olan toplumların yanında yer alan bir dış politik tutum içerisinde çeşitli girişimlerde bulunmuştur<sup>40</sup>. Ancak Türkiye'nin 2002 yılında uygulamaya koyduğu ve yakın kıta, kara ve deniz havzalarında yer alan bölgelerde bulunan başta komşular olmak üzere tüm ülkelerle olan ikili ilişkileri, iyi niyet ve dostluk çerçevesinde mümkün olduğunca geliştirmeyi amaçlayan yeni dış politik yaklaşımı doğrultusunda gerçekleştirdiği bu girişimler, Suriye'de istikrarın sağlanması hususunda başarılı olamamıştır.

Ayrıca Türkiye'nin Suriye Krizi sürecinde izlemiş olduğu dış politika ve bu dış politika doğrultusunda Esat rejimine yönelik girişimleri, iki ülkeyi neredeyse savaşın eşiğine getirmiştir. Nitekim Suriye hava sahasını iptal eden Türk savaş uçaklarının Suriye tarafından düşürülmesi Türkiye-Suriye ilişkilerini son derece germiş ve iki ülke arasında her an bir çatışmanın cereyan edebileceği kuşkularını tırmanışa geçirmiştir. Bu olayın ardından Suriye toprakları içerisinde devam eden iç savaşın Türkiye sınırına kadar dayanması ve bunun sonucunda Suriye'den atılan füze mermilerin Türk topraklarına düşmesi, Türkiye'nin bu gelişmeler üzerine Suriye'ye yönelik angajman kurallarını değiştirerek topraklarına düşen füze mermi-

---

<sup>39</sup>Kamuran Reçber-Veyssel Ayhan, "Türkiye ile Suriye Arasındaki Krizin Hatay Bölgesi Üzerindeki Etkileri", *Alternatif Politika*, Cilt 5, Sayı 3, Aralık 2013, s. 325.

<sup>40</sup>Yalım Eralp-Şadi Ergüvenç-Sönmez Köksal-Ümit Pamir-Mensur Akgün-Sylvia Tiryaki, a.g.e., s. 3-4.

lere aynı şekilde ateşle karşılık vermesi, iki ülke arasında çatışma yaşanabileceğine dair endişelerin hat safhaya çıkmasına sebep olmuştur.

Bu bağlamda Türkiye ile Suriye'nin, Suriye Krizi sürecinde karşı karşıya gelmeleri, Türkiye'nin bu ülkeye yönelik dış politikasının, Neorealist teorinin güvenlik olgusuna yönelik varsayımlarıyla önemli ölçüde örtüşen bir biçimde, güvenlik öncelikli bir nitelik kazanmasına neden olmuştur. Öncelikli olarak Neorealizmin güvenlik olgusuna ilişkin önermeleri anarşik bir uluslararası sistem içerisinde faaliyette bulunan devletlerin her an yıkıcı bir savaşla karşılaşabileceğini, bu nedenle devletlerin güvenliklerini en üst seviyeye çıkarmaları gerektiğini belirtmektedir. Nitekim Suriye ile yaşanan gelişmelere paralel olarak, ciddi bir savaş olasılığıyla yüzleşen Türkiye, söz konusu teorinin güvenlik olgusuna yönelik varsayımlarına uygun bir biçimde Suriye'ye karşı ulusal güvenliğini arttırmaya yönelik girişimlerine ağırlık vermiştir. Türkiye'nin ulusal güvenliğini arttırmaya yönelik girişimleri, yine Neorealizmin güvenlik olgusuna ilişkin varsayımlarına paralellik arz eden bir şekilde ekonomik ve bilhassa askeri alanda kendisini yoğun bir biçimde hissettirmiştir. Öyle ki Türkiye, Suriye Merkez Bankasıyla ilişkileri askıya almış, Suriye hükümetinin Türkiye'deki finansal malvarlıklarını dondurmuş Suriyeli bazı yetkililerle iş adamlarının Türkiye'deki mal varlıklarını dondurmuş, Suriye sınırındaki askeri hareketliliğini arttırmış, Suriye'deki muhaliflere askeri açıdan yoğun bir desteklemiş ve uluslararası alanda Suriye'deki otoriter rejimin aleyhine askeri düzeyde alınan önlemlere katılım sağlamış, Suriye ordusuna her çeşit silah ve askeri malzemenin satış ve tedarikini durdurmuş ve üçüncü ülkelerden bu ülkeye silah ve askeri malzeme transferi için Türk topraklarının, sularının ve hava sahasının kullanılmasını yasaklamış ve Suriye'ye yönelik angajman kurallarını değiştirerek askeri açıdan bu ülkenin gerçekleştirdiği saldırılara aynı şekilde karşılık vermeye başlamıştır.

Tüm bunların yanı sıra Türkiye, Neorealist kuramın güvenlik olgusuna yönelik varsayımları, uluslararası ilişkilerde kısmi nitelikte işbirliklerinin gerçekleştirilebileceğini, ancak gerçekleştirilen bu işbirliklerinin devletler arasındaki hakim güvenlik rekabetini sona erdirmeyeceğini iddia etmektedir. Arap Baharı çerçevesinde ortaya çıkan Suriye Krizi sürecinde Türkiye, Neorealist teorinin bu varsayımına uygun bir biçimde, Suriye ile ilişkilerin geliştirilmesi amacıyla imzalanan işbirliği anlaşmalarını bir anda yok saymış ve bu ülkeyle özellikle güvenlik alanında kıyasıya bir rekabet içerisine girmiştir. Ayrıca Neorealist teorinin güvenlik varsayımları, bir devletin en önemli amacının güvenliğini sağlamak olduğunu ve devletlerin geleceğe yönelik güvenlik tehditlerini ortadan kaldırdıktan sonra diğer amaçları için caba sarf edebileceğini vurgulamaktadır. Suriye Krizinin ortaya çıkışının ardından Türkiye, Neorealizmin bu önermesine uygun şekilde, bu krizin ulusal güvenliğini tehdit eden seyrine odaklanmış ve Suriye'ye yönelik dış politik faaliyetlerini bu odak noktası üzerinden şekillendirmiştir.

### **Sonuç**

Tarihsel süreç içerisinde inişli çıkışlı bir seyir izleyen Türkiye-Suriye ilişkilerinde, 2000'li yılların başlarında dikkate değer bir ilerleme meydana gelmiştir. Türkiye-Suriye ilişkilerinde meydana gelen bu ilerleme, Türkiye'nin 2002 yılında Komşularla Sıfır Sorun Politikası yaklaşımını uygulamaya koymasının ardından daha da belirginleşmiş ve iki ülke geçmişte hiç olmadığı kadar birbirleriyle yaklaşmıştır. Ancak iki ülke ilişkilerinde, Türkiye'nin yeni dış politika yaklaşımı doğrultusunda gerçekleştirdiği girişimler neticesinde sağlanan bu yaklaşma, Ortadoğu bölgesinde cereyan eden toplumsal hareketlerin Suriye'ye sıçramasının ardından bu ülkede gelişen iç savaşın ortaya çıkardığı sorunlara paralel olarak ortadan kalkmış ve Türkiye-Suriye ilişkileri gerilimlerle dolu bir nitelik kazanmıştır. Bu durum Türkiye'nin Suriye'ye yönelik dış politikasında geniş kapsamlı değişikliklerin

meydana gelmesine sebep olmuştur. Nitekim Türkiye 2002 yılı itibariyle Komşularla Sıfır Sorun Politikası yaklaşımı çerçevesinde şekillendirdiği Suriye politikasını terk etmiş ve bu ülkeye karşı, güvenlik öncelikli bir dış politika izlemeye başlamıştır.

Türkiye'nin Suriye iç savaşı sürecinde ulusal güvenliği açısından tehdit oluşturduğuna inandığı Esat rejimine yönelik dış politik girişimleri göz önüne alındığında, Türk Dış Politikasının güvenlik merkezli Suriye yöneliminin, Neorealizmin güvenlik olgusuna ilişkin varsayımlarıyla önemli ölçüde örtüştüğü rahatlıkla söylenebilir. Nitekim Türkiye'nin Suriye ile Komşularla Sıfır Sorun Politikası yaklaşımı çerçevesinde yaptığı işbirliklerinin tamamını askıya alarak bu ülkede cereyan eden iç savaşın ulusal güvenliğini tehdit eden seyrine odaklanması ve ulusal güvenliğini korumak amacıyla Şam rejimi ile kıyasıya bir rekabet içerisine girmesi ve bu doğrultuda Suriye Merkez Bankasıyla ilişkileri askıya alması, Suriye hükümetinin finansal varlıkları ile Suriyeli bazı yetkililerle iş adamlarının Türkiye'deki mal varlıklarını dondurması, Suriye sınırındaki askeri hareketliliğini arttırması, Suriye'deki muhaliflere askeri açıdan yoğun bir desteklemesi ve uluslararası alanda Suriye'deki otoriter rejimin aleyhine askeri düzeyde alınan önlemlere katılım sağlaması, Suriye ordusuna her çeşit silah ve askeri malzemenin satış ve tedarikini durdurması ve üçüncü ülkelerden bu ülkeye silah ve askeri malzeme transferi için Türk topraklarının, sularının ve hava sahasının kullanılmasını yasaklaması ve Suriye'ye yönelik angajman kurallarını değiştirerek askeri açıdan bu ülkenin gerçekleştirdiği saldırılara aynı şekilde karşılık vermesi, Suriye'ye karşı izlemeye başladığı güvenlik öncelikli dış politikanın, Neorealizmin güvenlik olgusuna ilişkin varsayımlarıyla büyük ölçüde örtüştüğünü kanıtlamaktadır.

## KAYNAKÇA

Açıkmeşe, Sinem Akgül, “Algı mı, Söylem mi? Kopenhagen Okulu ve Yeni Klasik Gerçekçilikte Güvenlik Tehditleri”, *Uluslararası İlişkiler*, Cilt 8, Sayı 30, s. 50. (Yaz 2011)

Amanov, Şatlık, “Hafız Esad Dönemi Suriye Dış Politikası”, *Orta Doğu Siyasetinde Suriye*, Türel Yılmaz- Mehmet Şahin(ed), Platin Yayınları, Ankara, (Ekim 2004)

Ataman, Muhittin, “Suriye’de İktidar Mücadelesi: Bass Rejimi, Toplumsal Talepler ve Uluslararası Toplum”, *SETA*, Rapor No: 6, s. 25-26. (Nisan 2012)

Akbaş, Zafer ve Çiğdem Mutlu, “Uluslararası Politikada Irak ve Suriye’nin Sınırtaşan Su Sorununa Yaklaşımı ve Türkiye: Beklentiler ve Gerçekler”, *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt 13, Sayı 1, s. 216. (Nisan 2012)

Arı, Tayyar, “Türk-Amerikan İlişkileri: Sistemdeki Değişim Sorunumu?” *Uluslararası Hukuk ve Politika*, Cilt 4, Sayı 13, (2007)

Arı, Tayyar, *Uluslararası İlişkiler Teorileri Çatışma, Hegemonya, İşbirliği*, MKM Yayıncılık, 6. Baskı, Bursa, (2010)

Ayhan, Veysel, Türkiye-Suriye İlişkilerinde Yeni Bir Dönem: Yüksek Düzeyli Stratejik İşbirliği Konseyi”, *Orta Doğu Analiz*, Cilt 1, Sayı 11, s.31. (Kasım 2009)

Baylis, John “Uluslararası İlişkilerde Güvenlik Kavramı”, *Uluslararası İlişkiler*, Cilt 5, Sayı 18, s. 72-73. (Yaz 2008)

Buzkıran Davut ve Hüseyin Kutbay, “Arap Baharının Türkiye’ye Olan Ekonomik ve Sosyal Etkileri” *Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, Cilt 5, Sayı 1, s. 149. (2013)

Çakmak, Haydar, “Suriye Krizi”, *Türk Dış Politikasında 41 Kriz 1924-2014*, Haydar Çakmak (ed), 2. Baskı, Kripto, Ankara, (Eylül 2013)

Çelebi, Özlen “İraklı ve Suriyeli Sığınmacılar Krizi”, *Türk Dış Politikasında 41 Kriz 1924-2014*, Haydar Çakmak(ed), 2. Baskı, Kripto, Ankara, (Eylül 2013)

Cemrek, Murat, “Türk Dış Politikasında Suriye Dönüşümü: Güvenliğe Geri Dönüş”, *Suriye Krizinde Bölgesel ve Küresel Aktörler (Perspektifler Sorunlar ve Çözüm Önerileri)*, Birol Akgün(ed), SDE Analiz, (Haziran 2012)

Demiray Muhittin ve İsmail Hakkı İşcan, “Uluslararası Sistemde Güvenlik Kavramının Değişimi Ekonomik ve Jeopolitik Arka Planı”, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Sayı 21, (Ağustos 2008)

Eralp, Yalım, Şadi Ergüvenç, Sönmez Köksal, Ümit Pamir, Mensur Akgün ve Sylvia Tiryaki, “Suriye’ye Dikkat”, *Global Political Trend Center Political Brief*, PB No: 37, s. 2. (December 2013)

Has, Kerim, “Türkiye-Rusya İlişkileri Ekseninde Suriye Krizi”, *Uluslararası Stratejik Araştırmalar Kurumu Analiz*, No 20, ,s. 2. (2012)

Karabulut, Bilal, *Küreselleşme Sürecinde Güvenliği Yeniden Düşünmek*, Barış Kitabevi, Ankara, (2011)

Kasım, Kamer, “11 Eylül Sürecinde Kafkasya Güvenlik Politikaları” *Orta Asya ve Kafkasya Araştırmaları Dergisi*, Cilt 1, No 1, s. 20. (2006)

Küçükkeleş, Müjge, “Arap Birliği’nin Suriye Politikası”, *SETA Analiz*, Sayı 51, Mart s. 5. (2012)

Oğuzlu, Tarık, “Türkiye ve Arap Baharı: Türk Dış Politikasında Liberal, İddialı ve Batılı Eksenin Yükselişi”, *Akademik Ortadoğu*, Cilt 6, Sayı 2, s. 55. (2012)

Orhan, Oytun, “Reyhanlı Saldırısı ve Türkiye’nin Suriye İkilemi”, *Ortadoğu Analiz*, Cilt 5, Sayı 54, s. 11. (Haziran 2013)

Özkaya, Abdi Noyan, “Suriye Kürtleri: Siyasal Etkisizlik ve Suriye Devleti’nin Politikaları”, *Uluslararası Hukuk ve Politika*, Cilt 2, Sayı 8, s. 109. (2007)

Paker, Evren Balta, *Küresel Güvenlik Kompleksi Uluslararası Siyaset ve Güvenlik*, İletişim Yayınları, İstanbul, (2012)

Reçber, Kamuran ve Veysel Ayhan, “Türkiye ile Suriye Arasındaki Krizin Hatay Bölgesi Üzerindeki Etkileri”, *Alternatif Politika*, Cilt 5, Sayı 3, s. 325. (Aralık 2013)

Sever, Ayşegül, *Türkiye’nin Ortadoğu İlişkileri Kavramsal ve Olgusal Bir Analiz*, Derin Yayınları, İstanbul, (2012)

Tanrısever, Oktay F. “Güvenlik”, *Devlet ve Ötesi Uluslararası İlişkilerde Temel Kavramlar*, Atilla Eralp(ed), İletişim Yayınları, 6. Baskı, İstanbul (2011)



Trakya Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi E-Dergi  
Haziran 2014 Cilt 3 Sayı 1 (57-76)

Tür, Özlem, “21. Yüzyılda Türkiye’nin Bölgesel Dış Politika Uygulamaları, Türkiye ve Ortadoğu”, *21. Yüzyılda Türk Dış Politikasının Analizi*, Faruk Sönmezsoğlu,-Nurcan Özgür Baklacıoğlu-Özlem Terzi(ed), Der Yayınları, (İstanbul, 2012)

Waltz, Kenneth N., *İnsan Devlet ve Savaş Teorik Bir Analiz*, Çev: Enver Bozkurt-Selim Kanat-Serhat Yalçınar, Ankara (Nisan 2009)

Waltz, Kenneth N., *Theory of International Politics*, Addison-Wesley Publishing Company, California and Massachusetts, (1979)

Williams, Howard, Morhead Wright ve Tony Evans, *Uluslararası İlişkiler ve Siyaset Teorisi Üzerine Bir Derleme*, Çev: Asena Günalp, Siyasal Yayınevi, Ankara, (2007)

## ÖRGÜT KÜLTÜRÜNÜN ÇALIŞANLARIN İŞ BAĞLILIĞINA ETKİSİ: TÜRKİYE VE JAPONYA ÜZERİNE YAPILAN ÇALIŞMALAR ÜZERİNE BİR DEĞERLENDİRİLME

Osman KÖSE\*

### ÖZET

Çalışmada örgüt kültürünün iş bağlılığına etkisinin incelenmesi amacıyla, Türkiye ve Japonya ülke örneği ele alınmıştır. Kültür ve toplum bitişik olan iki kavramdır. Fakat sahip oldukları farklı kültürler, yapılar ve sistemler nedeni ile toplumlar birbirlerinden farklıdırlar. Bu farklılıklar örgütlerinde değişik bir kültür yapısının olmasına neden olmaktadır. Çalışma iki farklı ülkenin kültürlerinin değerlendirilmesi, bu ülkelerde çalışanların kültürlerinin iş bağlılığını nasıl etkilediği açısından önemlidir. Makale, iki ülke ile ilgili olarak yapılan akademik çalışmalar incelenmiş, öncelikli olarak Japon Örgüt Kültürü'ndeki "aile birliği", "inanç birliği" ve örgüt içerisindeki statü kavramları, Türk örgüt sistemi ile karşılaştırılarak her iki örgüt biçiminden elde edilen sonuçların, örgüt içi kültürün çalışanların iş bağlılığında oynadığı/oyunacağı rollerin esas olarak incelenmesi amaçlanmıştır.

*Anahtar Kelimeler:* Japon ve Türk Örgüt Modelleri, İş Verimi, İletişim

---

\* Sakarya Üniversitesi Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkiler ABD Doktora öğrencisi, okose75@hotmail.com

## **THE EFFECT OF THE ORGANIZATIONAL CULTURE ON THE LOYALTY AND COMMIT- MENT OF THE EMPLOYEES: AN EVALUATION OF THE STUDIES CARRIED OUT ON TURKEY AND JAPAN**

### **ABSTRACT**

Turkey and Japan have been put under microscope in order to examine the effects of the specific culture of an organization on its employees. Culture and society are two integral and indivisible notions, one interlaced in the other. In this sense, societies differ from each other because of the different cultures, structures and systems they have. These differences are also reflected in the organizational cultures. For this reason, it is important to and evaluate the different cultures of two different countries in order to specify the loyalty and commitment of employees in workplaces. To this end, academic studies carried out in these two countries in this field have been reviewed; the notions of ‘unity of family’, ‘unity of faith’ and status in an organizational structure in terms of Japanese Organizational Culture were scrutinized and compared with those values within the Turkish Organizational Culture. Thus, it is aimed in this study to examine the role that intra-organizational cultures played/can play on the loyalty and commitment of employees in workplaces on the basis of the findings of the examination executed on the organizational structures of these two countries.

**Key Words:** Japanese and Turkish Organizational Models, Productivity, Communication

## 1.GİRİŞ

Örgüt kelimesi “ortak bir amacı ve işi gerçekleştirebilmek için bireylerin önceden belirlenmiş davranış kalıpları ile birbiriyle bağlantılı eylemleri gerçekleştirmek için üstlendikleri görevler ve sorumluluklar” anlamına gelir. Kültürün ise, bir toplumu bir arada tutan bir araç işlevi gördüğünü söyleyebiliriz. Organizasyonda ya da bir işletmede insanla ilgili her şey örgüt kültürüdür diyebiliriz. Bu makalede ele alınacak diğer kavram olan “iş bağlılığı” ise, çalışanların işe aktif olarak katılması ve psikolojik olarak işiyle özdeşlemede diyebiliriz.

İş verimi ya da işe bağlılık kavramları örgüt kavramı ile birlikte incelendiği zaman, bir örgütün yapısının, ortak amaç ya da amaçları gerçekleştirebilmek için bir araya gelen birden fazla kişinin, bu amaç ya da amaçlar doğrultusunda sarf ettikleri zihinsel ve bedensel üretimi kapsadığı sonucuna varılabilir.

Günümüzde örgütler, çalışanlarından daha fazla çaba göstermelerini beklemekte ve örgüte bağlılık duymaları konusunda çalışanlarını teşvik etmektedirler. Örgüt kültürünün tek başına örgütlerin sorunlarını çözebileceğini söylemek yanlıştır. Örgüt kültürünün işletmeleri başarıya götürebilmesi için örgütün hedefleriyle kültürün uyumlu olması gerekmektedir. Örgütte çalışanların örgütsel süreçlere aktif olarak katılımı sonucunda bağlılık seviyeleri de artacaktır.

Örgüt içindeki gelenekler, örgüt üyelerini birbirine bağlayan ortak inançlar, bu inançların gerçekleştirilmesine yönelik ortak beklentiler (ülküler) çalışanların örgütün amacını kendi yaşam amacı olarak görmesine neden olacaktır.

Bu makalede Türkiye ve Japonya ülkelerinin örgüt kültürlerinin çalışanların iş bağlılığına etkilerinin incelenmesi konusunda her iki ülke ile ilgili yapılan akademik çalışmalar karşılıklı olarak incelenerek, her iki modelden çıkarılan sonuçların değerlendirilmesi amaçlanmıştır.

Yapılan bu çalışma altı bölümden oluşmaktadır. Giriş bölümünde “örgüt, iş verimi” kavramlarının tanımı yapıldıktan sonra; ikinci bölümde öncelikle yerli literatür taranarak; kültür, iş bağlılığı ve örgüt kültürü ile ilgili kavramlara değinilmiştir. Üçüncü bölümde öncelikle; Türk Örgüt Modeli hakkında bilgilere yer verilecek, Dördüncü bölümde ise Japon örgüt modeli ve kültürü açıklanacaktır. Beşinci bölümde her iki örgütlenme modeli karşılaştırılacaktır. Sonuç bölümü olan altıncı bölümde; her iki modelin karşılaştırılmasından elde edilen bulgular tartışılarak, önerilere yer verilecektir.

## 2. LİTERATÜR İNCELEMESİ

### 2.1.Kültür ve İş Bağlılığı Kavramı

Kültür, belli ideal, davranış ve değerlerin ürettiği normlar ve gereklilik kalıpları olarak adlandırılabilir. Her bir kültür, kendine ait semboller ve özgün anlamlardan oluşur. Kültürü oluşturan faktör, kültürün öznelere arasında olması ve bu öznelere arasında doğurduğu dış dünyaya yönelik ortak algılardır. Birey içinde doğduğu kültür tarafından yönlendirilmekte ve bulunduğu kültürün davranış modellerine uygunluğu doğrultusunda kültüre ait olmaktadır (Aca:2012).

Bireyin ortak aidiyetleri paylaştığı toplumun içindeki iş gücü ile aynı topluma ait kültürel semboller arasında yakın ilişki vardır. Bireyin işe bağlılığı ve iş gücü, bireyin normlar, semboller ve kültürel dile aidiyeti ve bu aidiyetten doğacak zihinsel ya da bedensel iş verimi ile ilişkilidir. İşe bağlılık kavramına bakıldığında kişinin işe bağlılığını etkileyen üç önemli psikolojik faktörden yola çıkmak gerekmektedir. Birincisi iş ile psikolojik özdeşlik, ikincisi bireyin ait olduğu örgütle özdeşlik ve üçüncüsü ise içsel motivasyondur. İçsel motivasyon ancak ve ancak iş ve örgüt ile psikolojik özdeşlikten sonra sağlanabilmektedir(Durgun: 2006).

Bireyin içinde bulunduğu kültür ve bunun uzantısı olan örgüt ile bağlılığını motive eden ya da kişiyi kültüre ve örgüte entegre eden faktörler iki tip yaklaşım üzerine kurgulanır. İlk yaklaşıma göre bireyin ihtiyaçları ve kişisel özellikleri ile içinde bulunduğu sistemin örtüşüyor olması istenir. İkinci tür yaklaşım da işe bağlılık kişisel bir özellik olup, örgütsel faktörler-

den daha fazla kişisel özelliklerden etkilenir. Tüm bunların yanı sıra işe bağlılık temelde hem bireysel hem de kolektif bir tutumdur. Kontrol odaklılık, içsel motivasyon ve başarı güdüsü gibi bireysel özelliklerin, örgütün motivasyonu ve iş değerleri ile de yakından ilgilidir (Doğan ve Kılınç: 2007).

İşe bağlılığı etkileyen temel olgular kısaca şunlardır (Kuruüzüm, Irmak ve Çetin, 2010:183-193):

- a) Kontrol Odaklılık
- b) İçsel Motivasyon
- c) İş Değeri
- d) Başarı Güdüsü

Kontrol odaklılık tanımı ilk kez Rotter tarafından 1954 yılında yapılmıştır. Bireyin başarı, başarısızlık, ödül, ceza gibi tutumlar karşısında takındığı içsel ya da dışsal tutumlara ilişkin olan bu tanıma göre, eğer birey başarı ya da başarısızlıklarının merkezine ya içsel kontrol duygusu ile yani başarı ve başarısızlıktan doğan ödül ya da cezanın kaynağını kendinde arama tutumu ile yaklaşıyorsa iç odaklı bir kontrol duygusuna, bunun tam tersi olarak yine başarı ve başarısızlıklarının temelinde toplumdan aldığı etkilerin tamamını koyuyorsa dış odaklı bir başarı duygusuna sahiptir ve iç ve dış odaklı tutumlar, bireyin işe bağlılığı ve iş gücünü etkileyen faktörlerdir (Taylor vd.,2006).

İçsel motivasyona bakıldığında ise maddi beklentilerin dışında bireyin onursal nedenlerle işe bağlılığından kaynaklanan iş gücünü ve bu iş gücünden doğan verim anlaşılır. İçsel motivasyonun nedeni kişisel özsaygı ve başarı duygusunun getirdiği motivasyondur. İş değeri, yapılan işin paylaşımındaki rollere ilişkin analitik bakış ve bu bakışın getirdiği hareketlilikten doğan eğilim ve yargılardır. İş değerleri kişinin iş verimini belirleyen ödül ve amaçlardır. Başarı güdüsü kavramı ise rekabetten doğan eylemlerin iş gücü üzerindeki etkilerinin bütünüdür. Kişiyi işe bağlayan başarıma dürtüsü ve hedefe yönelmenin gereklerinden birisidir (Yağmurlu: 1997).

Sonuçta, kültür ve işe bağlılık kavramlarının bireyin içinde bulunduğu toplumun bireyin temel ihtiyaçları olan güvence istemini sağlamasından

sonra oluşacak olan başarı güdüsü ve başarı güdüsünden doğan içsel motivasyon ve bunun sonucunda elde edilen içsel kontrol mekanizmaları ile ilişkili olduğu ortadadır. Örgütün ya da kültürün bireyin beklentilerini karşılaması oranında, bireyin iş bağlılığı, verimi ve başarı güdüsü artmış olacaktır.

## 2.2. Örgüt Kültürü Kavramına Genel Bir Bakış

Örgüt kültürü tarih boyunca pek çok şekillerde görülmüş olsa bile “Örgüt Kültürü” kavramının tanımlanması ile ilgili çalışmalar 1980’li yılların başlarında yapılmıştır. Bu gerekliliğin nedeni 1980 ve sonrasında dünyada ekonominin giderek kötüleşmesi ve mevcut ekonomik şartlar göz önüne alındığında “örgüt yönetimi” ve “örgütlenme” kavramlarının tanımlanmasına duyulan ihtiyaçtır (Demircan, Yıldız ve Dur: 2011).

Örgütlenme kültürünün ülkeden ülkeye ve gelenekten geleneğe göre değişiyor olması “Örgüt Kültürü” kavramı için tek bir tanımın yapılmasını zorlaştırmaktadır. Örgütlenme yapısına ilişkin ortaya konulan farklı tanım ve görüşlerin çokluğu bunun başlıca göstergesidir. Sözgelimi Schein örgüt kültürünü, örgüt içindeki bireylerin içsel bütünleşmeleri sayesinde dış çevreye adapte olmalarının bir yolu olarak tanımlarken; Morgan’a göre örgüt kültürü, örgütü oluşturan bireylerin, dünya tasarımlarını ya da dış çevreye ilişkin olgularını birlikte oluşturmalarıdır (Güçlü: 2013).

Örgüt kültürlerinin ülkeden ülkeye ve gelenekten geleneğe değişiyor olması, her örgüt yapısının ait olduğu toplumun küçük bir modelini temsil ettiğinin ve ulusal değerler üzerine kurulduğunun göstergesidir. Örgüt kültürü, örgüt içindeki sosyal normlar, sosyal kimlikler sayesinde bireyleri ortak amaçlar ve edimler etrafında birleştirmektedir. Örgüt içindeki faaliyetlerin tamamı ortak hedeflere ulaşmada ortak davranış biçimleri geliştirebilmektir (Schein, 1990). Söz konusu davranış biçimlerinin istikrarlı olması örgütün varlığının sürdürebilmesinde hayati bir önem taşımaktadır (Siew-Huat Kong, 2003). Ancak örgüt içindeki istikrarlı yapının giderek kendini tekrar etmesi ve merkezîyetçiliğe dönmesi, örgütlenmenin yeniliğe ve çeşitliliğe kapalı hale gelmesinin nedeni de olabilmektedir.

Örgüt, içinde kurulduğu toplumun sosyolojik, antropolojik kısaca kökensel durumu ile yakından ilgilidir. Örgütün içinde olduğu toplumla ilgisi teknolojik bir ilgi olabileceği gibi ortak bir, inanç, siyaset ya da ortak ekonomik çıkarlara dayanan bir ilgi de olabilmektedir. Aynı zamanda Örgütün dayandığı temeli belirleyen faktörler arasında ortak semboller, dil ve duygudaşlık da vardır (Aydınlı: 2003). Örgüt kuramı ise, örgütlerin davranışlarını anlamaya ve açıklamaya çalışan bir sosyal bilim alanıdır. Örgütlerin hayatta kalabilmek ve çeşitli hedeflere ulaşabilmek için teknoloji, rakipler, devlet vb. çevresel faktörler karşısında sahip oldukları kaynakları nasıl örgütlediklerini inceler ve bu konuda tutarlı bilimsel önermeler geliştirmeye çalışır (Pfeffer: 2005).

### 2.3. Örgüt Kültürü ve Örgütsel Bağlılık İlişkisi

Birey ve ait olduğu örgüt içindeki bağlılık ilişkisi her şeyden önce örgütün üzerinde inşa edildiği gelenek ve görenek tabanına bağlıdır. Örgüt içindeki bireyin sosyolojik ve psikolojik edimlerini belirleyen de bu tabandır. Bireyin örgüte bağlılığının gücü; örgütün amaçları ile kendi amaçlarının ayniyetinde saklıdır. Bireyin içinde bulunduğu örgüt ile bütünleşmesi ve ortak amacın yine birey tarafından içselleştirilmesi örgütün ve genel amaca ulaşmanın başlıca koşullarından biridir (Kök ve Özcan: 2012).

Bireyin örgüte bağlılığını başlıklar halinde inceleyecek olursak (Allen ve Meyer:1990):

- Duygusal Bağlılık
- Devamlılık Bağlılığı
- Normatif Bağlılık karşımıza çıkar.

Duygusal bağlılığın, amaç birlikteliği ve bireyin herhangi bir karşılık beklemezsizin örgütün amaçlarına sahip çıkıyor olması anlamına gelir. Devamlılık bağlılığı ise; “göze alamama” bağlılığı olarak da adlandırılabilir. Devamlılık bağında örgütten ayrılmanın olumsuz etkisi, çoğunluğun dışında kalma korkusu yada ekonomik kaygılar söz konusudur. Normatif bağlılık ise örgüte karşı edinilmiş “görev ahlakı”na ilişkin bağlılık olarak adlandırılabilir. Normatif bağlılığa sahip olan birey, örgüt içinde sarf ettiği iş gücünü bir



tür ahlaki görev ya da sosyal sorumluluk olarak görmekte ve yükümlülükler almaktadır.

Örgüte bağlılık nedenleri ve bu nedenlerden doğan sonuçların karşılaştırılmasında, bireyin örgüte bağlılık derecesinin ortaya konan performansı belirlediğinin, örgütteki yönetim tarzının, örgüt içi adalet sistemi ( eşit ücret, görev dağılımı ve terfi), örgüt kültürü ve iş gücü devir oranı ile doğrudan bağlantılı olduğunu söylemek mümkündür (Çekmecelioğlu, 2006:155).

#### **2.4. Örgüt Kültürü ve Örgütsel İletişim İlişkisi**

1982'den sonra örgüt kültürü ile ilgili yapılan çalışmaların sonucunda, örgüt içindeki iletişimin, ortak sembollerden yani ortak dilden yola çıkılarak oluşturulduğu ve her örgütün kendi birliği içinde dilsel bir kurguya sahip olduğu kanısına varılmıştır. Bu kaniya göre örgüte ait dilin kullanılması ile oluşturulan kurgular; bireyler arası diyalogun, hiyerarşinin, sosyal bağlılık ya da alışkanlıkların oluşturulmasında önemli rol oynamaktadırlar. Örgüt içinde gelişen ortak dil ile doğru orantılı olarak, kendine has bir iletişim ağı, örgüt içindeki bireylerin eylemlerindeki homojenlik ve sosyalizasyon da gelişmektedir (Nişancı: 2012). İnsanların toplu halde yaşamaya başlamalarından itibaren iletişim, toplumsal etkileşimlerde rol oynayan sembolik mesajların karşılıklı ulaştırılmasıyla, bazı anlamları aralarında paylaşmaları sürecidir (Telman ve Ünsal, 2005). Bir amacı gerçekleştirmek için bir araya gelen bireyler, gruplar, topluluklar ve örgütler için iletişim çok önemlidir. Örgütteki bireyler ve gruplar arasında olması gereken uygun etkileşimi sağlayan öğe ise örgütsel iletişimdir (Vural, 2003). Örgütsel iletişim sağlanmadan herhangi bir örgütsel hareketin ya da yönetim sürecinin başarılması imkânsızdır (Kaya, 1999).

İletişim ve kültür karşılıklı olarak birbirini etkilemektedir. Örgütsel iletişim, kültürel öğelerin çalışanlara iletilmesinde ve kültürün benimsetilmesinde önemli bir rol üstlenmektedir. Kültür ve iletişim örgütsel davranışı etkilemekte, iletişim örgüt kültürünün daha derin seviyelerinin anlaşılmasında etkili bir işlev görmektedir (Kowalski, 2010). Örgütsel iletişim, örgüt

üyeleri arasında paylaşılmış anlam, değer ve inançların gelişmesinin bir kolaylaştırıcısı olarak görülmektedir. Örgüt üyelerinin bireysel olarak gelişmesine ve sosyalleşmesine katkı yaptığı da söylenebilir (Eisenberg, 2006). Örgüt kültürü insanlara iletilmeden var olması mümkün değildir. Diğer taraftan örgüt kültürü olmadan da örgütsel iletişimin kendi başına gelişeceği söylenemez.

### 3.TÜRK ÖRGÜT KÜLTÜRÜNÜ OLUŞTURAN ÖZELLİKLER

Kültür, bir milletin din, ahlak, hukuk, akıl, dil ekonomi ve fen hayatlarının uyumlu bir bütünüdür. Her toplumun kültürü, o toplumda yaşayan insanların çeşitli problemlere karşı denedikleri çözüm yollarından meydana gelmiştir. Çözüm tarzlarından bazıları zamanla sabit hale gelerek, toplumun bütününe mal olur ve toplumun kültürünü oluşturur ( Gökalp, 2002). Türkiye tarihi olarak güçlü bir kültüre ve sağlam bir toplum yapısına sahiptir. Türk milleti devlet geleneğini sürekli sürdürmüş, toplumun kültürel mirası yönetim anlayışında etkili olmuştur (Meriç, 2001: 15).

Günümüzde örgüt kültürüne ilişkin yapılan çalışmaların sonucunda, örgütlerin temelinde ulusal değerlerin yattığı ve örgütün, ait olduğu kültürün özellikleri ile birebir ilişkili olduğu sonucuna varılmıştır. Yakın dönemde Türk kültürünü oluşturan özellikler ile ilgili yapılan çalışmalarda şu sonuçlara varılmıştır (Çağlar, 2001: 125-148):

Türk kültürü:

- a) Güç Mesafesi
- b) Belirsizlikten Kaçınma
- c) Erkeklik ve Dişilik Ayrımı
- d) Aile Yapısı gibi özelliklerden oluşmaktadır.

#### a) Güç Mesafesi

Güç mesafesi tanımı, toplumsal statüler arasındaki boşlukların, toplum tarafından ne kadar kabullenildiğine ilişkin bir tanımdır. Statüler arasındaki uçurumların kabullenilme derecesi güç mesafesi olarak adlandırılır. Türk kültürüne bakıldığında güç eşitsizliklerinin kolay kabullenildiği göz-

lemlemektedir. Bu nedenle Türk kültüründe güçler arası dengesizliğin söz konusu olduğu söylenebilir. Güç mesafesinde bürokrasi ve kurallar fazla etkili olmaz kararlar seri olarak alınır (Senior, 2011:111-112).

**b) Belirsizlikten Kaçınma**

Toplum içinde kaos'a neden olabilecek belirsizliklere karşı duyulan tepkisel tutum olan belirsizlikten kaçınma, toplum üyelerinin belirsizlik yaşamamak adına belli inanç sistemleri geliştirmeleri anlamına gelir. Türk kültürü, risk almaktan hoşlanmayan, daima garantici anlayışta bir kültürdür. Belirsizlik ya da kaos durumuna karşı kültüre ait gelenek ve görenekler daima önceliklidir. Belirsizlikten kaçınan örgütlerde çok sayıda kurallar bulunmaktadır (Rogovsky ve Schuler, 2011:63-64).

**c) Ataerkil Kültür**

Bu yapısı nedeniyle kadın ve erkek arasındaki güç dengeleri, kadın ve erkeğin toplumda oynadığı roller her zaman farklıdır. Bu rollerin dağıtımındaki güç mesafesi kadının daha tevazu bir tavır göstermesine, erkeğin ise daima kültürün savunucusu rolüne yerleşmesine neden olmaktadır. Ataerkil sistemler erkekler etrafında kurulmuştur. Çoğunluğu erkek olmakla birlikte her iki cinsiyetinde yer alabileceği bir alandır. Fakat kuralları erkekler belirler (Kandiyoti, 2010:114).

**d) Aile Yapısı**

Türk geleneklerinde aile içi ilişkiler bir saygı çerçevesinde ilerler. Evin reisi olan baba, eşine ve çocuklarına karşı sorumluluklarının farkındadır. Aile içerisinde oluşturulan bu kurallar Türklerin devlet yönetmedeki üstün başarısının ve tarih boyunca yaşadığı zaferlerin başlıca sebebidir. Türklerin "aile" müessesinin sağlam oluşu iki temel esasa dayanmıştır. Bunlarda ilki İslam öncesi Türk töre ve gelenekleridir. İkincisi ise İslam kurallarıdır (Canatan ve Yıldırım, 2011:15).

Ziya Gökalp, "*ne olursa olsun, her kültür kendi öz vasfını korur ve ana yapı bir süreklilik taşır*" sözünü söylemiştir. Her milletin kendine özgü bir kültürü vardır, diğer bir anlatımla her kültür ayrı bir topluluğun temsilcisidir. Türk milletinin de dili, tarihi, edebiyatı, sanatı, dini, müziği, mimarisi,

hukuk anlayışı ve örf adetler, olaylar karşısındaki davranışlarıyla kendine özgü bir kültürü söz konusudur (Gökalp, 2002).

### 3.1. Türk Örgütlenme Yapısı

Türk örgüt yapısı, güçlü bir merkezi yönetim anlayışından oluşmaktadır. Fakat merkezin idari vesayeti altında yerel yönetimlere de yer veren bir sistem ile örgütlenmiş olup, Anayasa, kanunlar ve uygulamadan kaynaklanan bazı özellikleri taşır. Kısacası Türk kamu yönetiminin örgütlenme yapısını Anayasada belirtilen örgütlenme ilkelerine göre merkezi yönetim ve yerinden yönetim olmak üzere iki ana unsurdan oluşturmaktadır. Merkezden yönetim kuruluşları, kendi içinde "başkent örgütü" ve "taşra örgütü" olmak üzere ikiye ayrılır. Bu yapı, Cumhurbaşkanı, Bakanlar Kurulu ve Bakanlıklar ile bunlara bağlı ve yardımcı nitelikte fonksiyonlar yürüten kurumlardan meydana gelir. Merkezi yönetimin temel örgütlenme birimi bakanlıklar ve bunlara bağlı kuruluşlardır. Merkezi yönetimin taşra örgütü ise, "il", "ilçe", "bucak" ile "bölge kuruluşlarından oluşur (Eryılmaz, 2010: 65-70).

Yerinden ve merkezden yönetim ilkeleri, farklı örgüt yapıları, farklı görev ve yetkiler itibariyle ilk bakışta kamu yönetiminde farklı alanlara bölünmüş, bir manzara ortaya koyabilir. Hangi hizmetlerin hangi ilkeye göre örgütleneceği konusunda, dünyada ortak kurallar ve uygulamalar yoktur. Bunun neticesinde idari ve mali alanda güçlü bir merkezîyetçilik meydana gelmektedir. Bu gelişme, merkezi idarenin yükünü artırmış, aşırı bürokratikleşme getirmiş, kırtasiyeciliği yaygınlaştırmış, yerel yöneticilerin karar alma ve teşebbüs gücünü kırmıştır. Merkezi yönetimde yapılan işlerin büyük bir kısmını, taşradaki yerel birimlerden gelen yazılara cevap hazırlamak ve onlara talimat vermek olmuştur (Aydın, 2007: 35-38).

Kavruk'a (2014) göre, klasik ve merkezi bir yapısı olan Türk kamu yönetimi Cumhuriyet döneminden itibaren sürdürdüğü bu yapısını değiştirmeye başlamıştır. Bu değişim 1980' li yıllardan itibaren kurulan yeni tip örgütlenmelerle görülmüştür. Merkezi idare yetkisinde olan bazı görevler 1990'lı yıllardan itibaren kurulan karar verici ve politika üretici "üst kuruluşlar", "düzenleyici ve denetleyici kurullar" ya da "bağımsız idari otoriteler"

tarafından yürütülmeye başlanmıştır. 2000’li yıllardan itibaren ise “ajans” örgütlenmesi kamu yönetimi sistemi içerisine girmeye başlamıştır. Kurulan bu ajanslar bir devlet kurum ya da kuruluşu değildir. Kamu ve özel sektör karışımı bir görev üstlenmektedirler. Bu örgütler Türk örgüt yapısı içerisinde yerini almıştır. 26 bölge ve bu bölgeler üzerine ajans ismiyle kurulan bu yapılanmalar değişimin belirli bir parçası olmuşlardır. Kamu yönetiminde pek alışık olunmayan bu yeni yapıların kurulmasına paralel olarak, merkezi idare yapısında da aynı süreç içerisinde değişim yaşanmaktadır.

Küreselleşme sonucunda dünyanın içinde bulunduğu siyasal ve ekonomik dönüşümler neticesinde teknoloji ve insan kaynaklarında bir değişim yaşanmıştır. Kamunun bu değişimi özel sektöre göre takip edemediği ortaya çıkmıştır. Türk örgüt yapısı bu konuda geri kalmıştır. 1990’lı yılların sonuna doğru kamu örgütlerinin meydana getirdiği maliyetlerin artması sonucunda, özel sektörde sağlanan başarılarında etkisiyle, kamu sektöründe daha az mali ve insan kaynağıyla özel sektör uygulamalarının denenmesi gerektiği düşüncesi hâkim olmuştur. Bu durum, Türk örgüt yapısının personel yönetiminden insan kaynakları yönetimi yaklaşımına geçişini başlatmıştır (Tüsiad, 2009).

Türk örgüt yapısında kesin bir kamu-özel ayrımı bulunmamaktadır. Yönetim anlamında olmasa bile kamu ve özel kesim örgütlerinin insan kaynağı yönetimi arasında bazı farklılıkların bulunduğunu söyleyebiliriz. Bu farklılar şu şekilde özetlenebilir (Can vd.,2008: 13-14):

- Devletin yaptığı görevlerde temel amaç ”kamu yararı” olduğundan, özel kesime göre daha zorunlu ve ivedi nitelik taşır. Bu işlerin yürütülmesinde özel sektörde olan kazanç hedefinden çok hizmet fikri ağırlıktadır.
- Kamu hizmetleri, yasal düzenlemelerle yürütülür. Bu nedenle bir kamu görevlisinin kanunları değiştirmesi oldukça zordur. Yönetimin yetki ve sorumlulukları ve bunları yerine getirmede izlenecek yol ve metotlar belirlenmiş ve sıkı biçimsel kurallara bağlanmıştır. Böyle bir durumla karşılaşmayan özel işletmeler daha dinamik çalışmakta, bu da örgütlere büyük bir esneklik kazandırmaktadır.

- Yapılan işlem ve eylemler kamunun denetim ve gözetimi altındadır. Bunun sonucu, kamu hizmetlerinin yalnızca iyi yürütülmesi yeterli olmakta bu inancın kamuya benimsetilmesi gerekmektedir.

Acar ve Sevinç'e (1980), göre Türk örgütlenme yapısında görülen bir başka eksiklik ise şudur: “ halka dönük bir yönetsel anlayışın yerleştirilmesi ve devletin örgütsel yapısının fonksiyonel duruma getirilmesi önemini korumakta; kamu kurumlarında görev, yetki ve sorumluluk dengelerinin iyi kurulamamış olması örgütsel etkinliği zayıflatmaktadır.” Bu görüşe göre örgüt sistemi içindeki görev dağılımı, yetki ve sorumluluk dengelerinin iyi kurulamamış olmasının nedeni, objektif seçme kriterlerine dayalı bir istihdam yapısının olmayışı ve eşit işe eşit ücret ilkesine dayalı örgüt yapısının kurulamamış olmasıdır. Bu nedenle örgütlenme içindeki bireylerde amaç kaybı yaşanmaktadır (Saran, 2011: 14).

Türk örgütlenme yapısının temel özelliklerinin (temel eksiklikler ile birlikte) aşağıdakiler olduğunu söyleyebiliriz (Özer, 2004):

- Türk örgütlenme yapısı merkeziyetçi bir özellik gösterir.
- Türk örgütlenme yapısında örgüte dâhil olan bireylerin üretkenliği ve örgütün ortak amacını paylaşma konusunda eksiklikler söz konusudur.
- Örgütün dolayısıyla üretimin fonksiyonelliğinin artırılması için yapılması gereken temel yenilikler, örgüt içindeki görev, yetki ve sorumlulukların heterojen bir şekilde dağıtılması, üst düzey örgüt liderlerinin örgütün amacını açıklamaya ve örgüt dâhilindeki bireyi bu amaca ortak etme yönünde çalışmalar ( ortak amaçlar) yapmaları gerekmektedir.

#### **4. JAPON KÜLTÜRÜNÜ OLUŞTURAN ÖZELLİKLER**

Japonya Budist bir ülkedir. Bu nedenle Budizm Japon kültürünü belirleyen en önemli özelliklerden biridir. Budizmin ilkelerini oluşturan sabır, cömertlik, zorluklar karşısında birlik ve disiplin duygusu aynı zamanda Japon kültürünü belirleyen özelliklerdir. Japon kültüründe aile ve aile birliği kavramı, bireylerin aile içindeki sorumlulukları yüklenmeleri ve tembelliğin

doğaya ve Budizmin ilkelerine aykırı bir tutum olagelmesi, Japon kültürünün özellikleri arasındadır.

Japon kültüründe aileyi oluşturan temel yapı yaşlılardan oluşur. Aile içindeki bireylerin aileye dair geniş çapta sorumlulukları vardır, bu sorumluluklar kadın erkek ayrımı olmaksızın her aile bireyi için geçerli ve gerekli sorumluluklardır. Bu sorumlulukların oluşturduğu birliğe “ie” (ev halkı) adı verilir. Japon kültüründe karar verme mekanizması merkeziyetçi bir yapıdan daha çok, demokratik özellikler taşır. Aile içindeki sorumlulukların ortak yüklenilmesi kararların da ortak verilmesinin nedenidir. Aynı anlayış Japon örgüt sisteminde de görülmektedir (Bhappu, 2001:157-158).

Japon kültürü, birlik ve aidiyet duygusunun bireysel isteklerden daha fazla olması nedeniyle hem ekonomik hem de kültürel anlamda gelişmiş bir kültürdür. Gerek aile ve gerekse kültürel roller arasındaki eşit ve hakkaniyetli dağılım, kültürün değişmez bir merkeziyetçilikten daha çok gelişmeye açık hale gelmesine neden olmuştur.

#### **4.1. Japon Örgütlenme Yapısı**

Japonya’da devlet yönetimi, merkezi yönetim ve taşra yönetimi olarak teşkilatlanmıştır. Merkezi yönetime sembolik yetkiler verilmiştir. Ülkenin ve devletin birliği ve bütünlüğünü temsil eden imparator, yasama, yürütme ve yargı şeklinde güçler ayrılığı ilkesine uygun olarak teşkilatlanmıştır. Yasama organı, alt meclis(temsilciler meclisi), üst meclis(senato) olmak üzere iki meclisten oluşmaktadır. Parlamento başbakanı, başbakan da bakanlar kurulunu seçmektedir. Merkezi yönetim bakanlıklar şeklinde örgütlenmiştir. Japonya’da yerel yönetimler, vilayet yönetimi ve belediyelerden oluşmaktadır. Yerel yönetimin elini kuvvetlendirmek için eğitim, güvenlik, sağlık gibi kuruluşlar merkezi yönetim tarafından yerel yönetimlere devredilmiştir. Japon kamu yönetiminde “ulusal kamu personel otoritesi” isimli bir örgüt kurulmuştur. Kamudaki tüm personeli merkez ve taşra personeli olarak ikiye ayırmıştır. Personel hareketleri bu örgüt tarafından yürütülmektedir. Kariyer ve liyakat sistemine geçilmiş, işe giriş, terfi, ücret politikaları nesnel ve rasyonel ölçülere bağlanmıştır ( Wolferen, 2011).

Japon çalışma kültürünü anlayabilmenin yolu bu toplumun örgütlenme ve kültürel özelliklerinin anlaşılmasından geçmektedir. Japon örgütlenme modelini tanımlarken ele alınacak başlıca özellikler şunlardır (Aca:2012):

- a) Mottainai anlayışı
- b) Tam Zamanında Üretim
- c) Karar Verme Sistemi
- d) Sosyal Değerler
- e) Örtülü Kontrol Mekanizması
- f) Sürekli Gelişme(Kaizen)

#### **a) Mottainai Anlayışı**

Japonya'daki mottainai anlayışı, yalın olmanın temeli ve israftan kaçınmadır. Mottainai'de Japon örgütlenme yapısının temelinde yatan ilkenin, "bütünün yararı için gereksiz tasarruflardan kaçınarak en iyi şekilde amaca ulaşmak olduğu söylenebilir". Japonya'nın geleneksel kültürüne bağlı olması ve kültürün örgüt içindeki üyelerin ortak amaçlarına uygun olması örgüt yönetimindeki başarının ya da örgüt yapısının amacına ulaşmasının en önemli nedenlerinden biridir denilebilir. Bu örgüt modelinin temel özelliklerinden biri, örgüte dâhil olan bireyin otomatlaştırılarak önceliğin üretilene ve üretim sonrasında elde edilecek kara odaklanan "fordist üretim örgütlenmesi"nin dışında bir anlayış taşımasıdır. Mottainai anlayışı daha çok bireyin örgüt içindeki tüm bireysel haklarının korunması ve örgüt içindeki üretimin nihai hedefini kendi amacı ile birleştirmesi, tek bir alanda profesyonelleşme yerine her alanda uzmanlaşarak örgütün genelinde faaliyet göstermesi anlamına da gelir (Ouchi, 1989:174-176).

#### **b) Tam Zamanında Üretim (Just-in-Time)**

Just-in-Time yöntemi, Japon örgütlerinin ürün ya da süreçte sürekli iyileştirme yapmayı sağlamak, kaliteyi yükseltmek, makine ve malzemelerin uygun kullanımını sağlamak, üretim denetimini bizzat personele yaptırmak, stok seviyelerini daima az tutarak yer ve zamandan kazanmak amacıyla uyguladıkları bir yöntemdir. Bunun için sadece ihtiyaç kadar üretmeli, sadece ihtiyaç kadar malzemeyi tam zamanında, tam istenen sayı ve kalitede tam istenilen yere sağlamak gerekmektedir (Fukuyama, 2005:203).



Tam zamanında üretim felsefesi ürünün değerini artırmayan tüm unsurları “israf” olarak tanımlanmıştır. Bu bağlamda üretimin her aşamasındaki (hammadde, ara mamul, mal stokları) ile kalitesizlik (satın alınan ve imal edilen parça ve mamullerde hatalar) en temel israf unsurları olarak belirlenmiştir (Sığırı, 2006:29-47).

**c) Karar Verme Sistemi (Ringi Sistemi)**

Kararlar yöneticiler ya da şefler tarafından verilmemektedir. Japon örgütlerinde işletmenin geleceğini ilgilendiren kararlar grup halinde alınır. Alınan karar herkes tarafından desteklenir. Japon örgütünde karar alınacaksa bu karardan etkilenecek çalışanın görüşü alınır. Ringi sisteminde “ringi formu” denilen bir form işletmenin her kademesinde dolaştırılmaktadır. Bütün sorumlu üst yönetim üyeleri “Ringi” formunu imzaladıkları zaman teklif resmen geçerlik kazanmış olmaktadır. Ringi sisteminin dezavantajlarından biri, sürecin yavaş işlenmesidir. Böylece ortak karar verilirken, her karara çok sayıda insanın katılması sağlanmış olmaktadır. Fakat ortak karar verme mekanizmasının olması hangi kararlardan kimin sorumlu olduğunun belirlenmesini güçleştirmektedir (Şaylan, 2011:140-143).

**d) Sosyal Değerler**

Japon toplumu geleneksel yapısına bağlı bir toplumdur ve bu bağlılık aynı zamanda örgüt modelinin temelini teşkil etmektedir. Japon aile yapısına bakıldığında aile mensubunun “ailenin tamamı” için var olabileceği; yani bireyin şahsi refahından çok ailenin refahı önemlidir, bireyin amaçları ile ailenin amaçlarının bütünleştiği görülmektedir. Japon örgüt modelinin temellerinden birini oluşturan sosyal değerler de bu kategoride değerlendirilmektedir. Örgüte dâhil olan bir birey, kendi amacı ile örgütün amacı arasında bir fark görmemekte ve kendi amacına ulaşmakta sarf edeceği çabayı aynı şekilde örgütün amacına da aktarabilmektedir (Zerener ve İraz, 2006:767-768).

**e) Örtülü Kontrol Mekanizması**

Japon örgütlerinin birçoğunda yöneticiler zamanlarının büyük bir kısmını personelin çoğunun çalıştığı işyerlerinde geçirmektedirler. Yöneticilerin çalışanlarla birlikte olmasını ve onların kendilerine her hangi bir sorun-

ları olduklarında kolayca ulaşmalarına imkân tanımaktadır. Japon yöneticinin işgörenleriyle birlikte olması hem iletişimi kolaylaştırmakta hem de çalışanların işine gösterdikleri ilgiyi görmelerini kolaylaştırmaktadır. Çalışma alanı büyük olan örgütlerde iş düzeni belli bir plan dâhilinde devam etmektedir. Bu çalışma ortamında bir grup sorumlusu diğer grup sorumlusuna kolayca ulaşabilmekte ve sorunları kolay bir şekilde tartışabilmektedirler. Çalışanlar hep bir arada oldukları ve takım halinde çalıştıkları için doğal olarak yöneticilerin astlarını üstü örtülü bir şekilde kontrol ettikleri söylenebilir (Morita, 2009:156-157).

#### **f) Sürekli Gelişme (Kaizen)**

Japonca'da Kai (kay) değişim, Zen (zen) ise iyi, daha iyi anlamına gelmektedir. Kaizen daha iyiye ulaşma, gelişme ya da genel kullanım anlamıyla sürekli gelişme demektir. Bu sözcük Japonya'da sürekli gelişmeden çok sürekli gelişme isteği anlamına gelmektedir. Çünkü kaizen sadece örgütlerde kullanılması gereken bir sistem değil hayatın her anını kapsayan bir yaşam biçimi olarak hissedilmektedir. Kısaca kaizen bireylerin yaşamlarında meydana gelen gelişmeleri açıklayan başlıca sürece verilen isimdir. Kaizen metodunun amacı, örgütlerde teknolojik gelişmelerle ve alınabilecek diğer tedbirlerle israfın önlenmesi ve kalitenin artırılması yoluyla maliyetlerin düşürülmesidir. Japon örgütlerinde ar-ge faaliyetlerine yapılan yatırımların sürekli arttığı görülmektedir (Aktan, 2012).

### **5.TÜRK VE JAPON ÖRGÜT YAPILARININ KARŞILAŞTIRILMASI**

Türk ve Japon örgüt yapılarının karşılaştırılmasında öncelikle Türk ve Japon gelenek yapısının ortak özelliklerinden yola çıkılması gerekir. Bu ortak noktalar:

- a) Yönetici ve işveren tutumu,
- b) İşe alım ve terfi sistemi,
- c) Ücretlendirme politikası,
- d) Uzmanlaşma ve kariyer,

**a) Yönetici ve İşveren Tutumu**

Japon örgütlerinde üst düzey yönetimin temelinde üç işlevi bulunmaktadır, firmanın gelecekteki vizyonunu belirlemek, stratejik kararları almak ve işleri sevk ve kontrol etmektir. Japon yöneticiler, firmaları kişilerin firmaya olan bağlılıklarını, kişilerin kendilerini firma ile özdeşleştirmeleri yolu ile sağlamaktadır. Çalışanların firma ile özdeşleşmesi, sürekli iş imkânı, kıdeme verilen önem ve aktif iletişim ile daha da pekiştirilmektedir. Kişilerin terfisi önceleri otomatik olarak kıdem ile olurken, son yıllarda yaptığı işe ilişkin becerilerine de değer verilerek belirlenmeye başlanmıştır. Japon firmalarında yöneticiler firma içinden çıkmakta, nadiren dışarıdan gelmektedir. Japon örgütleri işçi-yönetici veya işveren arası diyalogu güçlü tutmak için uyguladığı yöntemler, işçi ailesine üretim tesisini gezme imkânını sağlamak, başarılı kişileri ödüllendirmek, bölümler arası yarışmalar düzenlemek, yeni işe başlayan işçilere hoşgeldin partisi düzenlemek, yöneticilerle işçiler arası düzenli toplantılar yapmak. Bu şekilde işgörenlerin motiveleri sağlanmış olmaktadır (Akkuzugil, 2011). Japon kamu yönetiminde ise yöneticilerin çalışanlarına bakış açısı ülkemizdeki kamu yöneticilerinin yazılı olan kurallar çerçevesindeki bakış açısıyla aynı olduğu söylenebilir.

Türk kamu sektörü sosyal hizmet anlayışı ile kurulmuştur. Temel amaç özel teşebbüslerde olduğu gibi kâr elde etmek değildir. Özel sektör, profesyonel yönetici istihdam ederken seçerek alırken, kamu sektöründe ise yöneticiler 657 sayılı kanuna tabi olan devlet memurlarından oluşmaktadır. Bu sebeplerden dolayı kamudaki bir yöneticinin çalışanlarına bakış açısı, onları motive etme, ödüllendirme yazılı kurallar içerisinde. Kamu sektöründeki yöneticiler risk alma konusunda isteksiz davranışlarda bulunmaktadır. Bunun neticesinde ast kademedeki çalışanlara hep mesafeli bir duruş sergilenmektedir. Özel örgüt yöneticileri, işletmenin sahipleri tarafından seçilerek veya örgütün sahibi aynı zamanda işletmeninde yöneticisi olur. Özel sektörde önemli olan kamu yöneticilerinde olduğu gibi işlerin yapılmış olması değildir. Önemli olan örgütün başarısı ve kar sağlamasıdır. Özel sektör yöneticisinin başarı kriterleri de bellidir. İşletmenin sahibi ya da ortaklarının beklentilerini karşılama düzeyi olan satışın, karın ve başarının sağlanmasıdır. Bunların sağlanabilmesi için özel örgütlerde çalışanlarını motive

edici ücret, prim, terfi, takdir etme ödül sistemleri rahatlıkla uygulanmaktadır. Bu kurallar yazılı olsa bile bunun dışına çıkılabilmektedir (Özdevecioğlu, 2002:115-134).

#### **b) İşe Alım ve Terfi Sistemi**

Japon İKY en belirgin özelliği personele ömür boyu çalışma imkânı sağlamasıdır. Ülkede bu yasal bir kural olmamasına rağmen büyük örgütlerde “norm” haline gelmiştir. Örgütler çalışanlarını genellikle üniversiteden mezun olanlardan almaktadır. Önceden iş deneyimi ve tecrübesi olanlar fazla tercih edilmezler. Bu yeni mezun gençleri örgütler çok sıkı bir eğitim programına tabi tutmaktadırlar. Japon yönetim modelinde çalışanların kariyerlerine başladıktan sonra, emekli olacağı zamana kadar aynı örgütte çalışması beklenir. Ömür boyu istihdam garantisinden dolayı orta kademelerde yığılmalar olmaktadır. Ülkede terfi sistemi yetenekli kişilerin bir an önce yükselmesini engellemektedir. Bunun nedeni de hızla sorumluluk üstlenerek, mevki sahibi olabilmek için kendilerini yeterince kanıtlamak isteyen çalışanların, bunu zamanla göstermesi beklenir. Japon örgütlerinde terfi etmek için bir pozisyonda 8-10 yıllık gibi bir sürede çalışması gerekmektedir. Arkadan gelen genç çalışanlarda bunu görerek sıranın kendilerine geleceğini sabırla beklemektedirler. Japon örgüt sisteminde ömür boyu istihdam sağlanmaktadır fakat çalışanların hiçbir sosyal güvenlik ve emeklilik hakkı da bulunmamaktadır (Özevren, 2000, s.47).

Türk kamu yönetimi kapsamında, personel seçme ve yerleştirme faaliyetleri öncelikle Devlet Personel Başkanlığı tarafından yönlendirilmektedir. Kamu kurum ve kuruluşları personel gereksinimlerini sınıf ve derece bildirek Devlet Personel Başkanlığı'na iletirler. Bunun yanında, 1998 yılında yürürlüğe giren yasayla tüm 657 sayılı Kanun kapsamında çalıştırılması düşünülen personel için “göreve ilk defa atanacaklar için ülke çapında sınav düzenlenmesi” öngörülmüştür. Sınavda başarılı olan adaylar ise, ilgili kurumun belirlenmiş puanına göre yerleştirilir. Kimi kamu kurumlarında ise belirlenen puanı sağlamış adaylar, ilgili kurum tarafından mülakata çağrılır ve uygun kişiler gerekli pozisyonlara yerleştirilir. Kamuda ve özel sektörde çalışanların sosyal güvenlik ve emeklilik hakları yasalarla garanti altına alınmıştır (Canman,2000, s.89-91). Yukarıda genel hatları ile açıklandığı

gibi, kamu sektöründeki işe alım süreci sadece insan kaynakları ya da kurum yönetiminin inisiyatifin de değildir. Yani özel sektörün işe alım ve yerleştirme sürecinden daha farklıdır. Özel sektörde işgörenin eğitim, liyakat, tecrübe gibi kriterler aranırken bu özellikler kamuda çok aranmamaktadır.

#### **c) Ücretlendirme Politikası**

Japon örgüt yapısında ücret sistemi, daha çok kıdeme, eğitim durumuna, işin önemi ve çalışanın bakması gereken aile sayısına göre belirlenmektedir. Çalışanın işten ayrılması hoş karşılanmamakta ve işten ayrıldıktan sonrada aynı toplulukta farklı bir işe girmesi çok zordur. Farklı bir topluluğa geçmesi ise, topluluklar arası yapılan anlaşmalar sonucunda uygun görülmemektedir. Teşvikli ücret sistemlerinin de insanları gereksiz bir rekabete ve fazla üretme telaşına sürüklediğine inanılır (Sığırı, 2006, s.29-47).

Türk örgüt yapısında kamu kesiminde çalışanların ücret politikaları Devlet memurları kanunu ile düzenlenmiştir. Derece, kıdem, eğitim, çocuk sayısı, eş durumu gibi kriterlere göre aylık ücret verilmektedir. Özel örgütlerde ücret ve maaş politikaları tespit edilirken, işletmenin finansal durumu, ödeme gücü, üretim kapasitesi, sendika ile olan pazarlık, iş şartları, çalışanların yaşam standartları, hükümetlerin ücret ve maaş politikasına müdahalesi, çalışılan sektörde verilen ücret düzeyi gibi nedenler özel örgütlerde ücret ve maaş sistemini belirlemektedir. Kamu kesimindeki ücretler özel sektöre göre yüksek olduğunu söyleyebiliriz. Özel sektörde ücretler örgütün mali yapısı ve büyüklüğüne göre çok farklı olmaktadır (Eren, Erdil ve Zehir, 2011:118-120).

#### **d) Uzmanlaşma ve Kariyer**

Japon örgütlerinde çalışanlar “iş rotasyonuna” tabi tutularak ve farklı departman da çalışarak, zamanla uzmanlaşmaları öngörülmektedir. Her çalışan iş yaşamı boyunca mutlaka görev, büro, bölge değiştireceğini bilmektedir. Bundan dolayı Japonya da çalışanlar örgütleri bir bütün olarak görmektedirler. Japon yönetimde bir insan, kariyerine uzun bir fabrika stajıyla (4-12 yıl) başlar, ayrıca şirkette başka görevler alır. Üretim sorunlarını bilir. Satın almada, muhasebede, dağıtımda, satışta çalışır. Böylece sadece bir konuda uzman olma yerine çalıştığı ekip içindeki tüm işlerden anlayan genel

pratisyen olmaktadır. Japonya’da çalışanlar, batıda olduğu gibi bir konunun uzmanı olmazlar, işletmenin uzmanı olurlar (Öğüt ve Kocabacak: 2007).

Türk örgüt yönetiminde, kariyer kavramı genelde meslekte yükselme şeklinde görülmektedir. Yükselme yöntemleri olarak ise kayıt sistemine dayalı karşılaştırma yöntemi, deneme yöntemi, yarışma sınavı yöntemi ve kıdem yöntemi şeklinde ele alınmıştır. Genel yönetmelik gereği, özel yasadaki hükümler saklı kalmak kaydıyla, 657 sayılı Devlet Memurları Kanunu’na bağlı devlet memurlarından müdür ve daha alt görevde yükselme suretiyle atanacakları kapsamaktadır. Devlet memurlarının kariyer süreçleri ile ilgili yükselme, ilerleme ve boş kadrolara atanma gibi durumlar, ilgili kurumun İKY süreçlerinden çok yasal düzenleme ve yönetmeliklere bağlıdır (Canman, 2000, s.197-198). Özel örgütlerde kariyer yönetimi sistemi, içerdiği hedef belirleme, kendi kendini değerlendirme, astın üst tarafından değerlendirilmesi, astın eğitim programlarına tabi tutularak geliştirilmesi gibi faaliyetler nedeni ile performans yönetimi sistemi ile yakından ilgilidir. Firma ortamında kişilerin yükselmeleri, yükseldikleri işler için gerekli eğitimleri almaları ve yatay yönde iş değişikliklerine tabi tutulmalarına ilişkin kararların alınmasında performans yönetimi sisteminin verileri, kariyer geliştirme sisteminin özel örgütlerde temelini oluşturmaktadır (Aytaç, 2011:187).

## 6. SONUÇ VE ÖNERİLER

Genel olarak kültür ve örgüt kültürü kavramlarından yola çıkılarak, Japon ve Türk Örgüt kültürünün karşılaştırılması amacını taşıyan bu inceleme sonucunda, Japon ve Türk Örgütleri arasındaki ortaklıklar ve farklılıklar araştırılmıştır.

Her iki örgüt kültürüne bakıldığında öncelikli olarak şu söylenebilir: Gerek Türk örgüt sistemi ve gerekse Japon örgüt sistemi ait oldukları toplumun özelliklerine göre yapılandırılmışlardır. Türk kültüründe ve dolayısıyla örgüt sisteminde görülen güç mesafesi, bütün hiyerarşik yapılanmasına rağmen Japon kültüründe ve yine aynı şekilde Japon örgüt kültüründe bulunmamaktadır. Güç mesafesi Türk kültürünün tamamına yayılmış olan yönetim kademesi ve bireyler arasındaki boşlukların artması, bireyin kendi söz hak-

kını herhangi bir müdahaleye gerek duymaksızın olduğu gibi yönetim kademesine devretmesi anlamına gelmektedir. Güç mesafesinin kültüre yayılmış olması Türk örgüt sisteminde merkezîyetçi yapının benimsenmesine neden olmaktadır. Her iki kültürün ortak noktası olan belirgin olmayan durumlardan kaçış, Türk örgüt kültürüne ve bu kültür içindeki iş gücüne, değişimden kaçış ve hedefe yönelik olarak alınacak riskleri bertaraf etmek şeklinde yansırken; Japon örgüt yapısında risk, ufak hedeflere yönelerek kısa vadeli değişimlere açık olmak şeklinde tolere edilmiştir. Japon örgüt kültüründe bireylerin iş gücünün artmasının nedeni, aileye bağlılık rolünün yerine şirkete bağlılık rolünün geçmesidir. Örgüt içindeki birey, aile içinde aldığı sorumlulukların ve ortak hedeflerin tümünü örgütün amaçları ile aynı görmekte ve bu ortak hedefe yönelme sayesinde iş verimi artmaktadır. Benzeri bir aile anlayışı Türk kültüründe ve örgüt yapısında var olsa bile, bu yapının ortak amaçlar yerine bireysel amaçlara yönelmesi ve bireyin, örgütün amaçlarından uzaklaşması, hedef kaybı dolayısıyla da iş gücü kaybı yaşamasına neden olmaktadır. Japon örgüt kültürünün başarı nedenlerini oluşturan belli başlı kavramların (Mottainai ve Keiretsu) iyi tanımlanmış olması, Türk örgüt kültüründe görülmemektedir.

Türk ve Japon Örgütlenme Yapılarının incelendiği bu makalede; her iki örgüt yapısı arasındaki farklar ve benzerlikler ele alınmış olup, Türk Örgüt yapısındaki çeşitli problemlerin çözülmesine ilişkin bazı öneriler aşağıda belirtilmiştir.

Türk kamu yönetimi günümüzde yaşanan hızlı değişimi yakalayamamıştır. Hızlı karar alma ve uygulama konusunda sıkıntılar yaşanmaktadır. Kamu yönetimine politikanın karıştığı, kırtasiyeciliğin arttığı görülmüştür. Avrupa Birliği'ne girmeye çalışan bir ülke olarak değişim ve yenileşme konusunda kamu örgütleri olarak zorlanmaktayız. Fakat özel örgütler kamu örgütlerine nazaran bu sorunları aşarak çağın gerektirdiği ihtiyaçları örgütleri için karşılayabilmektedirler. Türk kamu yönetimi sürekli büyümekte ve karmaşık bir yapı sergilemektedir. Bu sorun yapı, süreç ve personel ile ilgili birçok problemi beraberinde getirmektedir. Kamu yönetiminin bu sorunlardan kurtulabilmesi için, çağdaş yönetim yaklaşımları ışığında yeniden yapılanmaya gitmesi gerekmektedir.

Türk kamu yönetiminin mutlaka küçülmesi sağlanmalıdır. Örneğin eğitim, sağlık, iç güvenlik gibi konuları Japon kamu yönetiminde olduğu gibi yerel yönetimlere devredilmesi gerekmektedir. Merkeziyetçi, hantal ve ağır işleyen devlet anlayışı yerine hızlı, esnek ve verimli çalışan bir devlet anlayışının getirilmesi düşünülebilir. Türk kamu örgütü ve özel örgütlerinde karar verme ve insiyatif kullanma üst düzey yöneticilere bırakılmıştır. Karar verme aşamasında Japon örgütlerinde olduğu gibi bu karardan etkilenecek olanlarında fikrinin alınması sisteminin getirilmesi çalışanlar açısından olumlu olacaktır.

Japon örgüt yapısında özellikle özel örgütlerde alt işverenliğinde yaygın olması nedeniyle sosyal güvenlik ve emeklilik sistemi bulunmamaktadır. Ülkemizde gerek kamu gerek özel sektör olsun hepsinde sosyal sigorta ve emeklilik güvencesi bulunmaktadır. Bu sebepten dolayı işgörenler kolayca başka işletmelere geçmekte ve çok az bir sayıda kişi işe başladığı bir işletmede hayatını noktlayıp emekli olmaktadır. Japon örgütlerinde ise bu mümkün değildir. Türk örgütlerinde, kısa dönem istihdam yaygındır ve işletmeden başka bir işletmeye transfer olmak bir moda ve kolaydır.

Japon örgüt yapısının temelini oluşturan Mottai anlayışını yani “bütünün yararı için gereksiz tasarruflardan kaçınarak en iyi şekilde amaca ulaşmak” anlayışını Türk örgüt yapısının reform hedefleri arasına alınması gerekmektedir. Bu konuda düşünülmesi gereken ikinci husus ise; Türk örgüt yapısındaki bireylerin oluşturduğu gruplar arasında heterojen geçişliliği sağlamaktır. Bunun anlamı şudur: Örgüt yapısına dâhil olan bireyin, örgütün her alanında çalışmış olması ve bireye sağlanan iş güvencesinin de bu çalışmanın karşılığında kalıcı hale getirilmesi gerekmektedir.

Japon örgütlerinde kararlar ortak alınır. Ortak karar verme mekanizmasının olması hangi kararlardan kimin sorumlu olduğunun belirlenmesini güçleştirmektedir. Türk örgütlerinde ise, yönetim sistemlerinde hangi yöneticinin karar yetkisinin nerede başlayıp nerede bittiğine ilişkin sınırlar açık seçik ve belirgindir. Görev tanımları ile yetki ve sorumluluklar ayrıntılarıyla tanımlanmıştır.



Her iki ülke gelenek ve görenek olarak birbirlerine yakın olsa bile, Japon örgüt yapısındaki “aile”nin yararı için hep birlikte çalışarak üretme” anlayışı Türk örgüt yapısında oturtulamamıştır. Bunun nedeni özellikle ikinci dünya savaşından sonra Japon ekonomik hayatında görülen “şirket” in aile yerine konması ve aile şirketleri yerine “şirket” ailelerin amaçlarının ortak bir payda da toplanmasına yönelik tutumun Türkiye’de olmayışıdır.

Türk kamu örgütlenme yapısının terfi sistemine bakıldığında “şahısların kişisel amaçlarına yönelik adam kayırmacılık” anlayışının hala kamuda hissedildiği görülmektedir. Bunun engellenmesi için siyasi, mezhep ve bölgesellik anlayışından vazgeçilmeli, terfiyi hak edenin alacağı sistemin oluşturulması gerekmektedir. Özel sektörde ise bu sorun aşılmış durumdadır. Çünkü özel örgütler başarı ve kar endeksli çalıştıklarından başarılı olan personeli objektif kurallar ile değerlendirmekte siyasi görüşü, ve mezhebine göre bir ayırım yapmadan terfi ettirmektedir.

Japon örgüt yapısında işe alma koşullarına bakıldığında görülen “örgüt içindeki kolektivizme uyumluluk ve amaç birliği” ilkesinin Türk örgüt yapısında yerleşmemiş olduğu görülmektedir. Örgütün bütünü içinde her alanda çalışabilecek bireylerin tercih edilmesi yerine tepeden inme merkezi bir yönetim anlayışının benimsenmesi ve genç nüfusa öncelik tanınarak örgüt içindeki yaşlı bireylere yönelik hakların korunmaması nedeniyle örgüt yapısında görülen iş kaybı engellenememektedir. Türk örgüt yapısının önceliği, kadrolaşarak kendi ekibini kurma mantığından kurtulmalı ve ortak amaçlara uygun çalışılacağı mantığının yerleştirilmesi gerektiği düşünülmelidir. Çokuluslu şirketlerle ortaklık kuran Türk örgütleri kendi işletmelerinde yabancı personel çalıştırmaktadır. Bunun sonucunda Türk şirketleri modern yönetim anlayışını benimsedi, iş yaptıkları firmalarında denetleyerek zorda olsa bu anlayışı benimsetti. Bu değişim sonucunda Türk örgüt yapısında belli bir oranda değişim yaşandığı söylenebilir.

Türk örgüt yapısında görülen, “örgüt yöneticisinin çalışanlara yönelik mesafeli ve uzak tutumu” nun Japon örgüt yapısında olmayışı, Japon örgüt yapısındaki yöneticinin, örgütün “aile” ile eş tutulması nedeniyle, örgüt içindeki bireylerin haklarının adaletli dağılımı, yöneticinin eşit ve gerek-

tiğinde örgütün her çalışanı ile birebir ilişkiye girerek, gerçekleştirdiği yönetim anlayışı Japon örgüt yapısının başarı sebeplerinden biridir. Japon örgüt yapısındaki yönetim anlayışının;merkezi bir otoriteden daha çok, sorumlulukların her bireye eşit olarak dağıtıldığı, yöneticilerin örgütün her alanında çalıştıktan sonra yönetime gelen kişilerden seçilmiş olması gerekliliğini ortaya çıkartmıştır. Ancak bu şekilde yönetime gelen kişi, örgütün her alanında faaliyet göstermiş ve genele hâkim olan yönetici olarak örgütün başarısını sağlayabilecektir. Türk kamu örgüt sistemine bakıldığında bunun tam tersi olarak tepeden inme kadrolaşmanın görülmesi örgüt çıkarlarına ve örgüt içindeki bireylerin ortak amaçlarına zarar vermektedir.

Yukarıdaki bulguların değerlendirilmesi sonucunda; İki örgüt sisteminden elde edilen verilerin ışığı altında,ülkemiz örgüt yapısının, günün şartlarına uygun hale getirilmesi ve örgütün başarısının sağlanabilmesi için, kökleşmiş alışkanlık haline gelmiş olan değerler, ilkeler ve temel düşüncelerin değiştirilmesi gerektiği düşünülmektedir. Bu şekilde çalışanların iş bağlılığı, Japon örgütlerindeki çalışanların iş bağlılığı anlayışına gelmesi sağlanır. Türk örgüt kültüründe, yönetim kavramının ne olması gerektiğine ilişkin araştırmaların şu an olduğundan daha geniş çapta yapılması gerekmektedir. Örgüt yönetimi ve örgüte dâhil bireyler arasındaki boşlukların giderilmesine ihtiyaç duyulmaktadır ve örgüt kültürünün çağa ayak uydurabilmesi için ufak hedeflerden yola çıkılarak başlangıçta ufak değişimlerle başlanmasının uygun olacağı değerlendirilmektedir. Yapılacak ufak değişimlerin örgüt yapısının geneline yayılarak örgüt içindeki hareketliliğin, akışın ve iletişimin sağlanarak dolayısıyla iş gücünün ve bu güçten kaynaklanan verimin artırılması gerektiği ve ülkemizde Japon yönetim uygulamalarını birebir almak yerine, ülkemizin şartları da dikkate alınarak işgücü yapısına göre Türk örgüt yapısını yeniden şekillendirmenin uygun olacağı düşünülmektedir.

## KAYNAKÇA

Acar, A. ve Sevinç, İ., "1980 Sonrası Türk Kamu Yönetiminin Merkez Örgütünde Yapılan Reform Çalışmaları" *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Yıl: 2005 - Sayı: 13 - ISSN 1302-1796.

Aca, Z., "Düşey Toplum Yaklaşımıyla Japon Çalışma Kültürünü Anlamak", *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, Cilt 4, Sayı 2, . 2012,ISSN:1309-8039.

Aktan, C., "Japon Yönetimindeki Başarının Sırları", *Ekonomik Forum Dergisi*, 2012.

Akkuzugil ,Y., "İhracatçının Japonya El Kitabı", DTM İTKİB, 2011.

Allen, N. J. ve Meyer, J. P., "The Measurement and Antecedents of Affective, Continuance and Normative Commitment to the Organization, *The British Psychological Society*", Vol: 63, 1-18,1990.

Aydınlı, H.İ., "Örgüt Kültürünün Yönetim Açısından Önemi", *Bilgi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7 ,2003/ 2:79:99.

Aydın, A. H., "Türk Kamu Yönetimi", Ankara: Seçkin Yayıncılık, 2007.

Aytaç S., "Çalışma Yaşamında Kariyer: Yönetim Planlaması Geliştirilmesi Sorunları", İstanbul:2011.

Bhappu, A.D., "Japon Ailesi: Japon Şirket Ağları Ve Japon Yönetimi İçin Kurumsal Bir Mantık", (Çev: Nuray Atsan), *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, 2001/ 2,156-167.

Can, H., Akgün, A., Kavuncubaşı, Ş., "Kamu ve Özel Kesimde Personel Yönetimi", Siyasal Kitabevi, Ankara:2008.

Canatan K. ve Yıldırım E. , " *Aile Sosyolojisi*", Açılım Kitap, İstanbul:2010.

Canman D., "İnsan Kaynakları Yönetimi", Yargı Yayınları, Ankara:2000.

Özevren M., " *Toplam Kalite Yönetimi*", Alfa Basım Yayın, İstanbul:2000.

Çağlar, İ., “Yönetim Kültür Bağlamında Türk Yönetim Kültür Modelinin Saptanmasına Yönelik Kavramsal Bir Çalışma”, *G.Ü.İ.İ.B.F. Dergisi*, 3/2001, 125-148.

Çekmecelioğlu, H., “İş Tatmini ve Örgütsel Bağlılık Tutumlarının İş-ten Ayrılma Niyeti ve Verimlilik Üzerindeki Etkilerinin Değerlendirilmesi: Bir Araştırma”, *İş, Güç - Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, Haziran, 8(2), 2006, ss. 153-168.

Durgun, S., “Örgüt Kültürü ve Örgütsel İletişim”, *Yüzüncü Yıl Üniversitesi, Eğitim Fakültesi Dergisi*, Aralık, Cilt III, 2006, Sayı II: 112-132.

Demircan, Ç., Nigar, Y., Sibel, D.S., “Bilgi Yönetimi ve Örgütsel Etkinlik İlişkisi: Örgüt Kültürü ve Örgüt Yapısının Temel Etkileri” [http://www.onlinedergi.com/MakaleDosyaları/51/PDF2010\\_1\\_5.pdf](http://www.onlinedergi.com/MakaleDosyaları/51/PDF2010_1_5.pdf)

Doğan, S., Kılıç, S., “Örgütsel Bağlılığın Sağlanmasında Personel Yeri ve Önemi”, *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2007, Sayı: 29, 37-61. 2007.

Eryılmaz, B., “Kamu Yönetimi”, Okutman Yayıncılık, Ankara: 2010.

Eren, E., Erdili O., Zehir, C., “Türkiyede Büyük İşletmelerde Uygulanan Ücret ve Maaş Yönetim Sistemi” *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 2011.

Eren, E., Erdil, O., Zehir, C., “Türkiye’de Büyük İşletmelerde Uygulanan Ücret ve Maaş Yönetim Sistemi”, *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 2011.

Eisenberg, E. M., Meaning and Interpretation in Organization. *Quarterly Journal of Speech*, 2006, 72, 88-113.

Fukayama, F., “Güven”, (Çev: Ahmet Buğdaycı), Üçüncü Baskı, İstanbul, Türkiye İş Bankası, 2005.

Gözübüyük, A. Ş., “Türkiye’nin Yönetim Yapısı”, Ankara: Turhan Kitabevi, 2010.

Gökalp, Z., “Türkçülüğün Esasları”, Toker Yayınları, İstanbul: 2002.

Güçlü, N., “Örgüt Kültürü”, [http://www.politikadergisi.com/sites/default/files/kutuphane/orgut\\_kulturu.pdf](http://www.politikadergisi.com/sites/default/files/kutuphane/orgut_kulturu.pdf). 2013, (01.04.2014).

Güvenç, B., “Japon Kültürü”, Dördüncü Baskı, İstanbul: Türkiye İş Bankası, 1992.

Hofstede, G., G. J. Hofstede, M. Minkov, *Cultures and Organizations: 2010, Software of the Mind*, 3rd Edition, USA: McGraw-Hill.

Kaya, Y. K. , “ *Eğitim Yönetimi Kuram ve Türkiye’deki Uygulama*” (7. Baskı). , Bilim Yayıncılık , Ankara: 2003.

KandiyotiD., “ *Cariyeler Bacılar Yurttaşlar: Kimlikler ve Toplumsal Dönüşümler*”, Metis Yayınları İstanbul:2010.

Kavruk, Hikmet, “ *Türk Kamu Yönetiminde Bağımsız İdari Otoriteler ve Ajanslar*”,  
[http://iibfdergisi.ksu.edu.tr/Images/images/files/10\(2\).PDF](http://iibfdergisi.ksu.edu.tr/Images/images/files/10(2).PDF).10.05.2014.

Kuruüzüm,A., Sezgin, I., Emre, İ.Ç., “İşe Bağlılığı Etkileyen Faktörler:İmalat ve Hizmet Sektörlerinde Karşılaştırmalı Bir Analiz” , Sayı 53: 183-193. <http://yayinlar.yesevi.edu.tr/files/article/366.pdf>. (01.04.2014)

Kowalski, T. J., Cultural Change Paradigms and Administrator Communication. *Contemporary Education*, 2010,71(2), 4-12.

Kök, B.S., ve Özcan, B., “ Örgüt Kültürünün Oluşumunda Etkili olan Faktörler ve Örgütsel Bağlılık İlişkisi: Bankacılık Sektöründe Bir Araştırma”, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 2012 (7:2).

Meriç, C., “ *Kültürden İrfana*”, İnsan Yayınları, İstanbul: 2001

Morita, A., “ *Bir Japon Mucizesi: Sony*”, (Çev: Kamil Erdem, Yakut Güneri), İstanbul: İlgı Yayıncılık, 2009.

Nişancı, Z.N, “Toplumsal Kültür-Örgüt Kültürü İlişkisi Ve Yönetim Üzerine Yansımaları” *Journal of Life Sciences* 1.1 (2012).

Ouchi, W., “ *Teori Z-Japonların Yönetim Tarzı Nasıl İşliyor?*”, (Çev: Yakut,Güneri), İstanbul, İlgı Yayıncılık, 1989.

Öğüt,A., ve Kocabacak,A., “Küreselleşme Sürecinde Türk İş Kültüründe Yaşanan Dönüşümün Boyutları”, *Türkiyat Araştırmaları Dergisi*, Sf: 145 <http://www.turkiyat.selcuk.edu.tr/pdfdergi/s23/ogut.pdf>. (01.04.2014)

Özdevecioğlu, M., “Kamu ve Özel Sektör Yöneticileri Arasındaki Davranışsal Çalışma Koşulları ve Kişilik Farklılıklarının Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma”,Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Sayı: 19, Temmuz-Aralık 2002 ss. 115-134.

Özer, M.A., “Yeni Kamu Yönetimi-Demokrasi İlişkisi”, *Sayıştay Dergisi*, 2004,Sayı 52.

Pakdil, F.,“Kalite Kültürünü Etkileyen Faktörler Üzerine Bir Deneme” *Dokuz Eylül Üniversitesi SBE Dergisi*, 2004, Cilt 6, Sayı 3.

Trakya Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi E-Dergi  
Haziran 2014 Cilt 3 Sayı 1 (77-106)

Pfeffer, J., “Developing Resource Dependence Theory: How Theory is Affected by its Environment” Smith, K. G. ve Hitt, M. A. (Ed.). *Great Minds in Management*. 2005, Oxford: Oxford University Press.

Rogovsky, N. Shuler, R. S., “Managing Human Resources Across Cultures”. *Business & the Contemporary World*, 2011, Vol. IX. No.1, p. 63-75.

Saran, U. , “Kamu Yönetiminde Yeniden Yapılanma -Kalite Odaklı Bir Yaklaşım”, Atlas Yayıncılık, Ankara: 2011.

Savaş, O., “Tam Zamanında Üretim Sisteminin Gerektirdiği Maliyet Muhasebesinin Temel Nitelikleri”, *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Sayı: 20, 2003, Ocak-Haziran, ss. 203-218.

Senyor, B., “*Organizational Change*”, Great Britain: Financial Times Pitman Publishing, 2011.

Sığırı, Ü., “Japonların Kültürel Özellikler Bağlamında Yönetimsel Ekonomik ve Sosyal Süreçlerinin Analizi”, *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi* ,Yıl: 2006 Sayı:9 Bahar.29-47.

Siew H.K., “A Portrait of Chinese Enterprise Through The Lens Of Organization Culture”, *Asian Academy of Management Journal*, Vol.8, 2003, No.1, 83-102, January, University of Macau,.

Schein, E.H., “Organizational Culture, American Psychologist”, Vol:45, No:2, 109-119, 1990.

Schein, E.H., “Örgütsel Kültür”, *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2002, Cilt 4, Sayı:3, Çev: Atilla Akbaba.

Şaylan, G., “Postmodernizm”, İmge Kitabevi: 2011.

Taylor, S. E., Peplau, A. L., Sears, D. O., *Social Psychology* (12th ed.) (Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice Hall). 2006.

Telman, N. ve Ünsal, P., “*İnsan İlişkilerinde İletişim*”, Epsilon Yayıncılık, İstanbul: 2005.

Turan, S., Durceylan, B., Şişman, M., “Üniversite Yöneticilerinin Benimsedikleri İdari ve Kültürel Değerler”, *Manas Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Web İçeriği:

[http://journals.manas.edu.kg/mjsr/oldarchives/Vol07\\_Issue13\\_2005/428.pdf](http://journals.manas.edu.kg/mjsr/oldarchives/Vol07_Issue13_2005/428.pdf). (01.04.2014)

Trakya Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi E-Dergi  
Haziran 2014 Cilt 3 Sayı 1 (77-106)

Tüsiad, “*Dünyada ve Türkiye’de Kamu Reformu/Kamu Reformu Araştırması*”, TÜSİAD Yayını, İstanbul: 2008.

Vural, B. A., “*Kurum Kültürü*”, İletişim Yayınları, İstanbul: 2003.

Wolferen, K., “*Japon Gücünün Sırrı*”, İş Bankası Yayınları, İstanbul: 2011.

Yağmurlu, A., "Örgüt Kültürü: Tanımlar ve Yaklaşımlar." ,[http://www.politics.ankara.edu.tr/dergi/pdf/52/1/45\\_asli\\_yagmurlu.pdf](http://www.politics.ankara.edu.tr/dergi/pdf/52/1/45_asli_yagmurlu.pdf).  
(01.04.2014)

Zerenler, M., ve İraz, R., “Japon Yönetim Anlayışı Ve Şirket Ağları (Keiretsu) Analizi”, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2006/16,757-776.

## AİLEDE TÜKETİCİNİN SATIN ALMA KARARINI ETKİLEYEN FAKTÖRLER

Sefer GÜMÜŞ\*

### ÖZET

Bu makalemizde; Tüketicilerin satın alma kararlarını verirken etkilendikleri faktörler ve aile içerisinde satın alma kararının verilmesi incelenmiştir. Buna göre, satın alma tercihlerini etkileyen birçok faktör olduğunu söylemek mümkündür. Aile içerisinde satın alma kararının verilmesinde, eğitim düzeyi, evlilik süreleri, yıllık toplam tüketim harcamaları tutarı, meslek, ailede çocuk olup olmaması ve çocuk sayısı gibi etkenler belirleyici olarak görülebilmektedir. Birçok dış etkenin etkisinde kalan bireyler, satın alma kararlarını verirken sürekli içerisinde buldukları ve en çok etkilendikleri topluluk olan ailelerinden mutlak suretle görüş alırlar. Bu görüşler birçok dış faktörden daha etkili olacağı için, satın alma kararlarını önemli ölçüde etkilemesi de kaçınılmaz olarak görülmektedir.

Araştırmada, tüketicilerin aile içerisinde tasarrufa karar verme durumları, beyaz eşya ve mobilya gibi dayanıklı tüketim malları ile gıda ve temizlik ürünlerini satın alma kararları ve bu ürünlerin markalarının belirlenmesi, tatile çıkma kararının verilmesi ve gidilecek tatil yerinin belirlenmesi durumları incelenmiştir. Bu incelemeler ile eğitim düzeyleri, evlilik süreleri ve yıllık toplam tüketim harcamaları arasında bir ilişki olup olmadığı araştırılmıştır. Bu doğrultuda İstanbul ili Bakırköy ilçesi olarak belirlenen araştırma alanında, 214 cevaplayıcı üzerinde yapılan anketler ile bahsi geçen değişkenler arasında ilişki olup olmadığı anlaşılmaya çalışılmıştır. Araştırma sonucunda, eğitim düzeyinin, evlilik sürelerinin ve yıllık toplam tüketim harcamaları tutarlarının, aile içerisinde mal ve hizmetleri satın alma kararını genel olarak etkilediği görülmüştür.

**Anahtar Kelimeler:** Aile, Satın Alma Kararı, Tüketim, Tüketici Davranışları

---

\* Yrd.Doç.Dr.Beykant Üniversitesi,Sosyal Bilimler Enstitüsü, gumus.sefer@gmail.com



## **FACTORS OF AFFECTING THE CONSUMER PURCHASING DECISIONS IN FAMILY**

### **ABSTRACT**

In this study of thesis, the factors that affect the consumer decision making and the purchase decision making within the family have been analysed. Accordingly, it is possible to assert that there are many factors which affect the choices of purchasing. In decision making within the family factors such as educational level, duration of the marriage, annual amount of consumption expenditure, occupation, having children or not, the number of children can be seen as determinents. In the process of purchase decision making, individuals who are exposed to many external factors, take advise from their family by whom they are influenced most. Due to the fact that these advises would be more effective than many external factors, its effect related to purchase decision making is inevitable.

In the research, consumers's condition of purchase decision making about savings with the family, the durable consumer goods such as white goods and furniture, and decisions of purchase related to food products and cleaning products as well as the determination of their brands, and decision of vacation with the specification of the place have been viewed. Via these analyses whether there are any relationships between the duration of marriage and annual consumption expenditure has been studied. This study is limited to Bakırköy, İstanbul region and via surveys which were interviewed by 214 respondents, the relationship between the variabilities mentioned above and the findings, if it does exist, have been analysed. In conclusion, it is explicit that the educational level, duration of the marriage and annual amount of consumption expenditure have affected the decision making related to purchasing of goods and facilities generally.

**Keywords:** Family, Purchase Decision Making, Consumption, Consumer Behaviour.

## 1. GİRİŞ:

Küreselleşen dünya ile birlikte ekonomik sınırlarda ortadan kalkmakta ve pazarlardaki rekabet çeşitleri de değişmektedir. Yoğun rekabet ortamının oluşması ve firmaların her geçen gün çoğalması, pazarlama çalışmaları konusunda daha dikkatli olmaları gerekliliğini de beraberinde getirmektedir. Bu çeşitlilik ve rekabet ortamı sonucunda bireyler de satın alma kararları verirken birçok dış değişkenin etkisine maruz kalmaktadırlar. Aynı alanda faaliyet gösteren işletmelerin çoğalması, söz konusu olan pazarlardaki yapıyı da etkilemektedir. Benzer mallar, ayrı pazarlarda tamamen farklı rekabet koşullarında satılmaktadır. Bu da tüketicilerin farklı davranış biçimleri geliştirmelerine neden olmaktadır.

Tüketiciler mal veya hizmetleri satın almak istediklerinde birçok seçenek arasından tercih yapmak zorunda kalabilmektedirler. Ürünlerin fiyatları, avantajları ve kaliteleri gibi unsurlar yapılacak tercihlerin şekillenmesinde önemli yer tutabilmektedir. Bununla birlikte satın alınması düşünülen mal veya hizmetleri, satın alma karar aşamasında dış etkenlerinde önemi büyüktür. Özellikle en birincil referans grubu olarak görülebilecek olan ailenin tüketici tercihleri üzerindeki etkisi çok büyüktür. Bu nedenden ötürü aile içinde satın alma kararlarının verilmesi, üzerinde dikkatle durulması gereken bir konu olarak karşımıza çıkmaktadır.

Türkiye geniş bir coğrafya üzerinde yer almakta ve kalabalık bir nüfus yoğunluğuna sahip bulunmaktadır. Bu geniş alan içerisinde sağlıklı ve etkin bir değerlendirme yapmak oldukça güçtür. Bununla araştırma daha dar bir alan içerisinde yapma adına, İstanbul ilinin Bakırköy ilçesi seçilerek araştırma alanını daraltma yoluna gidilmiştir. Anket soruları hazırlanırken, cevaplayıcıların anlam kargaşası yaşamadan doğru şıkları işaretleyebilmeleri için üzerinde dikkatlice durulmuş ve fazla vakit kaybı olmaması için sorular mümkün olduğunca kısa tutulmuştur. Gerek görülen yerlerde gerekli düzenlemeler yapılarak son hali verilen ankette 250 adet basılmıştır. Cevaplanan 226 ankette hatalı olarak görülen ve değerlendirmenin geçerliliğini bozabileceği düşünülen 12 anket çıkarılmış ve kalan 214 anket değerlendirmeye

tabi tutulmuştur. Anketlerin değerlendirilmesi SPSS 15.0 for Windows programı ile yapılmıştır.

Bu çalışmada, tüketicilerin ailede satın alma kararlarını verirken, farklı mal ve hizmet gruplarında farklı karar verme düzeyleri olduğu ve bu mal ve hizmet gruplarına göre ailede karar vericinin değişkenlik gösterebileceği varsayımı üzerinde durulmuştur.

## **2. AİLEDE TÜKETİCİ SATINALMA KARARINI ETKİLEYEN FAKTÖRLER**

### **A- Kültür**

Tüketici davranışlarını etkileyen en önemli faktörlerden birisi hiç şüphesiz ki kültürdür. “Kültür; bilgi, inanç, sanat, ahlak, töre ve insanın toplumun üyesi olarak sahip olduğu bütün diğer özellikler ve alışkanlıkları içeren karmaşık bir bütündür. Başka bir deyişle, bir grup insanın kendilerine özgü yaşam tarzıdır.”<sup>1</sup>

Kültürler arası benzerlikler ve farklılıklar bireylerin değişik davranışlar sergilemelerine neden olur. Tüketici olarak birey, içinde yaşadığı topluma uyum sağlama çabası içerisinde ve davranışlarını bu yönde şekillendirme gayreti gösterir.

“Aynı kültürde tek bir tüketim normundan değil, farklılaşan tüketim amaçlarına uygun olarak, gösterişçi, hazzı, aşırı, israfçı olmayan ve benzeri tüketim tarzlarından söz edilebilmektedir. Çünkü kültür, tüketim biçimini etkileyen önemli bir unsurdur ancak tek değildir.”<sup>2</sup>

“Kültür insan yapısıdır ve insanın yaptığı her şey kültürün bir parçasıdır. İnsan doğal olarak bir sosyal hayvandır, üreticidir, yaratıcıdır ve toplum sosyokültürel sistem insanın ürünüdür. Bu anlamda tüm grup yaşamının ve tüm toplumun birer kültürel ürün olduğunu söyleyebiliriz. Bir kültürün ilk işlevi ve yaptığı en önemli şey, toplumda bir yaşama şeması veya yaşama

---

<sup>1</sup> Öztürk, M., Fonksiyonları Açısından İşletme ve Yönetim, İstanbul, 2003, s.317.

<sup>2</sup> Torlak, Ö., Altunışık, R., Özdemir, Ş., Yeni Müşteri, İstanbul, 2007, s.96.

deseni sağlamaktır. Kültür, çok sayıdaki kişinin sosyal davranışlarını sistematize eder.”<sup>3</sup>

“Tüketici olarak insanlar zevk peşinde koşar ve acıdan kaçar, ancak kişisel çıkar elde etme çabalarında neyin doğru, neyin olması gereken, neyin etik, neyin ahlaki ve neyin uygun olduğu sorularıyla kısıtlanmışlardır. Bu açıdan, farklı kültürler ve farklı değer sistemleri, tüketicilerin davranışlarını doğrudan etkiler.”<sup>4</sup>

### **B- Alt Kültür**

Kültür gibi alt kültürde tüketicilerin satın alma davranışlarını etkileyen önemli unsurlardan biridir. Tüketiciler kültürel değerlerini göz önüne alarak çeşitli davranışlar sergilerken, kültüre göre daha alt unsurlara bölünmüş olan alt kültürlerini de dikkate alırlar.

“Alt kültür, yörelere göre ana kültür kalıbından temel özellikler itibarıyla fazla farklılık göstermeyen derece farklarını, çeşitliliklerini kapsayan bir yaşam tarzıdır. Sınıf farklarının veya etnik gibi mahiyet farklarının yoğun olarak bulunduğu ve farkların bilimsel olarak tespit edilebildiği ülkelerde bunlara bağlı alt kültürler görülebilir.”<sup>5</sup>

Sonuç olarak dinsel ve coğrafi özellikler gibi değişkenler bireylerin alt kültürlerini oluşturarak genel kültür yapısı içerisinde de farklı tüketim alışkanlıkları geliştirmelerine neden olabilmektedir.

### **C- Sosyal Sınıf**

Tüketici davranışlarına etki eden kültürel faktörlerden biriside bireyin içinde bulunduğu sosyal sınıftır. “Sosyal sınıf, karmaşık bir kavram olup, bir toplumun aynı değerleri, aynı ilgileri, hayat tarzını ve davranış biçimini benimsemiş nisbi olarak homojen alt bölümleri olarak ifade edilebilir. Bir toplum türlü açıdan sınıflandırılabilir. Bir veya iki değişken değil, çok sayıda

<sup>3</sup> Fichter, J., Sosyoloji Nedir (Çev. N. Çelebi), Ankara, 1996, ss.130-131,136

<sup>4</sup> Bradley, F., Uluslararası Pazarlama Stratejisi (Çev. İ. Er), İstanbul, 2002, s.95.

<sup>5</sup> Erkal, M., Sosyoloji (Toplum Bilimi), İstanbul, 2006, s.156.

ortak nitelik sosyal sınıfı belirler ama sosyal sınıflar arasında kesin sınırlar yoktur; kişiler üst sınıfa geçebilir veya alt sınıfa düşebilirler.”<sup>6</sup>

“Genellikle sınıflar, alt, orta ve üst sınıflar olmak üzere üçe ayrılır. Sosyal sınıfların iki önemli özelliği vardır;

- 1- Sosyal sınıflar hiyerarşiktir.
- 2- Sosyal sınıflar davranışlarında homojendir.”<sup>7</sup>

### **3. AİLEDE BAZI ÜRÜN GRUPLARINDA SATIN ALMA KARARI**

#### **A- Ailede Gıda Ürünlerinin Satın Alma Kararı**

İnsanların hayatlarını devam ettirebilmeleri için fizyolojik ihtiyaçlarından birisi olan yeme içme ihtiyacını mutlak suretle gidermeleri gerekmektedir. Bu ihtiyacın giderilmesi de, gıda ürünlerinin satın alımı ve tüketilmesiyle mümkündür.

Dünya nüfusunun hızla artması, gelişen teknolojiye bağlı gıda- çevre kirliliği, ekonomik güçsüzlük ve eğitim yetersizliği gibi olumsuz faktörler, gıda tüketimine yönelik problemleri derinleştirmekte ve güvenli gıda temini ve tüketimini zorlaştırmaktadır. Buna göre öncelikle güvenilir gıdanın teşvi-ki, temini ve tüketiminin sağlanması sağlıklı gıda tüketiminin temelini oluşturmaktadır.”<sup>8</sup>

“Yeterli ve dengeli beslenemeyen bir toplumun sağlıklı ve iş görebilir güçte yaşaması, ekonomik ve sosyal refahının artması mümkün değildir. Yeterli ve dengeli beslenmenin zihinsel gelişime ve iş verimine olumlu etkileri, yaşama ümidini yükseltmesi, sağlık riskini azaltması gerçeği, tüketici-

<sup>6</sup> Mucuk, İ., Temel Pazarlama Bilgileri, İstanbul, 2005, ss.45-46.

<sup>7</sup> Tokol, T., Pazarlama Yönetimi, Bursa, 2001, s.78.

<sup>8</sup> <http://www.sabem.saglik.gov.tr/kaynaklar/3060.pdf> (07.03.2009)

lerde giderek daha fazla tüketme fikrinin yerini doğru ve dengeli tüketme almıştır.”<sup>9</sup>

Gıda konusunda üreticilere büyük görevler düşmesinin yanında, tüketicilerinde gıda ürünlerini satın alırken yaptıkları tercihlerde dikkatli davranmaları gerekmektedir. Bu bağlamda, bilinçli bir tüketim anlayışı geliştirmek hem ekonomik yönden hem de sağlık açısından son derece önemli olacaktır.

“Her sektörde yaşanan değişim gıda sektöründe de yaşanmaktadır. Gıda bilim ve teknolojisindeki gelişmeler, iletişimin artması ve pazarlama yöntemlerinin farklılaşması gibi pek çok değişme ve gelişme, gıda ürünlerinin çeşitlenmesini ve piyasaya farklı şekillerde sunulmasını gündeme getirmiştir. Tüketici, alışveriş yapacağı mekanlarda yeni çıkan gıda maddeleri ile çok farklı marka ve kalitede ürün ile, tüketiciyi etkilemeye çalışan çeşit çeşit ambalaj ile karşılaşmakta ve ayrıca birbirinden etkileyici reklamlar gibi satış artırma yöntemleri ile karşı karşıya kalmaktadır. Tüm bu değişkenler dolayısıyla tüketicinin gıda satın alma faaliyeti gün geçtikçe karmaşık bir hal almaya başlamıştır. İşletmelerin tüketiciyi bilgilendirici, aydınlatıcı olmaktan çok zaman zaman yanıltıcı ve aldatıcı olması da tüketiciyi zor durumda bırakmaktadır.”<sup>10</sup>

“Türkiye’nin önemli perakende şirketlerinden biri olan Gima, satın alma kararını vereni saptamak amacıyla, “Süpermarket Müşteri Segmentasyonu” adıyla bir araştırma yaptı. Bu araştırmaya göre, markette alışveriş kararını verenlerin yüzde 68’i kadın, yüzde 32’si ise erkek. Araştırmaya katılan üst ve orta sınıfa dahil olan hanelerde alışveriş kararı eşler tarafından

---

<sup>9</sup> Dölekoğlu, Celile Ö., Yurdakul, O., “Adana İlinde Hane Halkının Beslenme Düzeyleri ve Etkili Faktörlerin Logit Analizi ile Belirlenmesi” Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, c.4, S.8, Antalya, 2004, s.63.

<sup>10</sup> Baykan, S., Demirci, A., “Evli Tüketicilerin Gıda Satın Alma Davranışları Üzerine Bir Araştırma”, Ekonomi ve Teknik Dergi Standard, S.495, 2003, s.83.

ortak alınıyor. Oysa, DE sınıfında kadın ağırlıklı olarak kararı kendi veriyor. Bu grupta ailece karar verenlerin oranı da oldukça yüksek.”<sup>11</sup>

Özellikle kadının çalışma hayatına katılıp evden uzaklaşması ve değişen aile yapılarıyla birlikte gıda ürünlerini satın alma kararının farklılıklar gösterdiğini söylemek mümkün olsa bile, “kadınların gıda gibi konularda ilk karar verici oldukları düşünülmektedir.”<sup>12</sup>

### **B- Ailede Temizlik Ürünlerinin Satın Alma Kararı**

Temizlik ürünleri de insan hayatında önemli bir yere sahiptir. Hijyen kavramının da gelişmesiyle birlikte, piyasaya çıkan yeni temizlik ürünleri kullanıcıların beğenisine sunulmaktadır. Yeni ve farklı ürünler karşısında tüketicilerin seçim yapma olanağı da artmıştır. Artan bu seçeneklerle birlikte, hangi ürünün ve hangi markanın daha iyi performans göstereceği sorusu da gündeme gelmiş ve bu bağlamda tüketicilerin tercih yaparken birçok faktörü göz önüne alması zorunluluğu doğmuştur.

“Temizlik maddeleri pazarının % 88'ini deterjan % 12'sini ise sabun oluşturmaktadır. Ülkemizde temizlik ürünleri sanayi talebin çok üzerinde bir üretim kapasitesine sahiptir. Kapasite kullanım oranının % 55-60 arasında olduğu tahmin edilmektedir. Sabun ve Deterjan Sanayicileri kayıtlarına göre, sektörde deterjan üretim kapasitesi 1,3 milyon ton, sabun sektörünün toplam üretim kapasitesi ise 550 bin tondur. Ülkemiz deterjan ve sabun sanayi son yıllarda sürekli bir ilerleme kaydederek genel ekonomik yapı içerisinde ön sıralarda yer almış ve gerek teknoloji transferi ve gerekse yeni iş sahaları açması bakımından ülkemizin gelişme çabasına büyük katkılarda bulunmuştur. Bu sektörün üretmekte olduğu ürünler, günlük yaşamımızın zorunlu

---

<sup>11</sup> Fırat, E., “Karar Kimin”, Capital Aylık İş ve Ekonomi Dergisi, 01.11.2002, [http://www.capital.com.tr/haber.aspx?HBR\\_KOD=1460](http://www.capital.com.tr/haber.aspx?HBR_KOD=1460) (17.12. 2010)

<sup>12</sup> Assael, H., Consumer Behavior and Marketing Action, Ohio, 1998s.578.

tüketim maddeleri sınıfına girmekte olup hayatımızda önemli bir yer almaktadır.”<sup>13</sup>

Temizlik maddelerinin markalara ve ürünlere göre seçilmesinin yanında, bu marka ve ürünleri seçecek kişinin belirlenmesi de ayrı bir önem taşımaktadır. Aile içerisinde temizlik maddelerinin satın alınması ve markalarının belirlenmesi işlemlerini kimin gerçekleştirdiğini bilmek pazarlamacılar açısından son derece önemlidir.

### **C- Ailede Otomobil Satın Alma Kararı**

Otomobil şüphesiz ki ilk üretildiği dönemlerden beri insanların hayatını kolaylaştıran ve ilgilerini çeken bir araç olmuştur. Artık tüketiciler otomobil seçerken bir veya iki model ve marka arasında tercih yapmak yerine onlarca ve yüzlerce marka ve model arasından ihtiyaçlarına uygun olan otomobilleri seçme gayreti içerisinde girmişlerdir.

“Türkiye’de GSMH, fert başına harcanabilir gelir ve tüketim/tasarruf ilişkilerinin yanı sıra hızlı nüfus artışı, sosyal ve kültürel gelişim, karayollarının gelişimi, turizm sektöründeki gelişmeler gibi nedenlerle otomobil bugün her aile için vazgeçilmez bir tutku ve ihtiyaç haline gelmiştir. Bu yüzden otomobil sahibi olmasa bile otomobil sürücü belgesi almak isteyenlerin sayısı bir hayli fazladır. Sürücü belgesi sahiplerinin ise ilk fırsatta otomobil sahibi olmayı hedefledikleri, planladıkları bilinmektedir. Çünkü günümüzde otomobil ihtiyacı zorunlu bir dürtüdür ve otomobilin kendi varlığı da güdüleyici bir etki yaratmaktadır.”<sup>14</sup>

Tüketiciler otomobil satın almayı düşünürken birçok faktörü değerlendirerek bu kararı verme yoluna giderler. Otomobil alımında fiyat önemli bir faktör olmakla birlikte, tek başına bir anlam ifade ettiğini söylemek güç olacaktır. Fiyatın yanında, otomobilin performansı, ağırlığı, yakıt tasarruf

---

<sup>13</sup> Bektaşoğlu, S., Bektaş, B., “Temizlik Maddeleri”, T. C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi, 2008, Ankara, s.2.

[http://www.igeme.org.tr/Arastirmalar/ulke\\_sek/sector.cfm?sec=ara](http://www.igeme.org.tr/Arastirmalar/ulke_sek/sector.cfm?sec=ara) (15.02.2010)

<sup>14</sup> Arslan, K., “Otomobil Alımında Tüketici Davranışlarını Etkileyen Faktörler”, İstanbul Ticaret Üniversitesi Dergisi, S.3, İstanbul, 2003, ss.97-98.



derecesi, kazalar esnasında ve çalınmaya karşı yerleştirilmiş güvenlik donanımlarının yeterliliği, kullanım kolaylığı, çevreye zarar vermemesi, düz veya otomatik vites olması, dayanıklılığı, rahatlığı, dizel veya benzinli olması ve kullanılacak alanlara göre seçilmesi satın alma kararının verilmesinde önemli olan unsurlar olarak göze çarpmaktadır..

“Türk ailesinin tüketim kararlarına bakıldığında, malı kimin talep ettiği ile markayı seçen ve bizzat satın alan arasında, ciddi farkların bulunduğu görülmektedir. Örneğin kadının malı talep ettiği durumlarda dahi marka tercihinde ve alışverişin fiilen gerçekleşmesinde erkeğin rolünün çok yüksek olduğunu görüyoruz ki bu, Türk ailesinin zor değişen ataerkil değerler sisteminin doğrudan bir yansıması olarak ortaya çıkıyor.”<sup>15</sup>

Sonuç olarak, ailede satın alma kararlarının verilmesi aşamasında geçmiş dönemlere oranla kadınların otomobil ile ilgili kararlarda daha aktif bir rol oynadığını söylemekle birlikte, “geleneksel olarak erkeklerin otomobil, finansal hizmetler ve benzeri konularda dominant karar vericiler oldukları düşünülür.”<sup>16</sup>

#### **D- Ailede Beyaz Eşya Satın Alma Kararı**

“Küreselleşme ile değişen ve zorlaşan rekabet şartları, teknolojiye oluşan bas döndürücü gelişmeler tüm işletmelerde olduğu gibi beyaz eşya sektörünü de etkilemektedir. Gümrük Birliği anlaşması ve AB’ye giriş müzakerelerinin başlamasıyla sektördeki yerli/yabancı marka sayısı hızla artmış, bu durum pazar paylarının paylaşımının her geçen gün değişmesine sebep olmuştur. Beyaz eşya sektörü, Türkiye’de gelecek vadeden sektörler arasında bulunmaktadır. Pazar payları incelendiğinde yerli üreticilerin hakim olduğu görülmektedir. Bunun sebepleri olarak, geniş dağıtım ve servis ağı ile geçmişten gelen alışkanlıklar gösterilebilir. Ancak günümüzde yabancı markaların bu konuda açığı hızla kapattıkları görülmektedir. Tüketicilerin harcamaları içersinde dayanıklı tüketim ürünlerinden yaşam kalitesini oluşturan

<sup>15</sup> Arslan, K., “Otomobil Alımında Tüketici Davranışlarını Etkileyen Faktörler”, İstanbul Ticaret Üniversitesi Dergisi, S.3, İstanbul, 2003

<sup>16</sup> Assael, a.g.k., s.578.

beyaz eşya sektörü, küçük/büyük ev aletleri ve diğer elektrikli ev aletleri gruplarından oluşmaktadır. Tüketicilerin ürün ve hizmetlerdeki tercih kriterleri, beklenti ve algı düzeyleri üzerine birçok araştırma gerçekleştirilmiştir. Bu çalışmalarda daha çok istatistik/ekonometrik yöntemlerin ağırlığı bulunmaktadır. Son zamanlarda çok kriterli karar verme yöntemleri gibi matematiksel yöntemlerin de kullanıldığı görülmektedir. Çok kriterli karar verme yöntemleri, karar verme problemlerinde nitel ve nicel kriterlere dayalı, kolay uygulanabilen ve farklı problemler için ortak çözümler sunabilen yöntemlerdir. İşletme uygulamalarında birçok problem çözümü için kullanıldığına dair örnekler mevcut olsa da özellikle ürün, işgören ve işletme performansının belirlenmesinde ve diğer performans karşılaştırmalarında da sıkça kullanılmaktadır.”<sup>17</sup>

“Günümüzde, beyaz eşya sektöründeki teknolojik gelişme, ürünün satın alınabilecek kadar ucuz olması, çevreye zarar vermemesi ve konforu artırması koşulları ile mümkün olmaktadır. İnsanların konfor istemi giderek artmakta, bu da ürünlerin spesifikasyonlarını etkilemektedir. Diğer taraftan, tüketicilerin istedikleri vasıflara sahip ürünlere daha fazla fiyat ödememe eğilimleri de belirleyici olmakta; dolayısıyla beyaz eşya gibi konfor sağlayıcı cihazlar alanında yeni ve pahalı teknolojilerin kullanılması pek mümkün olamamaktadır. Ayrıca çevreyi koruma duyarlılığının artması ve elektronik komponentlerin yeteneklerinin artarken fiyatlarının azalması, sektördeki AR-GE faaliyetlerinin hızlanmasına yol açmıştır”<sup>18</sup>

Beyaz eşya sektöründe; ürünlerin kullanım kolaylığı, dayanıklılığı, satın alma sonrası yararlanılacak servis ağlarının yaygınlığı ve marka kalitesi gibi unsurlar tüketicilerin tercihlerini önemli ölçüde etkilemektedir.

---

<sup>17</sup> Eleren, A., “Markaların Tüketici Tercih Kriterlerine Göre Analitik Hiyerarşi Süreci Yöntemi İle Değerlendirilmesi: Beyaz Eşya Sektöründe Bir Uygulama”, Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, c.14, S.2, Manisa, 2007, s.48.

<sup>18</sup> Çobanoğlu, E., Vayvay, Ö., “Beyaz Eşya Sektöründe Türkiye’nin Rekabetçi Konumu ve Olası Pazarlama Stratejileri”, 9. Ulusal Pazarlama Kongresi, Ankara, 2004, s.27.

## E- Ailede Mobilya Satın Alma Kararı

“Mobilyaların insan hayatındaki önemi çok büyüktür. Bedenen ve fikren dinlenmeye ihtiyacı olan insanın aradığı rahatlık ve huzur, kullanışlı ve iyi döşenmiş mobilya ile elde edilebilir. Kötü bir mobilya, sebep olduğu sırt, adale, bel ve ayak ağrıları gibi zararları yanında psikolojik olarak da kişiyi rahatsız ve huzursuz eder. Bunun yanı sıra vaktinden önce bozulur, eskir ve kısa bir zaman sonra da onarılması ve yenilenmesi zorunlu hale gelir. Bu yüzden mobilyaların seçiminin iyi yapılması gerekir.”<sup>19</sup>

“Mobilya mekanlar içerisinde sosyal, kültürel yaşamsal eylemlere dayalı ihtiyaçları konforlu bir şekilde karşılamak amacıyla oluşturulmuş estetik mekan donatı elemanları olarak tanımlanmaktadır. Mekanlar içerisinde yaşayan bireyler sosyal, ekonomik, kültürel ve demografik açıdan farklılık gösterdiklerinden bu bireylerin mobilyadan beklentileri de değişmektedir. Bu değişiklikler nedeniyle mobilyanın kullanıcı beklentilerine uyumlandırılması için çağdaş pazarlama anlayışının bir gereği olarak mobilya pazarı farklı kriterlere göre bölümlendirilerek hedef pazarlar ortaya çıkarılmaktadır.”<sup>20</sup>

“Fonksiyonellik, güvenilirlik, dayanıklılık, estetik özellikler ve emniyet gibi ürün özellikleri mobilyanın ürün değerini yansıtan özelliklerdir. Bu özelliklerin ürüne yansıtılma seviyesi ürünün kalitesi olarak adlandırılmakta ve bu seviye tüketici özelliklerine bağlı tüketici tercihlerine göre değişmektedir. Tüketici tercihleri üzerinde etkili olan tüketicilerin bu özellikleri sosyo-demografik (yaş, cinsiyet, aile yapısı, eğitim meslek), ekonomik (gelir seviyesi, genel ekonomik durum) ve davranışsal (kültür, sosyal sınıf, güdüleme, algılama, tutum, kişilik) özellikler olarak sıralanmaktadır. Tüketicilerin bu özelliklerinden kaynaklanarak kimi tüketici mekan darlığı nedeniyle küçük ve çok fonksiyonlu mobilyalara yönelip tercihte ürün özelliklerinden fonksiyonelliği ön plana çıkarırken, kimileri imaj yaratan büyük ve

<sup>19</sup> <http://www.sanayi.gov.tr/webedit/gozlem.aspx?sayfaNo=288> (07.02.2010)

<sup>20</sup> Burdurlu, E., et al., “Okul Öncesi Çocuk Mobilyaları İle İlgili Ebeveyn Görüşleri Ve Öngörülen Mobilya Tasarım Ölçütleri”, Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Teknik Eğitim Fakültesi Teknoloji Dergisi, c.7, S.1, Karabük, 2004, s.140.

gösterişli mobilyalar isteyerek özgünlüğü ve estetiği ön plana çıkarmaktadır. Bazı tüketiciler fonksiyonun öncelikli olduğu minimalist ve sade tasarımlar isterken bazıları süslemeciliğin ön planda olduğu tasarımlar istemektedirler. Yine tüketiciye bağlı olarak renk, form, malzeme, desen, antropometrik uyum, armoni gibi ürün özellikleri tercihleri farklılık göstermektedir. Tüm tüketicilerin isteklerinin tamamının yansıtıldığı bir ürün modeli hiçbir zaman mümkün olmayıp, aynı ürün türünden farklı istekleri karşılayabilmek için ürün çeşitlendirmeye gidilmektedir.”<sup>21</sup>

Mobilyalardan farklı beklentileri olan tüketicilerin, farklı yaşam tarzları ve değişkenlik gösteren demografik, ekonomik, psikolojik ve sosyo-kültürel durumları, tercih edecekleri mobilyaların özellikleri üzerinde mutlak suretle etkili olacaktır. Bireylerin evlilik süreleri, çocuklu olup olmamaları, evin hangi bölgesine mobilya almayı düşündükleri gibi durumlar satın alınacak ürün hakkında farklı düşüncelerin gelişmesine ve karar almanın zorlaşmasına neden olabilmektedir.

Gelir grupları olarak bakıldığında üst sınıfta yer alan ailelerde kararın ortak olarak verildiğini söylemek mümkünken, alt sınıflara inildiğinde kadının ürün talebinde bulunmasına rağmen satın alma kararını daha çok erkeğin verdiğini söylenebilmektedir. Genel olarak ailenin ortak yaşam alanı için değil, çocuklar için özel olan mobilyalarda ise satın alma kararını genellikle kadının verdiği gözlemlenmektedir.

#### **F- Ailede Tatil Kararının Verilmesi**

“Tatil hiç kuşkusuz hepimizin ihtiyacıdır. İnsanoğlunu zamana karşı yarışmaya zorlayan bugünün koşullarında ise adeta kaçınılmaz bir zorunluluk. Bu nedenle aile fertleriyle beraber huzur içinde tatil yapabilmek, kişinin kendisine ve sevdiğilerine verebileceği en değerli armağanlardan birisidir. Özellikle şehirlerde yaşayan ve kent hayatının kalabalığından, keşmekeşinden, ses kirliliğinden ve kültürel yozlaşmadan rahatsız olan kesimin bütün bu

---

<sup>21</sup> Burdurlu, E., İlçe, Cemil A., Ciritcioğlu, Hüseyin H., “Mobilya Ürün Özellikleri İle İlgili Tüketicilerin Tercih Öncelikleri”, Hacettepe Üniversitesi Sosyolojik Araştırmalar e-dergisi, Haziran 2004, <http://www.sdergi.hacettepe.edu.tr/burdurlumakale.htm> (29.12.2010)

olumsuz etkilerden uzaklaşarak huzur içinde tatil yapabilmesi gerekli ve tabii ki tatil yapılacak yerin seçimi, en az tatil yapma kararını vermek kadar önemlidir.”<sup>22</sup>

“Yaz tatili başlar başlamaz aile bireyleri tatil beklentilerine girer. Kimisi uzaklara gitmeyi isterken, kimisi hiçbir şey yapmadan dinlenmek ister. Tatilden beklentilerin farklı olmasının aile bireyleri arasında çatışmaya yol açabileceğini ifade eden Pedagog Adem Güneş, birçok ailenin iyi niyetle başlayan tatilinin hüsrarla sonuçlandığını kaydetti. Tatilin çeşitli tanımlarının yapılabileceğini ifade eden Güneş, Psikolojik olarak tatili, bir başkasının programından çıkıp kişinin kendi programını uygulayabilme özgürlüğü olarak tanımlayabiliriz diyor.”<sup>23</sup>

“Tatiller insanlar için gündelik, gerçek yaşamlarından uzaklaşma, bir kaçışı ifade eder. İnsanlar, tatilleri bu gündelik ve gerçek yaşamda yapmadıklarını yapmak, hayal ve özlemlerini gerçekleştirebilecekleri bir diğer yaşam olarak düşünürler. Tatilciler, tüketiciler için riskli sayılabilecek kararlardan olduğu için objektif unsurlarda verilerek tüketicinin özlem ve hayallerini, reklamı yapılan tatil ile gerçekleştirebileceğine inandırmak gerekmektedir. Tatil kararının riski, örneğin bir haftalık bir tatil süre olarak 52 haftalık bir yılın % 2'sine denk gelmesine rağmen, bu süre içerisinde harcanan para bir yıllık gelirin % 10'u veya 15'i olabilmektedir. Bu oran insanların risk algılamasını arttırmaktadır. Ayrıca, tatil insanların istediği gibi geçmemişse çoğu kez yeni bir tatil için bir yıl daha beklemek gerekecektir. Yani hayallerin, özlemlerin bir yıl daha ertelenmesi söz konusudur. Bu nedenden ötürü tatil de riskli bir satın alma kararıdır diyebiliriz.”<sup>24</sup> Tatil kararının riskli bir karar verme şekli olması ve tüm aile üyelerini ilgilendirmesi, bu kararı veriş

---

<sup>22</sup> <http://yenisafak.com.tr/arsiv/2002/temmuz/08/hayat.html> (18.12.2010)

<sup>23</sup> Çakırtaş, M., “Plansız Tatil Depresyona Sokuyor”, 28.06.2008, <http://www.bugun.com.tr/haber.aspx?id=30313> (18.12.2008)

<sup>24</sup> Koç, E., Tüketici Davranışı ve Pazarlama Stratejileri: Global ve Yerel Yaklaşım, Ankara, 2007s.233.

şekli üzerinde de belirleyici bir rol oynamaktadır. Bu nedenlerden ötürü, “tatile çıkma kararının verilmesi gibi hallerde ortak karar alınır.”<sup>25</sup>

#### **4. BAZI MAL VE HİZMET GRUPLARINDA, AİLEDESATIN ALMA KARARININ VERİLMESİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA**

##### **4.1. ARAŞTIRMA YÖNTEMİ**

Bu araştırmada, tüketicilerin aile içerisindeki satın alma davranışlarını incelemek amaçlanmıştır. Aile içinde tasarrufa, beyaz eşya ve mobilya gibi dayanıklı tüketim mallarının satın alınmasına ve bunların markalarının belirlenmesine, gıda ve temizlik ürünlerinin satın alınması ve markalarının belirlenmesi ile tatile çıkma kararı ve gidilecek tatil yerinin belirlenmesi gibi durumlarda kararları ailede hangi üyenin veya üyelerin verdiği ve bu kararların eğitim, tüketim harcamaları ve evlilik süresi gibi değişkenlerden ne ölçüde etkilendiği araştırılmıştır. Araştırmanın değerlendirilmesinde, parametrik olmayan testlerde uygulanan Ki-Kare Bağımsızlık Testi yöntemi kullanılmıştır.

##### **4.1.1. Araştırmanın Evren ve Örneklemi**

Araştırmanın çalışma evreni, İstanbul ili Bakırköy ilçesi İstanbul Caddesi ve üzerinde yer alan dört sokak olarak oluşturulmuştur. Araştırmanın çalışma grubunu (örneklem) ise, rastlantısal olarak seçilen 109'u erkek ve 105'i kadın olmak üzere toplam 214 kişi oluşturmaktadır.

##### **4.1.2. Veri Toplama Yöntemi**

Tüketicilerin aile içerisinde farklı mal ve hizmet gruplarında satın alma kararlarını verme durumlarını ölçmek ve aynı zamanda demografik özelliklerini de değerlendirebilmek amacıyla 14 sorudan oluşan bir ölçek hazırlanmıştır.

---

<sup>25</sup>Tek, Ömer B., Pazarlama İlkeleri: Global ve Yönetimsel Yaklaşım Türkiye Uygulamaları, İstanbul, 1999, s.203.

Cevaplayıcılar için hazırlanmış olan ölçek temel olarak iki farklı bölümden oluşmaktadır. Ölçeğin bir bölümünde cinsiyet, doğum yılı, eğitim durumu ve evlilik süresi gibi sorular yer alırken, diğer bölümlerde tüketicilerin aile içinde satın alma davranışlarını ölçebilmek amacıyla belli mal ve hizmet gruplarına ait satın alma davranışlarına yönelik bazı sorular sorulmuştur.

#### **4.1.3. Veri Analiz Yöntemi**

Toplanan verilerin istatistiksel analizi SPSS 15.0 for Windows paket programında değerlendirmeye tabi tutulmuştur. Araştırma sonucunda frekans değerleriyle birlikte tabloların oluşturulmasının ardından, iki değişken arasındaki ilişkinin istatistiksel olarak anlamlı olup olmadığını belirlemek amacıyla nominal ve ordinal değişkenlerin ilişkisel analizinde Ki-Kare Bağımsızlık Testi kullanılmıştır.

### **4.2. ARAŞTIRMANIN HİPOTEZLERİ**

Anket sonucu elde edilen bilgileri test edebilme amacıyla oluşturulmuş hipotezler üç bölüme ayrılmıştır.

#### **4.2.1. Eğitim Düzeyi İle İlgili Hipotezler**

- Tüketicilerin eğitim düzeyleri ile aile içinde tasarruf kararı arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- Tüketicilerin eğitim düzeyleri ile ailede beyaz eşya ve mobilya gibi dayanıklı tüketim mallarını satın alma kararları arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- Tüketicilerin eğitim düzeyleri ile ailede beyaz eşya ve mobilya gibi dayanıklı tüketim mallarının markalarını belirlemeleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- Tüketicilerin eğitim düzeyleri ile ailede gıda ve temizlik ürünlerini satın alma kararları arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- Tüketicilerin eğitim düzeyleri ile ailede gıda ve temizlik ürünlerinin markalarını belirlemeleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.

- Tüketicilerin eğitim düzeyleri ile ailede tatile çıkma kararını vermeleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- Tüketicilerin eğitim düzeyleri ile ailede gidilecek tatil yerini belirlemeleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.

#### **4.2.2. Evlilik Süreleri İle İlgili Hipotezler**

- Tüketicilerin evlilik süreleri ile aile içinde tasarruf kararı arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- Tüketicilerin evlilik süreleri ile ailede beyaz eşya ve mobilya gibi dayanıklı tüketim mallarını satın alma kararları arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- Tüketicilerin evlilik süreleri ile ailede beyaz eşya ve mobilya gibi dayanıklı tüketim mallarının markalarını belirlemeleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- Tüketicilerin evlilik süreleri ile ailede gıda ve temizlik ürünlerini satın alma kararları arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- Tüketicilerin evlilik süreleri ile ailede gıda ve temizlik ürünlerinin markalarını belirlemeleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- Tüketicilerin evlilik süreleri ile ailede tatile çıkma kararını vermeleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- Tüketicilerin evlilik süreleri ile ailede gidilecek tatil yerini belirlemeleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.

#### **4.2.3. Yıllık Toplam Tüketim Harcamaları Tutarı İle İlgili Hipotezler**

- Tüketicilerin yıllık toplam tüketim harcamaları tutarı ile aile içinde tasarruf kararı arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- Tüketicilerin yıllık toplam tüketim harcamaları tutarı ile ailede beyaz eşya ve mobilya gibi dayanıklı tüketim mallarını satın alma kararları arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- Tüketicilerin yıllık toplam tüketim harcamaları tutarı ile ailede beyaz eşya ve mobilya gibi dayanıklı tüketim mallarının markalarını belirlemeleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.



- Tüketicilerin yıllık toplam tüketim harcamaları tutarı ile ailede gıda ve temizlik ürünlerini satın alma kararları arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- Tüketicilerin yıllık toplam tüketim harcamaları tutarı ile ailede gıda ve temizlik ürünlerinin markalarını belirlemeleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- Tüketicilerin yıllık toplam tüketim harcamaları tutarı ile ailede tatile çıkma kararını vermeleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- Tüketicilerin yıllık toplam tüketim harcamaları tutarı ile ailede gidecek tatil yerini belirlemeleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.

#### **4.3. ARAŞTIRMA VERİLERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ**

Bu bölümde, aştırmada ele alınan amaçlar doğrultusunda İstanbul ili Bakırköy ilçesinde tesadüfi olarak yapılan anketlerden elde edilen verilerin istatistiksel olarak çözümlenmeleri sonucunda elde edilen bulgular ve yorumları yer almaktadır.

Bulgular bölümünde ilk önce örneklem gruplarının genel yapısını açıklamak amacıyla, frekans ve yüzde dağılımlarına değerlendirmeleriyle birlikte yer verilmiştir. Hemen ardından ise anketler ile elde edilen verilerin, çalışmanın amacı doğrultusunda istatistiksel analizler ile değerlendirilme aşaması bulunmaktadır.

##### **4.3.1. Grubun Genel Yapısına İlişkin Frekans ve Yüzdeler**

Bu bölümde araştırma kapsamına giren örneklem grubunun 214 üyesine ait cinsiyet, doğum yılları, eğitim düzeyleri, yaptıkları işler, ailede tasarrufa karar verme ve tatil yeri belirleme gibi durumlarının istatistiksel olarak frekans ve yüzdeleri tablolar dahilinde değerlendirilip yorumlanmıştır.

**Tablo 1: Tüketicilerin cinsiyete göre frekans dağılımları**

Cinsiyet	Frekans	%
Erkek	109	50,9
Kadın	105	49,1
<b>Toplam</b>	<b>214</b>	<b>100</b>

Tüketicilerin cinsiyete göre frekans dağılım sonuçlarında, dağılımın %50,9'unu erkeklerin (n=109) ve % 49,1'ini kadınların (n=105) oluşturduğu görülmektedir.

**Tablo 2: Tüketicilerin doğum yıllarına göre frekans dağılımları**

Doğum Yılı	Frekans	%
1985 sonrası	23	10,7
1975 – 85	84	39,3
1975 öncesi	107	50,0
<b>Toplam</b>	<b>214</b>	<b>100</b>

Tüketicilerin doğum yıllarına göre frekans dağılım sonuçlarında, 1975 öncesinde doğanların % 50,0'lik bir oranla en yüksek yüzdeye sahip olduğu, 1975 – 85 yılları arasında doğanların ise % 39,3 ile onları takip ettiği ve 1985 sonrası doğanların % 10,7'lik oranla en az yüzdeye sahip olduğu görülmektedir.

**Tablo 3: Tüketicilerin eğitim düzeylerine göre frekans dağılımları**

Eğitim düzeyi	Frekans	%
İlköğretim	26	12,1
Ortaöğretim	85	39,7
Yüksekokul/Üniversite	81	37,9
Yüksek Lisans ve üstü	22	10,3
<b>Toplam</b>	<b>214</b>	<b>100</b>

Tüketicilerin eğitim düzeylerine göre frekans dağılım sonuçlarında, en düşük dağılım % 10,3'le yüksek lisans ve üstü eğitim almışlarda görülürken, bunu sırasıyla % 12,1 ile ilköğretim ve 37,9 ile yüksekokul/üniversite takip etmektedir. En yüksek yüzdeler ise % 39,7 ile ortaöğretim mezunlarında görülmektedir.

**Tablo 4: Tüketicilerin yaptıkları işlere göre frekans dağılımları**

Yaptığı iş	Frekans	%
Çalışmıyor	47	22,0
Kamu çalışanı	56	26,2
Özel sektör çalışanı	87	40,7
İşletme sahibi	24	11,2
<b>Toplam</b>	<b>214</b>	<b>100</b>

Tüketicilerin yaptıkları işlere göre frekans dağılım sonuçlarında, % 11,2'lik oranla işletme sahipleri en az yüzdeye sahipken, onları % 22,0 ile çalışmayanlar ve 26,2 ile kamu çalışanları takip etmektedir. En yüksek yüzdeler orana sahip olan özel sektör çalışanları ise % 40,7 olarak görülmektedir.

**Tablo 5: Tüketicilerin evlilik sürelerine göre frekans dağılımları**

Evlilik süresi	Frekans	%
5 yıla kadar	57	26,6
5 – 9 yıl	32	15,0
10 – 14 yıl	44	20,6
15 yıl ve üstü	81	37,9
<b>Toplam</b>	<b>214</b>	<b>100</b>

Tüketicilerin evlilik sürelerine göre frekans dağılım sonuçlarında, en düşük oran % 15,0 ile 5 – 9 yıl arası evli olan çiftlerde görülürken, onları takip edenler % 20,6 ile 10 – 14 yıl arası evli olan çiftler ve % 26,6'lık oran-

la 5 yıla kadar evli olanlardır. En yüksek oran ise % 37,9 ile 15 yıl ve üstünde evliliklerde görülmektedir.

**Tablo 6: Tüketicilerin çocuk durumlarına göre frekans dağılımları**

Çocuk durumu	Frekans	%
Küçük çocuklu	81	37,9
Yetişkin çocuklu	64	29,9
Yetişkin çocuklarından ayrı	18	8,4
Çocuksuz	51	23,8
<b>Toplam</b>	<b>214</b>	<b>100</b>

Tüketicilerin çocuk durumlarına göre frekans dağılım sonuçlarında, en yüksek oran % 37,9 ile küçük çocuklular olarak görülürken, bunu % 29,9 ile yetişkin çocuklular ve % 23,8 ile çocuksuzlar takip etmektedir. Yetişkin çocuklarından ayrı olanlar ise % 8,4 ile en düşük oran olarak görülmektedir.

**Tablo 7: Tüketicilerin yıllık tüketim harcamaları tutarına göre frekans dağılımları**

Yıllık tüketim harcamaları tutarı	Frekans	%
10.000 TL'ye kadar	63	29,4
10.000 – 14.999 TL	40	18,7
15.000 – 19.999 TL	68	31,8
20.000 TL ve üstü	43	20,1
<b>Toplam</b>	<b>214</b>	<b>100</b>

Tüketicilerin yıllık tüketim harcamaları tutarına göre frekans dağılım sonuçlarına bakıldığında, % 31,8 ile en yüksek oran 15.000 – 19.999 TL arası olarak görülürken, bunu % 29,4 ile 10.000 TL'ye kadar olan oran ve %

20,1 ile 20.000 TL ve üstü takip etmektedir. 10.000 – 14.999 TL arası ise % 18,7 ile en düşük yüzdeye sahiptir.

**Tablo 8: Tüketicilerin ailede tasarrufa karar verme durumlarına göre frekans dağılımları**

Ailede tasarruf kararı	Frekans	%
Erkek	79	36,9
Kadın	58	27,1
Eşlerin birlikte kararı	72	33,6
Diğer	5	2,3
<b>Toplam</b>	<b>214</b>	<b>100</b>

Tüketicilerin ailede tasarrufa karar verme durumlarına göre frekans dağılım sonuçlarında, % 36,9 ile en yüksek oran erkeklere ait olurken, bunu %33,6 ile eşlerin birlikte kararı ve % 27,1 ile kadın takip etmektedir. En düşük oran ise % 2,3 ile diğer seçeneği olarak görülmektedir.

**Tablo 9: Tüketicilerin ailede beyaz eşya ve mobilya gibi dayanıklı tüketim mallarını satın alma durumlarına göre frekans dağılımları**

Ailede beyaz eşya ve mobilya satın alma kararı	Frekans	%
Erkek	64	29,9
Kadın	51	23,8
Eşlerin birlikte kararı	96	44,9
Diğer	3	1,4
<b>Toplam</b>	<b>214</b>	<b>100</b>

Tüketicilerin ailede beyaz eşya ve mobilya gibi dayanıklı tüketim mallarını satın alma durumlarına göre frekans dağılım sonuçlarında, en yüksek oran % 44,9 ile eşlerin birlikte kararı olurken, bunu % 29,9 ile erkek ve

% 23,8 ile kadın takip etmektedir. En düşük oran ise % 1,4 ile diğer seçeneği olarak görülmektedir.

**Tablo 10: Tüketicilerin ailede beyaz eşya ve mobilya gibi dayanıklı tüketim mallarının markalarını belirleme durumlarına göre frekans dağılımları**

Ailede beyaz eşya ve mobilya markalarının kararı	Frekans	%
Erkek	98	45,8
Kadın	37	17,3
Eşlerin birlikte kararı	73	34,1
Diğer	6	2,8
<b>Toplam</b>	<b>214</b>	<b>100</b>

Tüketicilerin ailede beyaz eşya ve mobilya gibi dayanıklı tüketim mallarının markalarını belirleme durumlarına göre frekans dağılım sonuçlarında, en yüksek oran % 45,8 ile erkek olurken, bunu % 34,1 ile eşlerin birlikte kararı ve % 17,3 ile kadın takip etmektedir. En düşük oran ise % 2,8 ile diğer seçeneği olarak görülmektedir.

**Tablo 11: Tüketicilerin ailede gıda ve temizlik ürünlerini satın alma durumlarına göre frekans dağılımları**

Ailede gıda ve temizlik ürünlerini satın alma kararı	Frekans	%
Erkek	21	9,8
Kadın	113	52,8
Eşlerin birlikte kararı	77	36,0
Diğer	3	1,4
<b>Toplam</b>	<b>214</b>	<b>100</b>

Tüketicilerin ailede gıda ve temizlik ürünlerini satın alma durumlarına göre frekans dağılım sonuçlarında, en yüksek oran % 52,8 ile kadın

olurken, bunu % 36,0 ile eşlerin birlikte kararı ve % 9,8 ile erkek takip etmektedir. En düşük oran ise % 1,4 ile diğer seçeneği olarak görülmektedir.

**Tablo 12: Tüketicilerin ailede gıda ve temizlik ürünlerinin markalarını belirleme durumlarına göre frekans dağılımları**

Ailede gıda ve temizlik ürünlerinin markalarının kararı	Frekans	%
Erkek	10	4,7
Kadın	169	79,0
Eşlerin birlikte kararı	32	15,0
Diğer	3	1,4
<b>Toplam</b>	<b>214</b>	<b>100</b>

Tüketicilerin ailede gıda ve temizlik ürünlerinin markalarını belirleme durumlarına göre frekans dağılım sonuçlarında, en yüksek oran % 79,0 ile kadın olurken, bunu % 15,0 ile eşlerin birlikte kararı ve % 4,7 ile erkek takip etmektedir. En düşük oran ise % 1,4 ile diğer seçeneği olarak görülmektedir.

**Tablo 13: Tüketicilerin ailede tatile çıkma kararını verme durumlarına göre frekans dağılımları**

Ailede tatile çıkma kararı	Frekans	%
Erkek	81	37,9
Kadın	14	6,5
Eşlerin birlikte kararı	113	52,8
Diğer	6	2,8
<b>Toplam</b>	<b>214</b>	<b>100</b>

Tüketicilerin ailede tatile çıkma kararını verme durumlarına göre frekans dağılım sonuçlarında, en yüksek oran % 52,8 ile eşlerin birlikte kara-

rı olurken, bunu % 37,9 ile erkek ve % 6,5 ile kadın takip etmektedir. En düşük oran ise % 2,8 ile diğer seçeneği olarak görülmektedir.

**Tablo 14: Tüketicilerin ailede gidilecek tatil yerinin kararını verme durumlarına göre frekans dağılımları**

Ailede tatile yeri kararı	Frekans	%
Erkek	66	30,8
Kadın	29	13,6
Eşlerin birlikte kararı	106	49,5
Diğer	13	6,1
<b>Toplam</b>	<b>214</b>	<b>100</b>

Tüketicilerin ailede gidilecek tatil yerinin kararını verme durumlarına göre frekans dağılım sonuçlarında, en yüksek oran % 49,5 ile eşlerin birlikte kararı olurken, bunu % 30,8 ile erkek ve % 13,6 ile kadın takip etmektedir. En düşük oran ise % 6,1 ile diğer seçeneği olarak görülmektedir.

## SONUÇ VE GENEL DEĞERLENDİRME

Her tüketicinin bir birey olduğu ve yıllar içerisinde değişik nedenlerden ötürü farklı tüketim davranışları geliştirmiş olabileceğini söylemek mümkündür. Her bireyin, kişiliği farklı olabileceği gibi, içinde bulunduğu toplum ve aile yapılarının da değişkenlik göstermesiyle birlikte, tüketim alışkanlıklarında da farklılaşma söz konusu olabilmektedir. Tüketicilerin farklı koşullar altında farklı satın alma davranışları sergileyeceği düşünüldüğünde, bunun derinlemesine incelenmesi gereken bir konu olduğu da anlaşılmaktadır. Kadının çalışma hayatına atılması, geniş aileden çekirdek aileye geçilmesi, ataerkil aile yapılarının yerini demokratik ailelere bırakması gibi durumlar tüketim davranışlarını her geçen gün farklılaştırmaktadır.

Aile; bireylerin tüketim tercihlerini etkileyen en önemli unsurlardan biri olarak görülmektedir ve aile içerisinde yer alan bireyler bir ürün veya hizmeti satın alma kararı almadan önce diğer aile üyelerinin görüşlerini almak isterler. Bir referans grubu olarak, fertleri üzerinde büyük bir etkisi olan



ailenin, bireysel ve ortak kararlar aşamasında sürekli etkileşim halinde olduğunu söylemek mümkündür.

Bu araştırmada, bazı mal ve hizmet gruplarında satın alma kararlarının aile içerisinde kime ait olduğu incelenmiş, ayrıca bu kararların eğitim düzeyi, evlilik süresi ve yıllık toplam tüketim harcamaları tutarı ile ilişkisi değerlendirilmiştir.

Araştırmanın sonucunda elde edilen sonuçlara bakıldığında, ailede tasarrufa karar veren kişinin erkek olduğu, bununla birlikte eşlerin birlikte kararının da yüksek bir oran olduğu görülmektedir. Tüketicilerin beyaz eşya ve mobilya gibi dayanıklı tüketim mallarını satın alma durumlarına bakıldığında eşlerin birlikte kararının ve erkek karar düzeyinin kadınlara oranla daha yüksek olduğunu, bu ürünlerin markalarını belirleme aşamasında da erkeklerin daha etkin bir rol oynadığını söylemek mümkündür. Gıda ve temizlik ürünlerini satın alma ve bunların markalarını belirleme durumlarında ise kadınların belirgin bir üstünlük ile karar verici oldukları görülmektedir. Tatile çıkma kararının verilmesi aşamasında eşlerin birlikte kararı daha yüksek bir oran olarak görülürken, gidilecek tatil yerinin belirlenmesi ile ilgili kararı da yine eşlerin ortak aldıkları görülmektedir.

Yapılan değerlendirmeler eğitim düzeyleri ile ilişkilendirip yorumlandığında ise, eğitim düzeyinin yükselmesi ile tasarrufa karar verme eğiliminin kadına doğru geçtiği görülmektedir. Tüketicilerin eğitim düzeylerine göre beyaz eşya ve mobilya gibi dayanıklı tüketim mallarını satın alma kararları incelendiğinde ise, eğitim düzeyinin arttıkça ortak karar verme eğiliminin de arttığı görülmüştür. Bununla birlikte eğitimle birlikte kadının karar verme oranlarında da artış gözlemlenmiştir. Bir diğer bakış açısıyla düşük eğitim seviyeli ailelerde erkek yoğun karar düzeyi görülmektedir. Bu ürünlerin markalarının belirlenmesinde ise eğitim seviyesinin artışıyla birlikte yine ortak karar eğiliminin de arttığı gözlemlenmektedir. Eğitim düzeylerine göre gıda ve temizlik ürünlerini satın alma kararları incelendiğinde, eğitim düzeyinin artmasıyla birlikte ortak karar eğiliminin de arttığını söylemek mümkündür. Bu ürünlerin markalarının belirlenmesinde ise eğitim düzeyi farkı gözetilmeksizin her koşulda kadınların markaları belirleyici olduğu görülmektedir. Yine eğitim düzeylerine göre tatile çıkma kararı incelendiğinde,

artan eğitim düzeyiyle birlikte ortak karar verme eğiliminin de yükseldiğini söyleyebiliriz. Gidilecek tatil yerinin belirlenmesinde ise, eğitim düzeyinin artması kadının karara katılma oranını yükseltmekte ve eşlerin birlikte karar alma olasılığını arttırmaktadır.

Tüketicilerin evlilik sürelerine göre değerlendirme yapıldığında, evlilik süresinin artması ile birlikte özellikle ilk yıllarda görülen ortak karar verme eğiliminin azaldığı ve orta dönemde bu kararın erkeklere geçtiği görülmektedir. Evliliğin ilerleyen safhalarında ise kadın ve erkeğin karar verme oranları birbirlerine yakın seyretmektedir. Beyaz eşya ve mobilya gibi dayanıklı tüketim mallarını satın alma kararının verilmesinde ise evliliğin ilk yıllarında görülen ortaklaşa karar verme eğilimi ilerleyen yıllarda çok açık bir biçimde görülememektedir. Bu ürünlerin markalarının belirlenmesinde ise, evliliğin ilk safhalarında ortaklaşa karar verme eğilimi gözlemlenirken, daha sonraki yıllarda karar vericinin erkek olduğu görülmektedir. Gıda ve temizlik ürünlerinin satın alınması ve bu ürünlerinin markalarının belirlenmesinde, evliliğin her safhasında karar verici olarak kadınlar ön plana çıkmaktadır. Evliliğin ilk yıllarında tatile çıkma kararının verilmesi büyük bir oranda eşlerin birlikte kararı olarak görülürken, orta süreli evliliklerde kararın erkeğe geçtiği ve evliliğin son safhalarında tekrar ortak karar verme eğiliminin yükseldiği görülmektedir. Gidilecek tatil yerinin belirlenmesi durumunda ise, ilk yıllarda yine ortak karar verme durumunun yüksek olduğu, orta dönemde erkeğe geçen karar verme eğiliminin ilerleyen yıllarda tekrar ortak karara dönüştüğü görülmektedir.

Yıllık toplam tüketim harcamaları tutarlarına göre tasarrufa karar verme durumu incelendiğinde, ortak karar verme ve özellikle kadının karar verme düzeyinin arttığı görülmektedir. Beyaz eşya ve mobilya gibi dayanıklı tüketim mallarını satın alma kararında tüketim harcamaları oranının yükselmesiyle birlikte kadının ve ortaklaşa karar verme eğiliminin arttığı görülürken, bu ürünlerin markalarının belirlenmesinde de kadının rolünde bir artış gözlemlenmektedir. Tam tersi olarak erkeklerin karar düzeyinde de düşüş olduğu görülmektedir. Gıda ve temizlik ürünlerini satın alma karar durumları incelendiğinde ise, genellikle her tüketim tutarı grubunda kadının etkin olduğunu görmekle birlikte, artan tüketim tutarıyla birlikte ortak karar verme

eğiliminde de artış gözlemlenmektedir. Bu ürünlerin markalarını belirlemede de kadın tek karar verici olarak görülürken, artan tüketim tutarı küçük bir oranda da olsa ortak kararı pozitif yönde etkilemektedir. Yıllık toplam tüketim harcamaları tutarı düşük olanlarda tatile çıkma kararı erkek verirken, bu tutar artış gösterdiğinde eşlerin birlikte karar verme olasılığının da arttığı görülmektedir. Gidilecek tatil yerinin belirlenmesinde de tüketim harcamalarının yükselmesiyle birlikte ortak karar verme eğiliminin arttığı gözlemlenmektedir.

#### **KAYNAKÇA**

Arslan, K., “Otomobil Alımında Tüketici Davranışlarını Etkileyen Faktörler”, İstanbul Ticaret Üniversitesi Dergisi, S.3, İstanbul, 2003

Assael, H., Consumer Behavior and Marketing Action, Ohio, 1998

Baykan, S., Demirci, A., “Evli Tüketicilerin Gıda Satın Alma Davranışları Üzerine Bir Araştırma”, Ekonomi ve Teknik Dergi Standard, S.495, 2003

Bektaşoğlu, S., Bektaş, B., “Temizlik Maddeleri”, T. C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi, 2008, Ankara, s.2. [http://www.igeme.org.tr/Arastirmalar/ulke\\_sek/sector.cfm?sec=ara](http://www.igeme.org.tr/Arastirmalar/ulke_sek/sector.cfm?sec=ara) (15.02.2010)

Bradley, F., Uluslararası Pazarlama Stratejisi (Çev. İ. Er), İstanbul, 2002

Burdurlu, E., et al., “Okul Öncesi Çocuk Mobilyaları İle İlgili Ebeveyn Görüşleri Ve Öngörülen Mobilya Tasarım Ölçütleri”, Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Teknik Eğitim Fakültesi Teknoloji Dergisi, c.7, S.1, Karabük, 2004

Burdurlu, E., İlçe, Cemil A., Ciritcioğlu, Hüseyin H., “Mobilya Ürün Özellikleri İle İlgili Tüketicilerin Tercih Öncelikleri”, Hacettepe Üniversitesi Sosyolojik Araştırmalar e-dergisi, Haziran 2004, <http://www.sdergi.hacettepe.edu.tr/burdurlumakale.htm> (29.12.2010)

Çakırtaş, M., “Plansız Tatil Depresyona Sokuyor”, 28.06.2008  
<http://www.bugun.com.tr/haber.aspx?id=30313> (18.12.2010)

Çobanoğlu, E., Vayvay, Ö., “Beyaz Eşya Sektöründe Türkiye’nin Reka-  
betçi Konumu ve Olası Pazarlama Stratejileri”, 9. Ulusal Pazarlama Kongre-  
si, Ankara, 2004

Dölekoğlu, Celile Ö., Yurdakul, O., “Adana İlinde Hane Halkının Bes-  
lenme Düzeyleri ve Etkili Faktörlerin Logit Analizi ile Belirlenmesi” Akde-  
niz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, c.4, S.8, Antal-  
ya, 2004

Eleren, A., “Markaların Tüketici Tercih Kriterlerine Göre Analitik Hiye-  
rarşi Süreci Yöntemi İle Değerlendirilmesi: Beyaz Eşya Sektöründe Bir Uy-  
gulama”, Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi,  
c.14, S.2, Manisa, 2007

Erkal, M., Sosyoloji (Toplum Bilimi), İstanbul, 2006

Fırat, E., “Karar Kimin”, Capital Aylık İş ve Ekonomi Dergisi, 01.11.2002,  
[http://www.capital.com.tr/haber.aspx?HBR\\_KOD=1460](http://www.capital.com.tr/haber.aspx?HBR_KOD=1460) (17.12.2010)

Fichter, J., Sosyoloji Nedir (Çev. N. Çelebi), Ankara, 1996

Koç, E., Tüketici Davranışı ve Pazarlama Stratejileri: Global ve Yerel  
Yaklaşım, Ankara, 2007

Mucuk, İ., Temel Pazarlama Bilgileri, İstanbul, 2005

Öztürk, M., Fonksiyonları Açısından İşletme ve Yönetim, İstanbul, 2003

Tek, Ömer B., Pazarlama İlkeleri: Global ve Yönetimsel Yaklaşım Tür-  
kiye Uygulamaları, İstanbul, 1999

Tokol, T., Pazarlama Yönetimi, Bursa, 2001

Torlak, Ö., Altunışık, R., Özdemir, Ş., Yeni Müşteri, İstanbul, 2007

### **İnternet Kaynakları**

[http://www.capital.com.tr/haber.aspx?HBR\\_KOD=1460](http://www.capital.com.tr/haber.aspx?HBR_KOD=1460) (17.12. 2010)

<http://www.sabem.saglik.gov.tr/kaynaklar/3060.pdf> (07.03.2010)

[http://www.igeme.org.tr/Arastirmalar/ulke\\_sek/sector.cfm?sec=ara](http://www.igeme.org.tr/Arastirmalar/ulke_sek/sector.cfm?sec=ara)  
(15.02.2010)

<http://www.sanayi.gov.tr/webedit/gozlem.aspx?sayfaNo=288>  
(07.02.2010)

<http://yenisafak.com.tr/arsiv/2002/temmuz/08/hayat.html> (18.12.2010)