



AFYON KOCATEPE ÜNİVERSİTESİ

ISSN NO: 1302-1966

CİLT: 19, SAYI: 2 - ARALIK 2017 / Volume: 19, Issue: 2 - December 2017

İktisadî ve İdarî Bilimler Fakültesi Dergisi

Journal of the Faculty of Economics and Administrative Sciences

<http://www.iibfdergi.aku.edu.tr>

e-posta: akuiibf@aku.edu.tr

Bu dergi EBSCOhost'ta taranmaktadır.

AFYON KOCATEPE ÜNİVERSİTESİ

İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ
JOURNAL OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES

Cilt: 19, Sayı: 2, Yıl: Aralık 2017
Volume: 19, Issue: 2, Year: December 2017

AFYON KOCATEPE ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ
Afyon Kocatepe University Journal of Economics and Administrative Sciences
ISSN: 1302-1966

SAHİBİ/Owner

Prof.Dr. Tuğrul KANDEMİR (Afyon Kocatepe Üniversitesi İİBF Dekanı)

BAŞ EDİTÖR/Chief Editor

Doç.Dr. Ethem Kadri PEKTAŞ

YARDIMCI EDİTÖR/Co-Editor

Arş.Gör. Atahan DEMİRKOL

ALAN EDİTÖRLERİ/Specialized Co-Editors

İKTİSAT/Economics

Yrd.Doç.Dr. Cem GÖKÇE

İŞLETME/Business

Doç.Dr. Duygu KIZILDAĞ

Yrd.Doç.Dr. Alparslan ÖZMEN

Yrd.Doç.Dr. Serdar ÖGEL

MALİYE/Public Finance

Yrd.Doç.Dr. Ceyda KÜKRER

SİYASET BİLİMİ VE KAMU YÖNETİMİ/Political Science and Public Administration

Doç.Dr. Ethem Kadri PEKTAŞ

YAYIN KURULU/Editorial Board

Prof.Dr. Erkan AKAR

Prof.Dr. Selçuk AKÇAY

Prof.Dr. H. Rıza AŞIKOĞLU

Prof.Dr. İsmail AYDOĞUŞ

Prof.Dr. M. Kemalettin ÇONKAR

Prof.Dr. Erdal DEMİRHAN

Prof.Dr. Tuğrul KANDEMİR

Prof.Dr. Veysel KULA

Prof.Dr. Şuayıp ÖZDEMİR

Prof.Dr. Belkıs ÖZKARA

Prof.Dr. Hatice ÖZUTKU

Prof.Dr. İsa SAĞBAŞ

Prof.Dr. Halim SÖZBİLİR

Doç.Dr. Mustafa FİŞNE

Doç.Dr. Mehmet Emre GÖRGÜLÜ

Doç.Dr. Gülsüm GÜRLER HAZMAN

SEKRETARYA/Secretarial

Arş.Gör. Atahan DEMİRKOL

Arş.Gör. Durukan AYAN

HABERLEŞME VE KOORDİNASYON/Communication and Coordination

Afyon Kocatepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, ANS Kampüsü, Gazlıgöl Yolu, 03200, Afyonkarahisar,
Türkiye, Telefon: +90 272 228 1292, Faks: +90 272 228 1148, e-posta: akuiibf@aku.edu.tr

Hakemli akademik bir dergi olan Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 1999
yılından bu tarafa Haziran ve Aralık aylarında olmak üzere yılda iki kez dijital ortamda yayınlanmaktadır.

Dergi EBSCOhost tarafından taranmaktadır.

BU SAYININ HAKEMLERİ

- Prof.Dr. Harun CANSIZ, Afyon Kocatepe Üniversitesi
Prof.Dr. Burcu DEMİREL, Akdeniz Üniversitesi
Prof.Dr. Gürcan GÜLERYÜZ, Uludağ Üniversitesi
Prof.Dr. Erdal GÜMÜŞ, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi
Prof.Dr. Alptekin KARAGÖZ, Aksaray Üniversitesi
Prof.Dr. Şuayp ÖZDEMİR, Afyon Kocatepe Üniversitesi
Doç.Dr. Emre Şahin DÖLARSLAN, Çankırı Karatekin Üniversitesi
Doç.Dr. Salih DURSUN, Karadeniz Teknik Üniversitesi
Doç.Dr. Ufuk GENCEL, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi
Doç.Dr. Cem KAHYA, Bayburt Üniversitesi
Doç.Dr. Pelin KANTEN, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi
Doç.Dr. Betül KARAGÖZ YERDELEN, Giresun Üniversitesi
Doç.Dr. Abdülkadir KAYA, Erzurum Teknik Üniversitesi
Doç.Dr. Metin SAĞLAM, Ondokuz Mayıs Üniversitesi
Doç.Dr. Ufuk SELEN, Uludağ Üniversitesi
Doç.Dr. Ömer TEKŞEN, Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi
Yrd.Doç.Dr. Ali ANTEPLİ, Selçuk Üniversitesi
Yrd.Doç.Dr. Seval ARAS, Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi
Yrd.Doç.Dr. Remzi BULUT, Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi
Yrd.Doç.Dr. Musa ÇAKIR, Siirt Üniversitesi
Yrd.Doç.Dr. Ozan ÇATIR, Uşak Üniversitesi
Yrd.Doç.Dr. Yunus DEMİRLİ, Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Yrd.Doç.Dr. İnci DURSUN, Yalova Üniversitesi
Yrd.Doç.Dr. Halil Semih KİMZAN, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi
Yrd.Doç.Dr. Abdullah ÖMERCİOĞLU, Kırıkkale Üniversitesi

İÇİNDEKİLER

YAZARLAR	MAKALE ADI	SAYFA
Burak PİRDAL	A Comparative Analysis of Fiscal Rules and Independent Fiscal Agencies Mali Kurallar ve Bağımsız Mali Konseylerin Karşılaştırmalı Bir Analizi	1-12
Hacı KURT	İnsanlığın Gıda Sorunu ve Biyolojik Çeşitlilik Food Problem of Humanity and Biodiversity	13-26
Veysel KULA, Ender BAYKUT	Borsa İstanbul Kurumsal Yönetim Endeksi (XKURY) ile Korku Endeksi (Chicago Board Options Exchange Volatility Index-VIX) Arasındaki İlişkinin Analizi Analysis of the Relationship between BIST Corporate Governance Index (XKURY) and the Fear Index (Chicago Board Options Exchange Volatility Index-VIX)	27-37
Neslihan DERİN, Neslihan ŞİMŞEK ILKIM	Tekstil Sektöründe İş Güvencesizliği Algısının Demografik Özelliklere Göre İncelenmesi Investigation of Job Insecurity Perception According to the Demographic Characteristics in Textile Sector	39-51
Ezgi KARATAŞ YÜCEL	Demografik Özelliklerin Satın Alma Karar Tarzları Üzerine Etkisi: Beyaz Eşya Ürünleri Üzerine Bir Uygulama The Effect of Demographic Characteristics on Consumer Decision Making Styles: An Application on White Goods	53-68
İşıl AYAS, N. Tolga SARUÇ	Obezite Vergisi Ülke Uygulamaları Country Experiences for Obesity Tax	69-82
Mehmet KARAGÜL, Mahmut MASCA	Ahilik Düşüncesinin İktisadi Hayata Bakışı ve Kapitalist Sistemle Karşılaştırılması The Outlook of Akhism to the Economic Life and Its Comparison with Capitalist System	83-91
Alper KAHRAMAN, Cantürk KAYAHAN	Muhasebe Standartlarının Sektörel Algılanması: Mermer İşletmeleri Örneği The Perception of Accounting Standards: A Case of Marble Enterprises	93-105
Hülya ÖCAL, Ahmet SARNIÇ	Dönüştürücü Liderliğin Prososyal Örgütsel Davranış Üzerindeki Etkileri ve İmalat Endüstrisinde Bir Araştırma The Effects of Transformative Leadership on Prosocial Organizational Behavior: A Research in the Manufacturing Industry	107-125
İhsan Cemil DEMİR, Pınar BENGİ KAYA	Çiftçilerin Vergi Algısı ve Vergi Uyumu: Ampirik Bir Çalışma Tax Perception and Tax Compliance of Farmers: An Empirical Study	127-141
Fuat EROL	Bir Etik Tüketim Aracı Olarak Adil Ticaret Fair Trade as an Ethical Consumption Tool	143-154

MALİ KURALLAR VE BAĞIMSIZ MALİ KONSEYLERİN KARŞILAŞTIRMALI BİR ANALİZİ¹

DOI NO: 10.5578/jeas.54064

BURAK PİRDAL²

ÖZET

Özellikle II. Dünya Savaşı'ndan sonra, artan kamu harcamaları ve bütçe açıkları ülkeleri kalıcı çözümler bulmaya yöneltti. Stagflasyon ve bütçe açığı kaynaklı krizler ile bu ihtiyaç şiddetlendi. Önce, mali kurallar teorisi ortaya çıktı ve birçok ülkede uygulanmaya başlandı. Bunu takiben istikrarlı bir kamu mali yönetimi ve sürdürülebilir borç ve açıkların sağlanabilmesi için bağımsız mali kurumlar gündeme geldi. Her iki metodunda artıları ve eksileri var. Bu çalışmanın amacı bu iki metodu karşılaştırarak bir analiz ortaya koymak ve ülkelerin uzun dönem makro-fiskal dinamiklerini istikrara kavuşturma anlamında yararlı bir strateji geliştirmektir.

Anahtar Kelimeler: Mali Kurallar, Mali Kurumlar, Kurumsal İktisat.

JEL Kodları: E02, H10, H63, H69.

A COMPARATIVE ANALYSIS OF FISCAL RULES AND INDEPENDENT FISCAL AGENCIES

ABSTRACT

Especially after the World War II, increasing public expenditures and budget deficits lead countries to seek for permanent solutions. With stagflation and budget-deficit oriented crises this need escalated. Firstly, the theory of fiscal rules emerged and started to be implemented in several countries. After that, independent fiscal agencies came to the fore in order to have a stable public financial management and sustainable debts and deficits. Both method have pros and cons. The aim of this study is to propose an analysis by comparing these two methods and devise a useful strategy in the sense that it helps countries to stabilize their long-term macro-fiscal dynamics.

Keywords: Fiscal Rules, Fiscal Institutions, Institutional Economics.

JEL Codes: E02, H10, H63, H69.

¹ Geliş Tarihi: 04.03.2017 - Kabul Tarihi: 27.10.2017.

² Arş.Gör., Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi, Maliye Bölümü, pirdalburak@gmail.com

INTRODUCTION

After the World War-II, budget deficits in many countries rose sharply due to increasing public expenditures. Some of these countries experienced severe economic crises. Therefore, they started to seek permanent solutions. Especially after the stagflation in 1970s this need was started to be felt deeply. Also, the last economic crisis in 2009 again brought the fiscal rules and fiscal agencies on the agenda.

The premises of Keynesian Theory which was proposed after the Great Depression did not find solutions to new economic matters in 1970s. According to the theory, recession periods should be welcomed by tax cuts and increasing public expenditures, on the other hand in inflationary times government should impose more tax or raise the existing tax rates and reduce the public expenditures. But, public expenditure increased during the recession period in the 1970s did not decrease with the economic revival. Also politicians that desire to be elected again reduced tax rates and increased public expenditures. Consequently, rising budget deficits were tried to be funded by imposing new taxes or increasing tax rates. Increased tax and debt burden due to lack of fiscal discipline has negative consequences on total savings, investments and work endeavors, affects economic growth negatively and causes tax evasion, also leads to the expansion of the informal economy (Aktan and others, 2010: 99; Edizdoğan and Çetinkaya, 2013).

Two of the solutions put forward and widely implemented for these problems are fiscal rules and independent fiscal institutions. They were simply expected to stabilize the macro-fiscal dynamics of the countries and become permanent solutions to the deficit and debt problems.

In this context, fiscal rules and independent fiscal agencies are applied to curb the deficits and debt, and depoliticize the budgetary process. Fiscal rules in nature are either very strict measures against the political decisions since they require a legal framework for budgetary processes or very flexible. Moreover, their institutional backgrounds are also generally crude (Wyplosz, 2005: 65). On the other hand, fiscal institutions may appear in a variety of forms: They can be advising, monitoring, auditing bodies. In some countries their decisions can be binding for governments' macro-fiscal policies. Both methods have advantages and disadvantages for governments. In this study these two methods are compared, pros and cons of the two approaches are analyzed and it is tried to devise a strategy for a country to have a permanent solution for rising debt stock and budget deficits.

In this context, in section one historical approaches on stabilization policies are revealed, in section two main components of the concept fiscal discipline is mentioned, in section three and section four fiscal rules and independent fiscal agencies are analyzed respectively, section five indicates some cross-country cases in terms of fiscal rules and fiscal councils, section six reveals a comparison of the two method and section seven proposes a policy implication.

1. HISTORICAL APPROACHES TO STABILIZATION POLICIES

The historical approaches proposed many policies on fiscal policies, role of a state, functions of government budget and fiscal discipline. One of these approaches is Classical approach. Classical approach advocates a small sized and neutral budget, budget should be balanced, there should not be budget deficit or surplus, governments should not intervene in the free-market economy, public expenditures and taxes also should not have an impact on the economy. In short, the concept of neutral state is the fundamental component of the Classical approach. New Classicals also advocate the small and balanced budget. On the other hand, according to the Keynesian approach, market economy is unstable in nature. Therefore, governments should intervene in the economy actively. In Keynesian view, budget is regarded as fiscal policy tools for governments. In recession government should increase public expenditures and in economic boom periods decrease them. Also in economic stagnation governments can and should have budget deficits but in expansionary period governments should adopt a budget surplus policy. According to Monetarists the free market economy is stable in nature and real source of unstable economic situations is wrongly implemented monetary policies, governments should only take necessary measures to make sure free-market economy functions well and fiscal policies are not effective since they may cause the crowding-out effect. On the other hand, Constitutional Economic view states that the discretionary fiscal policies should be restricted by constitutions (Özdurak, 2014). This approach also is the base of the theory of fiscal rules.

2. THE CONCEPT OF FISCAL DISCIPLINE

Fiscal discipline means that public revenues and public expenditures are equal. It covers not only a balanced central budget but also the balance of all public revenues and public expenditures (Edizdoğan & Çetinkaya, 2013: 148). Another definition of fiscal discipline is "establishing and then maintaining prudent deficit and debt levels" (Hemming, 2003: 2). In this definition prudence of the fiscal policies is emphasized and sharp boundaries are not drawn. Consequently, in the

broadest definition of fiscal discipline, we can state that a government is able to finance the public expenditure by public revenues within a fiscal year. However, country implementations show that even in the most developed countries, periods when the budget revenues and expenditures are equal are fairly rare (Günay, 2007: 6).

According to Hemming (2003) establishment of fiscal discipline is particularly important in terms of four factors. We can list these elements in the following way: Firstly, fiscal discipline is desirable for governments since sound public financial management is a must for macroeconomic stability. Thus aggregate demand pressures and problems regarding balance of payment and inflation can be avoided. Secondly, monetary policy effectiveness is not restricted by a need to compensate for the consequences of loose fiscal policy; thirdly, thanks to fiscal discipline political decision-makers pay attention to the effectiveness of the tax system and public expenditure programs which are necessary in terms of resource allocation and economic growth and lastly, fiscal discipline is important in terms of meeting predictable and unpredictable fiscal pressures (Hemming, 2003: 2).

The absence of fiscal discipline, in particular, limits the emerging national economies' access to international capital, which is a pressure on potential growth. This can increase the fluctuations in the economy and complicate the macroeconomic management. For this reason, in order to maximize the benefit of the globalization process, not only strong policy implementations, but also policy harmonization between countries is needed. In countries where is not a financial discipline, it is more difficult to realize these compliance policies (Günay, 2007: 8).

Governments tend to spend more in good conditions and consequently they may face debt sustainability problems and economic bottlenecks. Policy-makers also tend to focus on the short-term conclusions and overlook the mid- and long-term consequences. Therefore, budget policies should be in harmony with policies regarding macro-economic stability and economic growth/development. This is a vital factor for fiscal discipline. Thus, it can be guaranteed that governments will avoid excessive borrowing and debt accumulation. *"A key distortion underlying inadequate fiscal discipline arises from the tendency of governments to have shorter time horizons than voters"* (Debrun et al, 2009: 49). They are less anxious about fiscal discipline due to uncertainty about next elections. In time, this myopia causes increasing current deficits and future taxes also future expenditure cuts (Debrun et al, 2009).

Fiscal discipline is also affected by automatic stabilizers like a progressive taxation and unemployment payments. The financial policies carried out with automatic stabilizers enable countries to mitigate the impacts of the economic fluctuations. In this sense, it is assumed that fiscal rules on public expenditures allow the automatic stabilizers to work in almost all economic conditions (Anderson and Minarik, 2006: 193-194).

As stated before in this study, fiscal discipline is a key for macroeconomic stability. The increasing use of public expenditures by governments, the arbitrary use of taxation authority, and the lack of restrictions on internal and external borrowing cause the lack of fiscal discipline. In order to achieve fiscal discipline public revenues and especially public expenditures should be kept under control. On the other hand, the increase in the total debt burden pushes the state towards interest swamp. It causes the contraction of the production economy and the expansion of the rent economy.

3. FISCAL RULES

The 1970s were a period of time when stagflation emerged on the basis of high inflation and stagnation, and fiscal policies were inadequate to solve this problem. This situation simply triggered the re-discovery of fiscal rules. In this section the theory, emergence, application of fiscal rules are revealed.

3.1. Emergence of Fiscal Rules

"Fiscal rules which dating back to ancient times have begun to rely on a legal and constitutional basis over the past 150 years" (Günaydın and Eser, 2009: 53). In this context, we can propose three main periods in the emergence of the fiscal rules in the modern world. In the first period, some sub-national governments in countries like US and Sweden adopted golden rule and also declared an obligation to have a balanced budget. In the second period, after the World War II a number of industrialized countries including Germany, Italy, Japan, Netherlands adopted balanced budget rules in order to support their stabilization programs. These rules were similar to golden rule, however, other rules like funding the deficits from particular resources -mainly from central banks- were adopted in 1960s and there were developing countries Indonesia that introduced these rules. In the third period -which also can be called current period- the fiscal rules that include restrict balanced budget rules were adopted by several developed and developing countries. The distinction of these rules were that they mainly aimed transparency. And, finally New Zealand adopted the "Financial Liability Act" in 1994 to put inflation target into practice. Following this law,

many developed and developing countries have begun to set fiscal rules (Kopits, 2001).

In 1930's, Keynesian fiscal policies became popular. But after stagflation in 1970s, fiscal rules came to the fore again. In this context, in Europe, the fiscal rules entered into force in 1992 with the Maastricht Treaty. The number of countries implementing fiscal rules has increased considerably since the 1990s. In 1990 fiscal rules was applied only in 7 countries. These countries are Germany, France, USA, Luxembourg, Spain, Japan, Italy. Today, the number of countries implementing fiscal rules is close to 100.

Theoretical background of the concept 'fiscal rule' is mainly based on 'constitutional economic view'. The roots of the constitutional economic view traces back to 'public choice theory' and public choice theory has three basic assumptions: Methodological individualism, homo-economicus and political exchange. In other words, all economic and social decisions are based on not institutions but on individuals, an individual always seeks to maximize his utility and, politicians and individuals act just as they act in market economy-they want to maximize their utility and they practice a kind of vote trading-. Positive analysis of public choice theory is simply based on these three assumptions. On the other hand, we call the normative analysis of this theory as 'constitutional economics'. This theory simply proposes taking economic decisions of governments into constitutional protection (Yüksel, 2010).

3.2. The Theory of Fiscal Rules

The concept fiscal discipline has gained importance especially in the last half-century and one of the methods to have a fiscal discipline is the theory of fiscal rules. In this context, rule-based economic policies have been widely implemented in the last 20-25 years, in many developed and developing countries (Karakurt and Akdemir, 2010: 228). In 1990's many countries implemented inflation targeting. Following this attempt, control of budget deficits and debts via fiscal rules gained popularity. All these implementations have one in common: they were adopted to build credibility and take the discretionary policies under control. By doing so, the governments aimed to have a more predictable and foreseeable policy path (Kopits, 2001).

According to Demir and İnan (2011) "*it can be defined that the fiscal rules are practices that restrict and discipline closely fiscal policies imposing some quantitative restrictions on the size of the budget and stock of public debt*" (Demir & İnan, 2011: 25). Also another definition of fiscal rules is "... a statutory or constitutional restriction

on fiscal policy that sets a specific limit on a fiscal indicator such as the budgetary balance, debt, spending, or taxation" (Kennedy et al, 2001: 238). All these definitions have the following features in common: fiscal rules are some sort of legal restrictions upon fiscal indicators such as government debt, government spending or budgetary balance. In this context, fiscal rules are one of the main elements that are used to ensure fiscal discipline (Günay, 2007: 85). And, they also aim to achieve ensuring fiscal sustainability, predictability and macroeconomic stability.

The main rationale behind the implementation of most fiscal rules is that current and future governments are either not willing to implement disciplined fiscal policy measures or lack the ability to implement them. (Mihaljek and Tissot, 2003:22). Fiscal rules are simply built on three bases: (I) determination of what will be targeted or limited and the determination of the numerical values of these targets or their limitations. For example: The target ratio of debt stock to GDP is set at 60%, (II) clarification of sanctions if policy-makers do not implement applications for specified objectives and (III) good surveillance and application method.

3.3. On Applicability of Fiscal Rules

In order to analyze the theory of fiscal rules, above all, the premises of the constitutional economic theory should be questioned. Are all the decisions really taken at the individual base? Obviously not. On the contrary, individual decisions are mostly directed by the institutional decisions. For example, an individual cannot decide to start a war against another country. On the other hand, not all the people are homo-economicus. For many people national interests may come before the individual interests. Again, for many politicians their ideology may come before their political interests (Yüksel, 2010).

On the other hand, it is usually a matter of uncertainty how the sanctions will be imposed in case of the deviations from fiscal rules. Furthermore, do they really work in crisis time? It can be seen that fiscal rules cannot prevent the negative impact of external shocks on the budget in the last global crisis. This explains why fiscal rules are put into practice in post-crisis periods and are not implemented in the period of economic contraction. There is also no strong evidence that the fiscal rules lower the perceived risk premium in the economy and no empirical conclusion that the tax burden in the economy falls with the debt stock (Özlale, 2010: 5). Especially in undeveloped countries and emerging economies, increasing the incomes for one or more times in order to comply with the fiscal rule may worsen the already negative tax composition

and reduce the potential growth rate (Özlale, 2010).

Moreover, the economic problems that each country has to deal with and, consequently, the policy measures that need to be implemented are different. Also, the only problem the country's economy focuses on is not the implementation of a macroeconomic system in which uncertainties are reduced. There are other important problems like unemployment, unfair income distribution and insufficient effective demand etc. Fiscal rules also save the political power from the political responsibility (Gürkan and Karahanoğulları: 2010). This is not ethical.

In this context, the IMF's Evaluations on implementation of fiscal rule are following (IMF, 2009: 14-15):

- *"Fiscal rules often take place in an environment where there is not enough political support*
- *Rules are often enforced without pre-requisite.*
- *They have a character that will increase economic instability because they reduce the effectiveness of discretionary decisions.*
- *Because they are silent about the composition of financial harmony, they have led to the reduction of social investments with high returns."*

For a successful application of fiscal rules, above all, an appropriate economic and political environment is required. They are also expected to be simple, flexible and growth-oriented. According to the IMF (2009), the conditions necessary for a successful fiscal rule implementation are as follows (IMF, 2009: 11-13):

- I) Adequate public financial management system*
- II) There must be reliable data.*
- III) Budgetary aggregates need to be predictable*
- IV) Budget reporting systems should be comprehensive*
- V) In accordance with a pre-announced schedule, it must be released and allow for external control."*

4. INDEPENDENT FISCAL AGENCIES

The recent economic crisis revealed the necessity of the fiscal discipline, transparency and responsible fiscal policies in the countries which cannot implement sound fiscal policies. As a consequence, the countries began to look for permanent institutional solutions. As mentioned before, most of the country's fiscal management is simply characterized by lack of fiscal discipline. Therefore, many countries which cannot implement sound fiscal policies suffer from the huge amount of debts and also financial crises. For

this reason, the financial system should be able to punish or block poor fiscal management. In this context, independent fiscal institutions are also a measure against non-transparency and excessive politicization of budgetary processes. In other words, fiscal institutions, just as fiscal rules, are proposed as a means of depoliticization of the fiscal policy. In this section the emergence, theory, application of independent fiscal agencies are mentioned.

4.1. Emergence of Independent Fiscal Agencies

The first independent fiscal agency which is a sort of fiscal institution in Europe was founded in 1945, in the Netherlands under the name Central Planning Bureau (CPB). Following this attempt, Congressional Budget Office established in USA in 1975; its function is simply making objective analyses regarding budget and macro-economy for the Congress.

Independent fiscal agency is a very new concept. *"At its most basic level, a fiscal council is a publicly-funded entity staffed by non-elected professionals mandated to provide nonpartisan oversight of fiscal performance and/or advice and guidance - from either a positive or normative perspective - on key aspects of fiscal policy"* (Hagemann, 2011: 76). Another definition is that: *"Fiscal councils are independent public institutions aimed at promoting sustainable public finances through various functions, including public assessments of fiscal plans and performance, and the evaluation or provision of macroeconomic and budgetary forecasts"* (IMF, 2013: 1). They should not be confused with the auditing institutions. The auditing institutions have been existed for a long time in approximately 150 countries. They are independent, too. However, they do not make ex-ante analyses and assessment (Dziemianowicz, 2014: 66). In this context, non-partisan fiscal agencies are not decision makers but facilitators of sound macro-fiscal public finance.

4.2. The Theory of Independent Fiscal agencies

There are two types of independent fiscal agencies: independent fiscal authorities and fiscal councils. Independent fiscal authorities are simply responsible for setting long-term objectives, targets and adjusting some predetermined tax and expenditure packages. On the other hand, fiscal councils are liable for providing objective analysis of fiscal policies, independent budget forecasts and normative assessment and recommendations (Dziemianowicz, 2014: 64). Kopits (2011) also states that the main function of a fiscal council is to analyze and assess the macro-fiscal consequences of budget and other fiscal legislation.

The other two main functions of fiscal agencies are advising and auditing fiscal plans and performance. In some countries independent fiscal agencies directly involve in forecasting processes. Fiscal councils promote fiscal discipline by auditing, advising and forecasting. They also increase the country's credibility and level of institutionalization.

"It should be clearly emphasized that without sufficient institutionalization of the widely understood budget process, one cannot speak about efficient functioning of the public finance sector" (Dziemianowicz, 2014: 62). Thus, we can say that institutionalization is a pre-condition for a good fiscal management. Targets of creation of independent fiscal agencies are the same as fiscal rules: decreasing budget deficits, curbing the politicization of macro-fiscal decisions, transparency and enhancing the quality of fiscal policies.

On the other hand, the independent fiscal agencies must be independent in the real sense. If designed properly and managed effectively, they have a significant impact on the economy by ensuring fiscal discipline and building credibility. In this context, effectiveness of independent fiscal institutions depends on many factor. First of all, their scope of authority should be well-defined. They should be included in the budgetary process and their evaluations should be taken into account by the government. Secondly, as stated before in this work, they should be fully independent. Also, members of this bodies should be selected among scientists. These members should be experts in their fields and capable of making sound decisions and analyze the economy efficiently (Dziemianowicz, 2014: 65-66).

4.3. On Applicability of Independent Fiscal Agencies

"Previous studies indicate that the fiscal councils having wider powers have greater impact on fiscal discipline and improve the quality of fiscal policy" (Dziemianowicz, 2014: 68). However, their effectiveness mainly depends on the authority given to them and to their independence. On the other hand, the European Commission's studies indicate that the budget deficit in the countries, which have independent fiscal agency, is significantly lower in comparison to countries without such institutions (Dziemianowicz, 2014: 68).

First of all, the independent fiscal agency and related legal framework should be designed in comply with the political and economic features of the country. Different fiscal agencies have different features. By doing so, they can be capable of meeting the needs of countries and function in an effective way.

They are also flexible. By technical assistance, they allow governments to follow independent fiscal policies. Therefore, they can be institutional solutions of excessive deficits. They also enjoy the legal protections against intervention and pressure from politicians. Thus they can curb the manipulation of the politicians on the budgetary process.

In the absence of transparency, a well-functioning fiscal council can help to improve accountability and discourage opportunistic political decisions in the fiscal policy. Also these institutions can raise public awareness by independent scrutiny and taking on a mission to be an independent watchdog of the public financial decisions.

On the other hand, they can provide the government with technical assistance in the budgetary process. Econometric findings in this area support that they have more correct forecasts. *"The quality of government forecasts improved after the establishment of fiscal councils in Canada and Sweden."* (IMF, 2013: 39) In this context, they can curb the over-optimistic revenue forecasts and unrealistic expenditure estimations. They also help country to insulate public financial decisions from excessive partisan influence.

Good statistical governance is a must for the effectiveness of fiscal councils. Also, availability of reliable data is a key to a well-functioning fiscal council. This is again related to institutionalization. In an economic environment where only poor data are available further arrangements are required. On the other hand, tasks and the mission of fiscal agencies should be clear and implementable. At a minimum, a fiscal agency should have a role of watchdog.

The functions of fiscal agencies may vary from country to county. In short, fiscal councils should be a stand-alone and fully independent institutions. Their policy proposals should be in harmony with long-term economic objectives of the government. They also should monitor governments' fiscal performance-plan and policies, develop macro-economic projections, advice decision-makers on policy options.

5. COUNTRY EXPERIENCES ON FISCAL RULES AND INDEPENDENT FISCAL AGENCIES

There are many countries have fiscal rules to stabilize their macro-fiscal dynamics. In this context, Germany is among the leading countries in terms of fiscal rules, for instance. Fiscal rules have been applied in Germany with constitutional restrictions since 1969. In 1969, an article added to the German Constitution and it became compulsory for the federal government to have a balanced budget. But Germany have had budget deficits in 16 years and budget surplus only in 4 years in the twenty-year period between 1995-

2015. Furthermore, when examined in terms of Maastricht criteria³, it is seen that Germany has not been able to fulfill the rule of debt since 2002. Since 2002, the *debt stock/GDP* ratio has remained above 60%. Another country experienced a sharp growth in the public sector as well as public debts in recent years is France. In this context, France is another country cannot meet the Maastricht Criteria for a long time. Its general public debt to GDP ratio has been well above the 60% for the last 20 years and it continues to increase. On the other hand, fiscal rule implementations in the UK began with the introduction of a series of reforms to public finance in 1997, as a result of high public deficits in the first half of the 1990s. The main aim of the law is to improve the efficiency of the fiscal policy by setting the basic principles to guide the policy making and implementation process (Kaya, 2010: 44). In this framework, UK is one of the countries that preferred to implement non-numeric fiscal rules. These are simply transparency, stability, responsibility, justice and efficiency in the public financial management. From 1997-2007, the British government was successful in terms of golden rule implementation. In this period, the current public balance had a surplus of 0.1 percent. But after 2008 to 2016 general government debt to GDP had an increasing trend reaching at 112.6 percent in the year 2015 which is again well above the Maastricht Criteria. On the other hand, in USA the first legal regulation to set an example for rule-based implementation at the federal level is the Liberty Bond Act of 24 April 1917. The law is aimed at restricting the government's discretionary lending authority during the First World War. In this framework, a nominal limit has been set at the legal level for the gross debt stock (Peach, 2001: 229). In the mid-1980s, the rapidly increasing public deficits brought about a new legal regulation: Gramm-Rudman-Hollings (GRH) Act⁴ which was adopted in 1985. With this law, the deficit levels are nominally limited on a fiscal year basis, with the aim of ensuring the budget deficit from 1986 to 1991. In conclusion the difference between the targeted deficits and real deficits from 1986 to 1993 were respectively 49.3, 5.7, 47.2, 80.6, 185, 269.2, 262.4 and 255 billion dollars (Kaya, 2010: 53). That means the GRH system was not successful in practice. One of the reasons for the failure of the system was the wrong calculation of the growth rate (Daban et al,

2003: 37). This situation again indicates the importance of fiscal councils with qualified staff and these agencies' support to the implementation process of the fiscal rules. The other important matter about fiscal rules that they do not work in crises. *"During the crisis, many countries put their fiscal rules into abeyance"* (Schaechter et al, 2012: 25). Therefore, as stated before in this paper they should be flexible. In this context, during the 2008-2009 crisis many countries make amendments in their fiscal rules. The expenditure rule⁵ was breached in 2009 and not implemented in 2010 and 2011 in Bulgaria, the ceiling for the structural balanced budget rule was decreased from 1 percent of GDP in 2007 to 0.5 percent of GDP in 2008 and to a budget balance (zero) in 2009 in Chile, from 2007 to 2009 the government of Finland targeted the structural surplus of 1 percent of GDP but in February 2009 the government stated that it can deviate from this target temporarily, for instance (Dede, 2010; Kaya, 2010; Schaechter et al, 2012). On the other hand, *"There is evidence to suggest that these agencies have made an effective contribution to fiscal discipline in their respective countries"* (Debrun et al: 2009, 67). The councils make more realistic estimations rather than making optimistic judgments about the budget, monitor the implementation of budget plans, make budgetary targets accountable and thus ensure that policy makers and the public have knowledge of the budget process (Kovancilar & Alparslan, 2011: 106). In this context, the table below indicates the empirical conclusions of the study run by Debrun and Kumar (2008).

Due to lack of data, there is currently a few cross-country analyses on independent fiscal agencies (Debrun et al, 2009:70). However there are exceptions: European Commission (2006) and Debrun and Kumar (2008). Both studies use the same data set that provided by the European Commission on the bases of a survey conducted in 25 European union member states. The contribution of the second study is to propose a quantitative indicator and summarizing the impact of fiscal councils on fiscal discipline (Debrun et al, 2009). In this framework, the figure-1 below indicates that there is a strong positive relationship between overall influence of fiscal councils and its perceived effect in fiscal performance.

³ In accordance with Maastricht Treaty (1992) and the Stability and Growth Pact (SGP) (1997), European Union Member States' budget deficit to GDP ratio and general public debt to GDP ratio should be maximum 3 percent and 60 percent respectively.

⁴ The real name of the law is "Balanced Budget and Emergency Deficit Control Act"

⁵ This rule was a ceiling on the public expenditure/GDP ratio of 40 percent.

Table 1: Features and Perceived Impact of Fiscal Councils in the EU

	Number of Councils	Overall influence and independence	Overall Influence in the budget process	Impact of independent forecast	Formal Guarantees on Political independence	Perceived impact on fiscal discipline
Austria	1	1.3	0.8	0.2	1.7	1.5
Belgium	2	5.7	6.5	2.3	4.9	6.3
Denmark	1	3.5	2.4	0.0	4.6	0.8
Estonia	1	4.0	2.9	0.0	5.2	7.1
France	2	1.7	1.5	0.0	1.9	1.3
Germany	4	3.7	1.4	0.2	6.1	2.5
Greece	1	1.5	0.2	0.0	2.7	0.2
Hungary	1	4.2	4.6	0.0	3.8	3.3
Italy	1	1.9	1.1	0.0	2.7	2.5
Luxembourg	1	4.8	3.6	0.0	6.0	2.7
Netherlands	1	3.5	2.6	1.1	4.4	6.3
Portugal	1	4.1	2.5	0.0	5.6	1.5
Spain	2	5.5	5.0	0.0	6.1	7.1
UK	1	1.9	2.0	0.0	1.9	1.5
Average		3.4	2.7	0.3	4.1	3.2
Average Euro		3.4	2.5	0.4	4.2	3.2
Standard Deviation		1.5	1.8	0.7	1.6	2.4

Source: Debrun, X. and Kumar M. S. 2008. Fiscal Rules, Fiscal Councils and All That: Commitment Devices, Signaling Tools, or Smokescreen?, *Proceedings of Banca d'Italia Public Finance Workshop*, Rome: Banca d'Italia, 479-512. (Maximum Score is 10)

6. A COMPARISON OF FISCAL RULES AND INDEPENDENT FISCAL AGENCIES

Responsible fiscal policy is a pre-condition for effective usage of the public debt and budget deficits. Two of the methods applied to ensure that condition are fiscal rules and independent fiscal agencies. In the light of the analysis that put forward in this work it can be proposed that only application of fiscal rules without supportive fiscal agencies seem no logical for many reasons. First of all, necessity of the fiscal rules should be questioned. "...governments can commit credibly to fiscal discipline without any permanent rules." (Kopits, 2001: 6). This situation shows us that credibility is built not also by rules but also by reputation (Kopits, 2001). Another criticism to fiscal rules is that they are not effective enough. Because they enhance non-transparent behavior of politicians like accounting tricks or circumvention of the rules. Rules also impose excessive bureaucratic requirements. On the other hand, if a country does not have a strong institutional infrastructure, both method simply do not work. Moreover, inflexibility of fiscal rules can be quite dangerous for the countries especially in the crisis times. However, independent fiscal agencies consist of scientists and technocrats may be helpful for governments to overcome crises by consultation they provide. Indeed, inflexibility of fiscal rules played a major role in emergence of independent fiscal agencies. Also, fiscal rules restrict political aims. This means

restriction of social will (Gürkan & Karahanoğulları, 2010: 552). On the other hand, a well-established fiscal agency may help the government to achieve its goals both in the short- and long-term. A fiscal council generally direct the fiscal policy in an indirect way, they rarely have a direct impact on the public financial management of the government (IMF, 2013). Rules are also criticized since they impose unnecessary bureaucratic transactions. They also generally cannot impose heavy penalties. These are the other factors reduce the credibility of this approach (Kopits, 2001). Lastly, implementation of fiscal rules is quite hard for governments because of different economic cycles. The governments are to adopt fiscal policies according to the existing economic conditions. This can cause biases from the fiscal rules. But independent fiscal agencies can predict the economic conjunctures and help governments to adopt effective policies in order to overcome adverse situations successfully.

7. POLICY IMPLICATION

Recently, countries increasingly experience budget deficit-oriented financial crises and have started to take strict measures against this situation. The crisis in Greece is considered as a result of the public debt reaching significant levels, for instance. As a consequence, efforts to provide fiscal discipline increased significantly. In this context, the two proposed ways of establishing

fiscal discipline are fiscal rules and independent fiscal agencies.

Fiscal rules need some certain pre-conditions to work well. For example, above all, a country should achieve transparency in order to run a successful fiscal policy. But, regulations regarding transparency are circumvented through gimmicks. Therefore, according to Kopits (2001) first of all transparency⁶ in institutional structure and functions should be achieved. Having multi-year macro budgetary policy is also essential for fiscal rules to function well. Because such a policy alerts the government as well as all the other economic agents on the policy adjustment that they may need. Establishment a contingency fund for prospective biases from the policies may also helpful for well implementation of fiscal rules. On the other hand, countries should establish an institutional authority for surveillance of the fiscal rules. The institutional structure, legal infrastructure and method of implementation of a good fiscal rule must be clearly defined. Exceptional circumstances must be provided in order to ensure flexibility in the rules against unexpected shocks and situations during implementation, and implementation and supervision of the rules should be done by impartial bodies. An optimal rule should also be transparent, simple, consistent and flexible. In addition, a good fiscal rule must be legible in terms of decisions, amendments and sanctions, which also expected to be appropriate for an effective implementation (post implementation and effective control) (Karakurt and Akdemir, 2010; Kopits, 2001).

Both theoretical and empirical literature put forward that there are the factors lack of fiscal discipline and poor fiscal management behind the excessive debt burden and budget deficits. (Debrun et al, 2009: 44) In this framework, first of all electoral system should be capable of punishing poor public finance management. On the other hand, independence of these authorities is a key for effectiveness. Fiscal councils also should be respected, have qualified staff and its mission should be articulated clearly.

Countries that have no institutional infrastructure need new institutions. Because lack of institutions hinders the functioning of not only the independent fiscal institutions but also fiscal rules. Also, if a country is determined to apply fiscal rules, commitment to fiscal policy rules is needed. In order to achieve this, committees should be established which are fully independent. Their decisions also should be binding to a certain extend. But the authority given them should not take the sovereign right from the government.

They should be able to determine the level of government debt, for instance. For this reason, these committees also should be accountable to the parliament.

Flexibility of fiscal rules is also a key factor for a well-functioning public financial system. This necessity is more important especially in crises since the rules restricted the discretionary fiscal policies. Therefore, many countries try to block or circumvent the rules in extraordinary times for a short time until they stabilize their economic dynamics again.

Both fiscal rules and independent fiscal agencies have also the potential to facilitate the implementation of discretionary policies. Pre-conditions for such a policy proposal are fiscal rules should be flexible, transparency in general fiscal policies should be achieved and implementation of the rules should be supported by fully independent fiscal agencies.

CONCLUDING REMARKS

As stated before, the fiscal structures of many countries is generally characterized by lack of fiscal discipline. And according to Hemming (2013) this has three main consequences: increasing budget deficits, pro-cyclicality and expenditure inefficiency. This situation also hinders the economic development and macroeconomic stability. Therefore, this aspect of the matter indicates the importance of sound public finance management.

After the World War II, many countries tried to develop solutions to their rising debt stock and budget deficits. The two of this solutions are fiscal rules and fiscal agencies. In short, the comparative analysis of these two methods simply indicates that the implementation of fiscal rules is not effective in many countries. Also it should be noted that it is not logical to force every political power to comply with the same rules. Such an approach may remove differences and public choice.

On the other hand, well-established fiscal agencies can be really helpful for governments. They help governments make sound public financial decisions by providing them with technical assistance. But they should be fully independent, this independence should have legal protection and their decisions should be binding for governments to some extent. These are basic requirements for them to help to improve fiscal performance of a country. Consequently, for countries want to take more sound fiscal decisions it seems to more logical to found a well-designed fiscal agency with capable employees. Or, if a country is determined to apply fiscal rules, this

⁶ Which is also a non-numeric fiscal rule.

implementation definitely should be backed up by fully independent fiscal agencies especially by fiscal councils.

REFERENCES

- Aktan, C.C., Çoban, H. ve Demir, İ. C. 2010. Kurumsal Maliye Politikası Perspektifinden Vergi ve Harcama Sınırlamaları. (Ed) Aktan, C.C., Kesik, A. ve Kaya, F Mali Kurallar Maliye Politikası Yönetiminde Yeni Bir Eğilim: Vergi Harcama, Borçlanma vs. Üzerine Kurallar ve Sınırlamalar, Maliye Bakanlığı Strateji Geliştirme Başkanlığı, Ankara, Yayın No: 201/408, 98-123.
- Anderson, B. and Minarik, J. 2006. Design Choices for Fiscal Policy Rules, *OECD Journal on Budgeting*, 5(4), 193, 159-203.
- Daban, S., Detragiache T.E., Di Bella C. G., Ferretti G. M., Symansky S. A. 2003. Rules-Based Fiscal Policy in France, Germany, Italy, and Spain, *IMF Occasional Paper*, 225, Washington.
- Debrun, X., David, H. and Kumar M.S. 2009. Independent Fiscal Agencies, *Journal of Economic Surveys*, 23:1, 44-81.
- Debrun, X. and Kumar M. S. 2008. Fiscal Rules, Fiscal Councils and All That: Commitment Devices, Signaling Tools, or Smokescreen?, *Proceedings of Banca d'Italia Public Finance Workshop*, Rome: Banca d'Italia, 479-512.
- Dede, M.E. 2010. Anayasal İktisat Perspektifinden Maliye Politikası Kuralları ve Avrupa Birliği Üzerinde Uygulamanın İncelenmesi. Maliye Bakanlığı Strateji Geliştirme Başkanlığı. Mesleki Yeterlilik Tezi, Ankara. Also available at: <https://www.maliye.gov.tr/MaliyeUzmYrdArasRaporlari/Maliye%20Uzmanl%C4%B1%C4%9F%C4%B1%20Ara%C5%9Ft%C4%B1rma%20Raporlar%C4%B1/Anayasal%20%C4%B0ktisat%20Perspektifinden%20Maliye%20Politikas%C4%B1%20Kurallar%C4%B1%20Melek%20ERCAN%20DED E.pdf>, Access date: 18.04.2017
- Demir, M., İnan, M. 2011 Türkiye'de Mali Kural, *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* 13(2), 25-66
- Dziemianowicz, R. 2014. Independent fiscal institutions as a tool of fiscal governance. *Quarterly Journal of Economics and Economic Policy*, 9(1), 59-70.
- Edizdoğan, N., Çetinkaya, Ö. 2013. Kamu Bütçesi, Bursa: Ekin Publications
- European Commission, 2006. Public Finances in EMU. *European Economy* No. 3.
- Günay, A. 2007. Mali Disiplinin Sağlanmasında Anayasal Denk Bütçe Yaklaşımı ve Türkiye'de Uygulanabilirliği, T.C. MALİYE BAKANLIĞI, Strateji Geliştirme Başkanlığı Publish No:2007/375
- Günaydın, İ., Eser L.Y. 2009. Maliye Politikasındaki Yeni Trend: Mali Kurallar. *Maliye Dergisi*, 156, 51-65
- Gürkan, C., Karahanoğulları, Y. 2010. Bütçeyi Özerkleştirmek: Mali Kurallar ve Kurullar, *Maliye Dergisi*, No:158, 547-569
- Hagemann, R. 2011. How Can Fiscal Councils Strengthen Fiscal Performance?, *OECD Journal: Economic Studies*, vol.2011/1, 75-98
- Hemming, R. 2013. The Role of Independent Fiscal Agencies, (Ed.) Allen, R., Hemming R., and Potter The International Handbook of Public Financial Management, New York: B., Palgrave Macmillan.
- Hemming, R. 2003. Policies to Promote Fiscal Discipline, *Fiscal Affairs Department, IMF*, Also available at: <http://www.tulane.edu/~dnelson/PolTransConv/Hemming.pdf>. Access date: 22.04.2017
- IMF. 2009. Fiscal Rules: Anchoring Expectations for Sustainable Public Finances, *IMF, Fiscal Affairs Department*, 2009.
- IMF .2013. The Functions and Impact of Fiscal Councils, Technical Report, August 2013, DOI: 10.13140, RG.2.1.2733.7447 IMF available at: https://www.researchgate.net/publication/281096431_THE_FUNCTIONS_AND_IMPACT_OF_FISCAL_COUNCILS, Access date: 14.12.2016
- Karakurt, B. and Akdemir, T. 2010. Kurallı Maliye Politikası: Türkiye'de Kurallı Maliye Politikası Örnekleri, *Maliye Dergisi*, 158, 226-26
- Kaya, A. 2013. Mali Sürdürülebilirlik: Teori ve Türkiye Uygulaması, Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi, Ankara.
- Kaya, F. (2010), Mali Kurallar ve Türkiye İncelemesi, DPT Uzmanlık Tezi. Also available at: http://hakan.hozyildiz.com/file/resource/malikural_dpttezfkaya%5B1%5D_110220174555.pdf, Access date: 18.04.2017

- Kennedy, S.; Robbins, J. and Delorme, F. 2001, The Role of Fiscal Rules in Determining Fiscal Performance, In: Fiscal Rules, 237-266, also available at: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2094473 Access date: 22.04.2017
- Kopits, G. 2001. Fiscal Rules: Useful Policy Framework or Unnecessary Ormanent?, IMF Working Paper, 145, International Monetary Fund.
- Kopits, G., 2011. Independent Fiscal Institutions: Developing Good Practices, OECD, Journal on Budgeting, 11(3): 35-52.
- Kovancılar,B, & Alparslan,U. 2011. Mali Konseyler ve Ülke Deneyimleri. *Maliye Dergisi*, 160, 86-110.
- Mihaljeck, D. & Tissot, B. 2003. Fiscal Positions in Emerging Economies: Central Banks' Perspectives. BIS Papers, 20, 10-37,Also available at: <http://www.bis.org/publ/bppdf/bispap20b.pdf>, Access date: 22.03.2017
- Özdurak, S.Ö. 2014. İktisadi Düşünce Okulları, On İki Levha Yayınları, 2. Baskı, Ankara
- Özlale, Ü. 2010. Mali Kural, Keşke Sadece Denklem Olsaydı, TEPAV Kamu Politikaları , TEPAV Politika Notu, Also available at: http://www.tepav.org.tr/upload/files/12790303392.Mali_Kural_Keske_Sadece_Denklem_Olsaydi.pdf, access: 03.02.2017
- Peach, W. R. 2001. The Evaluation of the Federal Budget and Fiscal Rules, American Economic Review, 86(2), 395-400.
- Schaechter, A., Kinda T, Budina, N. and Weber, A. 2012. Fiscal Rules in Response to the Crisis—Toward the 'Next-Generation' Rules: A New Dataset, *IMF Working Paper*, 12(187)
- Yüksel, C. 2010. Anayasal İktisat Yaklaşımının Bir Örneği Olarak Mali Kural. *Memleket Mevzuat*, 6(65), 6-10. Also available at: http://www.cihanyuksel.org/makale_2010_2.pdf, Access date: 15.12.2016
- Wyplosz, C. 2005. Fiscal policy: institutions versus rules, *National Institute Economic Review*, 191, pp. 64-78.

İNSANLIĞIN GIDA SORUNU VE BİYOLOJİK ÇEŞİTLİLİK¹

DOI NO: 10.5578/jeas.63950

HACI KURT²

ÖZET

Son birkaç on yılda görülen biyolojik çeşitlilikteki dramatik azalma insanlığın geleceğini tehdit eder duruma gelmiştir. Birçok bilimsel yayın, rapor ve araştırma bu süreci açıkça ortaya koymaktadır. Sorunun farkına varma konusunda ulusal ve uluslararası düzeyde bir bilinçlenmenin olduğu kabul edilmekle birlikte, hükümetler ve toplum tarafından alınan önlemlerin yetersiz ve biyolojik çeşitlilikteki azalma hızının çok gerisinde kaldığı görülmektedir. Bu bağlamda, iklim değişikliği ve küresel ısınma, ormansızlaşma, aşırı nüfus artışı gibi çevre sorunlarının kavşak noktasında, kilit öneme sahip bir sorun olan biyolojik çeşitlilik kaybı, bu çalışmada diğer sorunlarla da ilişkilendirilerek, özellikle beslenme, tarımsal sürdürülebilirlik ve her şeyden önce bir gelecek sorunu olarak ele alınacaktır. Bu nedenle insanoğlunun kendisinin de bir parçası olduğu biyolojik çeşitliliğin gıda güvenliği açısından sunduğu imkânlar ve biyolojik çeşitlilik kaybının artan dünya nüfusunun beslenmesinde yaratacağı sorunlar, bu konuda basılmış kaynakçaya dayanarak analiz edilecektir.

Anahtar Kelimeler: Biyolojik Çeşitlilik, Tür Kaybı, Biyolojik Çeşitlilik ve Beslenme Sorunu, Çevre ve Tarım.

JEL Kodları: Q1, Q18, Q20.

FOOD PROBLEM OF HUMANITY AND BIODIVERSITY

ABSTRACT

Dramatic decrease of biodiversity in last decades threatens the future of humanity. Many publications, reports and researches on the subject clearly show this reality. Despite increasing consciousness about the issue at the national and international level, measures taken by governments and society are insufficient compare to speed of biodiversity loss. In this context, at the crossroads of environmental issues, such as climate change, deforestation, overpopulation and so on, as a key problem, the loss of biodiversity will be evaluated with the relations to other issues, especially as food and agricultural sustainability issue and as an issue for the future of humanity. Opportunities provided by biodiversity in the context of food security and threats as a result of biodiversity loss will be analyzed, in the framework of research literature of field, as a feeding problem of increasing human population.

Keywords: Biodiversity, Loss of Species, Biodiversity and Food Shortage, Environment and Agriculture.

JEL Codes: Q1, Q18, Q20.

¹ Geliş Tarihi: 29.07.2017 - Kabul Tarihi: 27.10.2017.

² Doç.Dr., Mersin Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Kamu Yönetimi Bölümü, haci1963@hotmail.com

GİRİŞ

Biyolojik çeşitlilik, çevre sorunlarının geniş kapsamı içinde bir alt başlık olmasına rağmen, insanoğlunun geleceğini en çok etkileyecek alanlardan biridir. Hızla azalan biyolojik çeşitliliğin insanoğlunun biyolojik olarak hayatta kalabilmesiyle eş anlamlı diyebileceğimiz beslenme sorunu üzerinde hâlihazırda önemli etkileri olduğu gibi gelecekte daha büyük etkilerde bulunacaktır. Artan dünya nüfusu, gelecekte daha büyük miktarlarda gıda üretimine ihtiyaç gösterecektir. Bunun karşılanması için bir seçenek doğal yaşam alanlarının bir kısmının daha tarımsal amaçlar için dönüştürülmesidir. Ne var ki, böyle bir uygulama çevresel değerler üzerinde önemli bir baskı oluşturacak, bu ekosistemlerdeki türlerin yok olmasına kısaca, ciddi bir biyolojik çeşitlilik kaybına yol açacaktır.

Bir diğer yol ise günümüzün yoğun tarım yöntemlerinin daha da yaygınlaşması; yoğun kimyasal madde kullanımıyla birlikte doğal denge ve biyolojik çeşitlilik üzerinde yapacağı tahribattır. Bunun daha ileri boyutu da genetiği değiştirilmiş organizmaların tarımda temel üretim biçimi haline gelmesidir. Bu gelişme halihazırda bile gerek tarımsal ürünlerdeki geleneksel tür çeşitliliği, gerek insan sağlığı üzerinde önemli bir tehdit haline gelmiştir. Geleneksel yoğun tarım yöntemlerinin bile son birkaç on yıl içinde Anadolu'nun köylerinde yaptığı tahribat bizzat köylüler tarafından dahi gözlenmekte ve dile getirilmektedir. Traktörle artık daha derinden sürülen toprak, binlerce yıldır buğdayla ve diğer tarımsal bitkilerle birlikte yaşayan birçok bitkiyi anavatanı olduğu bu topraklardan silmektedir. Kullanılan yabancı ot ve böcek ilaçları hedeflenenin dışında ortamdaki birçok böcek ve ot türünü de yok etmekte, bu süreçten aynı mekanı ortak bir yaşam alanı olarak kullanan kuşlar ve diğer canlılar da nasibini almaktadır.

Birçok ülkede olduğu gibi, ülkemizde de yerel meyve ve sebze türlerinin nasıl hızla azaldığını ve piyasaya birkaç türün hâkim olduğunu marketlerde gözlüyoruz. Otuz kırk yıl öncesini bilen kuşaklar Anadolu'daki onlarca yerel elma ve kiraz türünün tezgâhlardan yok olduğuna ve ismi yabancı üç-dört türün hâkimiyet kurduğuna nostaljiyle karışık şahit olmaktadır. Bütün bu gelişmeler, bizim yaşamımızın dayanağı olan gıda kaynaklarının sürdürülebilirliğini de büyük bir tehlikeye atmaktadır. Doğadaki atalarından giderek daha çok uzaklaşan yeni tarımsal ürün çeşitleri ve ehlileştirilmiş tarımsal türlerin doğadaki atalarının yok olması, kültür bitkisi olarak yetiştirilen türlerin de hastalıklara daha açık hale gelmesine neden olmakta ve tarımsal

üretimin geleceğini, dolayısıyla insanoğlunun beslenmesini büyük bir tehlikeye atmaktadır.

Biz insanların gelecekteki beslenme sorunlarına yeni çözümler ve katkılar sunma olasılığı olan bazı yabancı türlerin de biyolojik çeşitlilik kaybıyla birlikte doğadan yok olması bu sorunun insanoğlunun beslenme sorunu için ne kadar hayati olduğunu göstermektedir. Bundan otuz beş yıl kadar önce, 1983 yılında Eber Gölü ve Akşehir Gölü civarında keşfedilen, yayılış alanı son derece dar, Türkiye'ye özgü bir tür olan baklagiller ailesine ait Piyan-Eber Sarısı, Latince adıyla *Thermopsis turcica*, (Tan, Vural & Küçüköyük, 1983) bunlardan biridir. Yaklaşık 18.000 türü olan baklagillerden hiçbirinde bulunmayan bir özelliğiyle Piyan-Eber Sarısı, gelecekte insanoğlunun beslenme sorununa önemli katkılar sunma potansiyeline sahiptir. Baklagillerin sadece bu yabancı türünde bulunan bir çiçekte üç meyve oluşması, türün bu özelliğinin, ekonomik değere sahip olan diğer akraba türlere aktarılabilmesi halinde önemli bir imkan yaratacaktır (Vural vd., 2015:1) Türkiye'de ve dünyada bulunan benzer potansiyele sahip başka türler vardır ve bunların önemli bir kısmı nesli tehdit altında olan türlerdir. Dolayısıyla bu türlerin korunamaması bizim gelecekte karşılaşılabileceğimiz gıda kıtlığı sorunlarının daha vahim sonuçlar doğurması, gıda yetersizliğinin ülke içi ve ülkelerarası çatışmalara yol açarak çeşitli yönlerden insanlığa bir tehdit oluşturması söz konusu olabilir. Bu nedenle biyolojik çeşitlilik sorunu aynı zamanda insanlığın beslenme sorununun ayrılmaz bir parçasıdır.

1. BİYOLOJİK ÇEŞİTLİLİK VE SORUNUN BOYUTLARI

Biyolojik çeşitlilik, genel olarak sadece türlerin çeşitliliğini içine almaz, bunun yanında genetik çeşitliliği de içine alan bir kavram ve biyolojik çeşitliliği oluşturan ekosistem çeşitliliği, tür çeşitliliği ve genetik çeşitlilik öğelerinin birbiriyle olan ilişki ve etkileşimini de kapsar. Bu alanda çalışan bilim insanlarının, genel olarak biyolojik çeşitliliği bu geniş anlamıyla değerlendirdikleri söylenebilir.

Bir başka ifadeyle, biyolojik çeşitlilik yerkürede var olan bütün yaşam formlarını içine alır. Bu kapsamın içinde insan türü de vardır. Sonuç olarak, kendisi de biyolojik çeşitliliğin bir parçası olan insan için, kendisi dışındaki biyolojik çeşitliliğin korunması son derece önemlidir; çünkü biyolojik çeşitlilik insanoğlunun sağlık, refah ve mutluluğu, toplumların işlevlerini yerine getirebilmeleri için hayattır (Munoz-Blanco vd., 2015). Buna rağmen, 2014 yılı Yaşayan Gezegen Raporu (Living Planet Report)'na göre yeryüzündeki biyolojik çeşitlilikteki azalma hızla devam etmektedir. Raporun on binden fazla

örneklem üzerinden yaptığı değerlendirmeye göre 1970'ten sonraki kırk yıl içinde memeliler, kuşlar, sürüngenler, amfibik türler ve balık nüfusundaki azalma yüzde 52 olmuştur (WWF, 2014).

Sorun, günümüzde açık olarak bir tehdit haline gelmesine rağmen bu konuda yapılanların çok yetersiz olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. İnsanların genel olarak bu konuda çok bilinçli ve duyarlı olmadığını söyleyebiliriz. Bir başka açıdan bakıldığında, uluslararası alanda son birkaç on yılda biyolojik çeşitliliğin önemi, bu konudaki riskler ve alınması gereken önlemler konusunda uluslararası örgütlerin ve sivil toplum kuruluşlarının önemli girişimler yaptığını da belirtmek gerekir. Bunlar arasında, Birleşmiş Milletler Çevre Örgütü (UNEP) şemsiyesi altında kabul edilen ve ülkelerin imzasına açılan 1992 tarihli Biyolojik Çeşitlilik Sözleşmesi bu çabaların ilk akla gelenlerinden biridir. 2003 yılında kabul edilen Cartagena Biyogüvenlik Protokolü, 2010'da imzalanan Nagoya Protokolü, 2011-2020 dönemi Biyolojik Çeşitlilik Stratejik Planı kapsamında belirlenen Aichi Hedefleri çeşitli açılardan biyolojik çeşitliliğin korunmasını sağlamaya yönelik uluslararası çabalar arasındadır. Bu yöndeki çalışmaları, gerçekte daha eskilere götürmek mümkündür. Ramsar Sözleşmesi olarak bilinen 1971 tarihli Uluslararası Önemli Sahip Sulak Alanlar Hakkındaki Sözleşme, Washington Sözleşmesi olarak da bilinen 1973 tarihli Nesli Tehlikede Olan Yabani Hayvan ve Bitki Türlerinin Uluslararası Ticaretine İlişkin Sözleşme, 1979 tarihli Göçmen Yaban Hayvanlarının Korunmasına İlişkin Bonn Sözleşmesi, 1979 tarihli Bern Sözleşmesi olarak bilinen Avrupa'nın Yaban Hayatı ve Yaşama Ortamlarını Koruma Sözleşmesi bu alanda erken dönemdeki çabalara örneklerden bazılarıdır.

Bazıları genel, bazıları özel bir tür veya grubun; bazıları küresel, bazıları bölgesel, biyolojik çeşitliliğin korunması ve ortaya çıkan biyolojik çeşitlilik kaybının tamir edilmesi gibi hedefleri olan ve burada bir bölümü anılan sözleşmelere rağmen, biyolojik çeşitlilik sorunu giderek büyümüş ve günümüzde insanlığın ortak geleceğini tehdit eder boyuta ulaşmıştır. Bu durum da bütün çabalara rağmen yapılanların çok yetersiz olduğunu göstermektedir. Söz konusu sözleşmeler ve bunlara imza koyan ülkelere rağmen bu sözleşmelerin içerdiği önlemleri almaya yönelik çaba gösteren kişi, kurum ve ülkelerin sayısı olması gerekenin çok altındadır. Uluslararası hukukun ülkelerin iç hukukunda uygulanmasında ortaya çıkan sorunlar, uluslararası hukukun doğasından kaynaklanan ya da bugünkü uluslar ailesinin henüz belli bir ortak bilince ulaşmamasından

kaynaklanan nedenlerden dolayı, genel olarak çevresel sorunlar, özel olarak da biyolojik çeşitlilik alanında ne yazık ki büyük bir sorun ve çözümsüzlük yaşanmaktadır. Ortak malların trajedisi (tragedy of the commons) olarak bilinen bu durum, başka alanlarda da, fakat en başta insanlığın ortak değeri olan çevre değerleri ve biyolojik çeşitlilik üzerinde olumsuz etkisini göstermekte ve bir trajediye yol açmaktadır.

Diamond (1989), Raven (1990), Wilson (1992) ve başka bazı araştırmacılar, gelecekte çok kapsamlı koruma çabaları gösterilmediği takdirde kitlesel biyolojik çeşitlilik kayıpları yaşanacağına ilişkin veriler sunmuşlardır. Norman Myers de, bu yıllarda, gerek anılan bilim insanları, gerekse kendi araştırmalarına dayanarak bu öngörüler gerçekleşecek olursa 21. yüzyılın sonunda, var olan türlerin yüzde elli ya da daha fazlasının kaybedileceğini, bu tahminlerin de muhafazakâr tahminler olduğunu belirtmiştir. Biyolojik çeşitliliğin böylesine azalması, biyosfer üzerinde, insanların bütün diğer çevresel sorunlarının toplamından daha fazla ve daha uzun süreli bir etkisi olacaktır (Myers, 1993: 74-79). Söz konusu tahminler oldukça abartılı görünüyorsa da, yazarın asıl vurgu yapmak istediği nokta, biyolojik çeşitlilik kaybı konusunda, ihtiyatlılık ilkesine göre politika geliştirme gerekliliğidir.

Yeryüzündeki türler yok olurken bizim gelecekte yapabileceğimiz keşifler ve ilerlemeler konusundaki seçeneklerimiz de azalıyor. Biyolojik çeşitlilik kaybının etkileri açık olarak, daha az yeni tıbbi ilaç, doğal afetler karşısında daha zayıf ve savunmasız hale gelme ve küresel ısınmadan daha fazla etkilenme anlamına gelmektedir. Dünyadaki gıda ürünlerinin yaklaşık üçte biri arılar, kelebekler, sinekkuşları, yarasaalar, böcekler ve diğer polen taşıyıcıların faaliyetlerine bağlıdır. Sadece Amerika Birleşik Devletlerinde, balaraları 10 milyar dolar değerinde tarım ürününün tozlaşmasını sağlamaktadır. Sadece bu gruptaki hayvanların yok olmasının ilk aşamadaki doğrudan sonucu bütün dünyada çok büyük ekonomik kayıplar, gıda kıtlığı ve açlık anlamına gelmektedir (Endangered Species International, 2015).

Biyolojik çeşitlilik kavramı bize şunu da hatırlatmalıdır ki, hiçbir organizma izole edilmiş biçimde yaşamıyor. Yeryüzündeki milyonlarca canlı türü birçok bakımdan diğer canlılarla etkileşim ve ilişki içinde yaşıyor; böylece küresel ekosistemin denge içinde olmasına ve dünya gezegeninin devamına katkıda bulunuyor (Natural History Museum, 2015).

Biyolojik çeşitliliğin karşı karşıya olduğu tehlikeyi IUCN Kırmızı Liste güncellemesi en somut biçimde göstermektedir. 2015 yılı itibarıyla IUCN Red List 77 bin 340 türün değerlendirmesini

içermektedir ve bunlardan 22 bin 784 tür bu değerlendirmeye göre yok olma tehdidiyle karşı karşıyadır (IUCN, 2015). Bu kadar büyük sayıda türün yok olması büyük bir tehlikedir, fakat daha büyük bir tehlike, söz konusu türlerin yok olması nedeniyle diğer türler için ortaya çıkacak olan süreçtir. Türlerin karşılıklı bağımlılığı ve besin zinciri düşünüldüğünde, bu türlerin yok olması besin zinciri ve ekosistem ağı içinde çok daha fazla türün yok olma sürecini tetikleyebilecektir.

Oysaki insanoğlunun hayatta kalması, refahı ve esenliği biyolojik çeşitliliğe ve sağlıklı ekosistemlere, bu ekosistemlerin sağlayacağı mal ve hizmetlere bağlıdır. Buna rağmen son birkaç on yılda dünya, daha önce görülmemiş ölçüde biyolojik çeşitlilik kaybı ve ekosistem bozulmalarıyla karşı karşıya kalmış, bu durum yeryüzündeki hayatı temelden sarsmıştır (UNDP, 2012: 13). Bu sürecin devam etmesi halinde insanlığın yeryüzündeki hayatının geçmiş bin yıllarda olduğu gibi devam ettirilmesi imkânsızlaşacaktır.

2. BESLENME SORUNU VE BİYOLOJİK ÇEŞİTLİLİK

İnsanlık yaklaşık olarak 12.000 yıl kadar önce tarım yapmaya başlamıştır ve o günden günümüze kadar yine yaklaşık 7.000 kadar bitki türü ve binlerce hayvan türü insanoğlunun gıda ve sağlık ihtiyaçlarını karşılamak için kullanılmıştır. Ne var ki 1900'lü yılların başından itibaren gıda ve beslenme konusunda önemli ölçüde sadeleştirme eğilimi dünyada hakim olmaya başlamıştır (Frison vd., 2006: 167-179; Sunderland, 2011: 265-274). Günümüzde, on iki bitkisel ürün ve on dört hayvan türü dünyanın gıda ihtiyacının yüzde doksan sekizini karşılamaktadır. Bunlar arasında üç ürün; buğday, pirinç ve mısır insanların tükettiği besinsel enerjinin yüzde elliden fazlasını karşılamaktadır (Ehrlich ve Wilson, 1991: 758-762; Thrupp, 2000: 265-281).

Gıda güvenliği tarih boyunca insanoğlunun önemli sorunlarından biri olmuştur. Tarihte görülen büyük kıtlıkların bir bölümü ekolojik sorunlarla da yakından ilgilidir. Aynı zamanda, gıda kaynaklarını ele geçirmek ve toplumların yakın ve uzak gelecekteki gıda güvenliğini sağlamak amacıyla giriştikleri mücadeleler ve savaşların da insanlığa maliyeti büyük olmuş ve bu tür olgular çoğu zaman toplumların gıda güvenliğini de bizzat tehlikeye atmıştır.

Birçok tanımlama çabasında olduğu gibi, gıda güvenliği konusunda da birbirine yakın çok sayıda tanım yapılmıştır. Bunlar arasında en yaygın kabul gören ve kullanılan tanım, Dünya Gıda Güvenliği Zirvesinde kabul edilen tanımdır. Buna göre: 'Gıda güvenliği bütün insanların, her zaman, yeterli, güvenilir ve besleyici gıda

kaynaklarına, aktif ve sağlıklı bir yaşam için, tercihleri ve ihtiyaçları doğrultusunda fiziksel ve ekonomik olarak ulaşabilmeleri' halindedir (Pinstrup-Andersen, 2009: 5-7; Sunderland, 2011: 265-274). Dolayısıyla bu tanım dikkate alındığında, insanların bugün için gıda güvenliği noktasından çeşitli nedenlerle çok uzak olduğunu kabul etmek gerekir.

Gıda güvenliğinin sağlanması, en başta yeterli gıda üretiminin sağlanmasına bağlı olmakla birlikte, üretilen gıdaların üretildikleri yerlerden ihtiyaç duyulan yerlere taşınması, uygun koşullarda ve gerekli sürelerde saklanması, ihtiyaç sahiplerine fiziksel olarak ulaştırılabilmesi ve ihtiyaç sahiplerinin bu ürünleri satın alabilir ya da edinebilir durumda olması gerekir. Dolayısıyla gıda güvenliğinin üretimin dışında toplumsal, teknolojik, ekonomik, siyasal boyutları da vardır. Bu nedenle, örneğin günümüzde küresel anlamda gıda güvenliğinde yaşanan sorunlar önemli ölçüde yeterli gıda üretiminin yapılamamasından değil, diğer alanlardaki sorunlardan kaynaklanmaktadır.

Bununla birlikte, gıda güvenliğinin en başta gelen koşulu olan yeterli miktarda gıda üretiminin yapılması konusunda bile insanlığın karşılaştığı önemli tehditler söz konusudur ve bunların önemli bir bölümü de doğrudan ya da dolaylı olarak biyolojik çeşitlilik kaybıyla ilişkili olan sorunlardır.

FAO'ya göre son yüzyıl içinde varyete düzeyinde tarımsal biyolojik çeşitliliğin dörtte üçü kaybedilmiştir (FAO, 2008). Bu, birçok ülkede yaşanan bir durum olmakla birlikte bazı ülkeler ve bazı ürünlerde daha kötü bir durum vardır. Örneğin, Meksika, mısır bitkisinde sahip olduğu biyolojik çeşitliliğin yüzde seksenden fazlasını kaybetmiştir (Tuxill, 1999: 96-114). Benzer bir çeşitlilik kaybını, buğday konusunda Türkiye ve çevre ülkelerde görmekteyiz. Yunanistan'da, eski, geleneksel buğday üretimi, alan büyüklüğü olarak, 1930'dan 1970'e kadar yüzde seksenden yüzde ona düşmüştür. Türkiye, Irak, Afganistan ve Pakistan gibi buğday tarımının ilk ortaya çıktığı topraklarda da ekmeklik buğdaya ayrılan alanlar 1970'lere kadar çok yaygınken 2000'lerin başında oldukça azalmıştır. Çin'de 1949'da yaklaşık on bine yakın üretimi ve kullanımı bulunan pirinç çeşidi varken, 1970'lerde bu sayı bine düşmüştür (Maxted ve Kell, 2003: 25-48). Türkiye'de 1960'lara kadar, Akbuğday, Karakılçık, Akbaşak, Sarı buğday, Sarı Hamza, Koçarı, Üveyik, Rumeli, İlik Buğday, Kırmızı buğday, Kunduz, Sorgül, Sorik, Hazerik, Gökala, İskenderi, Sünter, Devediş, Akça, Mengen, Kızıl, Köse, Çomak, Germir, Bindane, Çalıbasan gibi makarnalık ve ekmeklik onlarca yerel buğday çeşidi yetiştirilmekteydi. Sonraki yıllarda yerel çeşitler, yerini büyük ölçüde modern çeşitlere ve

modern çeşitler x yerel çeşitler melezlerine bırakmıştır. Oysaki ülkenin kültürel mirasının bir parçası olan bu yerel çeşitlerin korunması ve sürdürülebilir tarım koşullarında üretiminin yapılması gereklidir (Özberk vd., 2016: 218-233). Bu konuda alan daralmasına ek olarak, geleneksel köylü üretiminin giderek ortadan kalkması, kendine yeten ve birçok ürünü kendisi üreten köylülerin, pazara dönük tek tip ürüne yönelmesi birçok buğday çeşidinin de artık üretilmemesine ya da çok azalmasına neden olmuştur. Mustafa Kan ve arkadaşlarının yaptığı bir araştırmaya göre ülkemizde tespit edilen 162 farklı isimli yerel buğday çeşidinin üretimini yapanlar, ticari amaçla değil, daha çok kendi tüketimi için üretim yapan köylülerdir. Bunların, buğday samanını kendi hayvanlarının yem ihtiyacını karşılamakta kullanan, rakımı yüksek, pazara uzak yerlerde, elli yaşın üstünde, yaşlı, küçük üretici olarak sınıflandırılacak bir üretici kesim olduğu görülmektedir (Kan vd., 2017: 54-64). Türkiye’de ceviz dikilen alanların hızla arttığı günümüzde, yabancı türlerin önemli ölçüde tercih edilmesinden dolayı yerli ceviz çeşitleri için de önümüzdeki yıllarda benzer bir tehlikenin olması muhtemeldir. Doğal ortamdaki biyolojik çeşitlilik kaybı yanında tarımsal üretimi yapılan ürünlerde görülen çeşitlilik kaybı ve tek tipleşme, bir yandan gelecekte tarım ürünleri üretimi için büyük riskler yaratırken, bir yandan da bitkilerden kazanılan besinsel çeşitliliği ve insan organizması için sağlanabilecek yararı önemli ölçüde azaltmaktadır.

İnsan beslenmesinde yapılan tercihler, özellikle batı kültürünün giderek yaygınlaşması ve sanayi toplumlarının beslenme kültürünün giderek hakim eğilim haline gelmesi, Çin ve Hindistan gibi büyük nüfuslu ülkelerin burjuvalaşan kentli nüfusunun artması, dünya nüfustaki refah artışı et ve et ürünlerine olan talebi büyük ölçüde artırmıştır. Ne var ki, bu tercih tarımsal kaynakların son derece yanlış ve verimsiz kullanılması anlamına gelmektedir. Bu şekilde, hububat, yağlı tohumlar ve diğer bitkisel ürünlerin büyük bir bölümü doğrudan insan beslenmesi için kullanılmak yerine daha çok büyük ve küçükbaş hayvan ve kümes hayvanlarını beslemek için kullanılmaktadır (Scherr ve McNeely, 2008: 477-494; Sunderland, 2011: 265-274).

İnsanoğlunun geleceğine ilişkin, bugün için anlamsız görünen dünya dışında kolonileşme gibi söylemler bir yana bırakılırsa, insanlık için bundan sonra açılacak yeni alanlar, yeni topraklar yoktur. Dolayısıyla, gerçekçi beklenti, bizim yakın ve uzak torunlarımızın da büyük olasılıkla bu dünyada ve bu topraklarda yaşayacağıdır (Lockwood, 1999: 365-379).

Tarım alanlarının etkili kullanımı ile birlikte biyolojik çeşitliliğin korunması oldukça zor bir sorundur. Gelecek birkaç on yılda dünya nüfusunun dokuz milyara ulaşmasının beklenmesi yüzde yetmiş ile yüzde yüze varan ek gıda ürünlerine ihtiyaç doğuracaktır (Tscharntke vd., 2012: 53-59). Diğer yandan Birleşmiş Milletler ve Avrupa Birliği, içinde bulunulan on yılı ‘Biyolojik Çeşitlilik On Yılı’ ilan etmiş 2020 yılına kadar biyolojik çeşitlilik kaybını ve ekosistemdeki bozulmaları durdurmayı, bozulan ekosistemlerde en az yüzde on beşlik bir restorasyonu hedef olarak koymuştur (Tscharntke vd., 2012: 53-59). Bu durum ister istemez insanoğlunun karşısında çözülmesi zor bir görev olarak durmaktadır. Bir yandan artan nüfusu beslemek, diğer yandan gıda üretimindeki artışın ekolojik denge üzerinde yaratacağı baskının durdurulması, bu gerçekten zor bir görevdir.

Bir yandan gıda üretimini artırma gibi bir zorunluluk varken diğer yandan FAO tarafından yapılan tahminler, küresel boyutta, hasat edilen gıda ürünlerinin üçte birinin israf edildiği, bu kayıpların sanayileşmiş ülkelerde olduğu gibi gelişmekte olan ülkelerin de bir gerçeği olduğu yönündedir. Bu bağlamdaki gıda kayıplarının yüzde kırkı, gelişmekte olan ülkelerde hasat sonrası ve işleme aşamalarında olurken, gelişmiş ülkelerde perakende satış süreci ve tüketicilere ulaştıktan sonra olmaktadır (Gustavson vd., 2011).

Kamerun ve Haiti’de 2008 yılında yaşanan gıda ayaklanmaları, takip eden yıllarda Tunus ve Mısır’da yaşanan rejim değişiklikleri, FAO’ya göre doğrudan temel gıda ürünlerindeki fiyat artışlarıyla da ilişkilidir (FAO, 2011).

Küresel sera gazı emisyonlarının yüzde otuz-otuz beşinden tarımsal faaliyetler sorumludur. Büyük ölçüde tarım kaynaklı tropikal bölgelerdeki ormansızlaşma, çiftlik hayvanları ve pirinç üretiminden kaynaklanan metan salınımı, toprağın gübrelenmesinden kaynaklanan azot oksit bu süreçte baş rolü oynamaktadır (Foley vd., 2011: 337-342).

Eğer insan beslenmesi daha az hayvansal proteine dayanırsa, tarım daha az yaşam alanı talep edecek ve yabani türler için daha geniş alanlar bırakılacaktır. Sonuç olarak, birçok bölgede bugün bulunmayan, biyolojik çeşitlilik için daha büyük bir desteği sağlayabilecektir. Bütün bunlarla birlikte, insanoğlunun biyolojik geleceği bilinmezliğini korurken, bir gerçek kesindir: Sürekli artan nüfus ve kişi başına düşen kaynak tüketimi konusundaki mevcut durum sürdürülebilir değildir. Bizim insanoğlu olarak eylemlerimizin çoğu, dayanağımız olan, bağlı bulunduğumuz çevresel toplulukların ve

ekosistemlerin sağladığı hizmetleri azaltarak, bizzat bizim kendi türümüzün varlığını zayıflatmaktadır (Yule, 2013. 147-159).

Tarımsal üretim büyük ölçüde, zararlı böceklerin kontrolü, tozlaşma, toprak verimliliği ve benzeri konularda ekosistemin sağladığı hizmetlere bağlıdır (Tscharntke vd., 2012: 53-59). Çeşitlilik içeren tarımsal ekosistemlerin, tek türe dayalı ya da daha az çeşitliliğe sahip tarımsal üretim sistemlerine göre zararlı böceklerden daha az zarar gördüğünü, daha az otçul saldırısına uğradığını gösteren araştırmalar vardır (Tscharntke vd., 2012: 53-59).

Çoğu gelişmekte olan ülkelerde olmak üzere doğal hayatta bulunan bitkiler günümüzde de insan beslenmesinde önemli bir işlev görmektedir. Örneğin, Hindistan Himalaya'sı yaklaşık 8000 çiçekli bitki türüne ev sahipliği yapmaktadır ki bu Hindistan'ın toplam çiçekli bitkilerinin yaklaşık yarısını oluşturmaktadır. Bu bölgede yetişen çiçekli bitkilerin yüzde otuzu bölgeye özgü, yani endemik türlerdir. Hindistan Himalayası'ndaki bu zengin bitki çeşitliliği yüzyıllardır bölgede yaşayan çeşitli yerel topluluklar tarafından gıda, tıp, hayvan yemi, yakıt, kereste, tarım aletleri, dinsel ve diğer amaçlarla kullanılmaktadır. Bu kullanım türleri arasında, yenilebilir yabancı çeşitleri, özellikle kıtlık dönemlerinde bölge halkı için gıda açığını kapatmada önemli bir ikame ve destek görevi yapmaktadır. Bölgedeki küçük arazi sahipliği genellikle yeterli ürün sağlamadığı için, bölge halkı yaşamlarını sürdürürebilmek için bir dizi geleneksel olmayan, yabancı bitki türünü tüketmek durumunda olmaktadır (Samant ve Dhar, 1997: 179-191).

Sadece bölgeye özgü ve komşu alanlarda da yetişen yenilebilir yabancı bitki türleri üzerinde yapılan araştırmalar göstermiştir ki bunların önemli bir bölümü tarımı yapılan ya da ehlileştirilmiş türlerin çoğuna yakın ya da yüksek düzeyde besinsel değerlere sahiptir (Samant ve Dhar, 1997: 179-191). Bu yabancı bitkiler, zirai olarak üretilen birçok bitkinin genetik olarak akrabalarıdır. Bu nedenle daha geniş bir uyum kabiliyetine sahip olmaları, bazı temel hastalıklara ve bitki zararlılarına karşı dayanıklılık, daha hızlı büyüme ve ürün verme özelliklerine sahip olmasından dolayı ticari amaçlı yetiştiriciler için iyi bir kök kaynağı olarak kullanılma potansiyeline sahiptir (Samant ve Dhar, 1997: 179-191).

Bu durum sadece Hindistan'a özgü de değildir. Dünyada bir milyara yakın insan besin ve gelir kaynağı olarak doğadan toplanan ürünlere bağlıdır ve yaban hayatı ortamlarından kaynaklara dayalı, görünmeyen/gizli (invisible) ticaretin yıllık yaklaşık 90 milyar Amerikan doları

değerinde bir gelir ürettiği tahmin edilmektedir (Pimentel vd., 1997: 91-120). Bu türlerin kaybedilmesi, söz konusu imkânların da ortadan kalkması anlamına gelecektir. Türkiye'de de eski kuşakların, kıtlık dönemlerinde benzer biçimde doğadaki yabancı otlardan ve meyvelerden yoğun olarak faydalandıkları, yaşlı kuşakların hala köylerde bunlarla ilgili anlattıkları anılarda canlılığını korumaktadır.

3. TARIMDA VE EVCİL HAYVANLARDA TÜR AZALMASI

Biyolojik çeşitlilik konusundaki azalma sadece doğal ortamda yaşayan türler için değil, binlerce yıldır insan topluluklarının gıda ve diğer ihtiyaçlarını karşılama ve dolayısıyla insanoğlunun hayatta kalması ve uygarlığı geliştirmesinde önemli rol oynamış evcil hayvan türlerinde ve bitkisel tarım ürünlerinde de söz konusudur. Geçtiğimiz yüzyılda, özellikle son yarım yüzyılda bu alanda önemli azalmalar olmuş, küresel ölçekte, evcil memeliler ve kanatlı hayvanlar grubunda yüzde otuzlara varan azalmalar yaşanmıştır. Bu konuda, 1200 ile 1500 civarında evcil hayvan çeşidi yok olma ya da ikame edilemez olma durumuna gelmiştir. Bir türün yetiştirildiği sayı 1.000 hayvanın altına düştüğü zaman nadir veya tehlike altında olarak değerlendirilmektedir (FAO, 2008).

Dünyanın herhangi bir yerinde her hafta en az bir geleneksel evcil hayvan çeşidi yok olmaktadır. Geçtiğimiz yüzyıl içinde sığır, manda, keçi, domuz, koyun, at ve eşeklerin 3.831 alttürü yok olmuştur. Birçok evcil hayvan çeşidi de nadir sınıfa girmiştir (Thrupp, 1998) ve onların da türünün devam ettirilmesi büyük çabalar gerektirmektedir.

Evcil hayvanlarda çeşitlilik azalmasının tek olmasa da en önemli nedenlerinden biri piyasa mekanizmasıdır. Bireysel üreticiler daha çok et, süt ve yumurta üreten türlere odaklanmakta, dolayısıyla bu açıdan daha az verimli olduğu düşünülen türlerin üretimi azalmakta ve zaman içinde yok olmaktadır. Ayrıca, giderek bu alanlarda damızlık hayvan üretimi başta olmak üzere üretim birimlerinin büyük ölçekli şirketler tarafından yapılıyor olması, ürün verimliliği yüksek olan türlerin seçilmesine ve bir tek tipleşmeye gidilmesine yol açmaktadır. Örneğin, ticari olarak yapılan yumurta ve et tavukçuluğu, hindi yetiştirme, büyük ölçüde on kadar çokuluslu dev şirketin egemen olduğu bir alan haline gelmiştir. Dolayısıyla bu firmalar et ve yumurta üretimi düşük olan türleri eleyerek yüksek verimli türleri seçmektedirler ve süreç genetik çeşitliliği değil, tek tipleşmeyi teşvik etmektedir. Geleneksel göçebe ve hayvancılıkla geçinen toplumlar hayvan yetiştirmede çeşitliliği teşvik etmektedir, çünkü bu şekilde farklı türler

bu toplumların farklı ihtiyaçlarını karşılamaktadır. Bu nedenden dolayı, sadece Güney Sudan'da vaktiyle en az on iki farklı deve türü bulunmaktaydı. Ne var ki, son zamanlarda, benzer şekilde, bu toplumun zengin kesimleri farklı kabilelerden ve bölgelerden bu hayvanları büyük miktarlarda satın alarak büyük hayvan üretim holdingleri kurmaktadır ve bu süreçte develeri çapraz eşleştirme yoluyla üretmekte ve bir jenerik deve türü yaygın hale gelmektedir. Yine dünyaca bilinen bir örnek, sığır üretiminde söz konusudur. İyi bilinen Holstein inekleri dünya genelinde en başta gelen süt ve süt ürünleri üreten baskın tür haline gelmiştir ve bu durum süt ve süt ürünleri potansiyelinin sürekli artmasını mümkün kılmıştır, fakat bu artış sadece bu türün genetik çeşitliliğinin azalması pahasına gerçekleştirilmiştir. Bir tür içindeki çeşitlilik kendi içindeki eşleştirme ve ayıklamalarla üretim artışına imkân vermektedir; fakat bunda ısrarcı olunur ve bu ayıklama sürecine devam edilirse genetik çeşitliliğin azalması ve ortadan kalkması, türün hastalıklara direncinin zayıflaması, çevresel koşullara uyum kabiliyetinin azalması ve uzun dönemli büyük maliyetlerin ortaya çıkmasına neden olur (FAO, 2008).

Biyolojik çeşitlilik ve ekosistemlerin kaybı yeryüzündeki bütün insanlar için, fakat özellikle dünyanın yoksulları için daha da büyük güçlükler çıkaracak büyük bir sorundur. Dünyada bir buçuk milyara yakın aşırı yoksulluk içinde yaşayan ve bir Amerikan Dolarından az geliri olan insan besin, temiz su, yakıt, tıbbi ilaç ve barınma ihtiyaçları için doğrudan doğaya bağımlıdır (UNDP, 2012: 13). Dolayısıyla nedeni ne olursa olsun yeryüzündeki canlı hayatındaki değişim ve azalmaların etkisi ilk önce ve en yoğun olarak bu yoksul kesimlerde olacak ya da ilk kurbanlar onlar olacaktır. Ne var ki biyolojik çeşitlilik ve ekosistemler ile onların sağladığı mal ve hizmetlerin, ayrıca onların bizim ekonomimizde oynadığı rollerin tam olarak anlaşıldığı ve bunlara gerekli değerin verildiği söylenemez (UNDP, 2012: 13). İnsanlığın, bu değeri yeterince anlayamaması bugünkü çevre felaketleri ve biyolojik çeşitlilik kaybının arkasındaki en önemli neden olarak durmaktadır. Yaşayan Gezegen Raporu 2012, bir iç başlığını "Yedi Milyar Umut/Beklenti Bir Gezegen" (7 Billion Expectations One Planet) olarak koymuştur (WWF, 2012: 8). Dünyanın yedi milyardan fazla insanının sınırsız beklentilerini karşılaması istenen bu tek gezegenin sınırları zorlanmaktadır. Küresel Yaşayan Gezegen İndeksi göstermektedir ki 1970-2008 yılları arasında 2.688 kuş, memeli, sürüngen, balık ve amfibik türü kapsayan ve 9.014 popülasyondan oluşan araştırmaya göre % 28'lik bir azalma vardır (WWF, 2012: 18). Otuz sekiz yıl gibi kısa bir zaman diliminde şahit

olunan böyle bir azalma her açıdan bir felaketin habercisidir.

Doğal ekosistemler tarımsal üretkenliği devam ettirebilmek için önemli bir rol oynarlar; örneğin toprak ve su kaynakları, bitkilerin tozlaşmasıyla ilgili ekosistem hizmetleri bunlar arasındadır. Gıda güvenliği, sürdürülebilir insan gelişimi için bir önkoşuldur ve bunların hiçbiri sadece ekonomik büyümeyle sağlanamaz (UNDP, 2012: 27).

Biyolojik çeşitliliğin ve türlerin biz insanlara sağladığı ekonomik değeri hesaplamak mümkün değildir. Bu değerlerin aslında hesaplanamayacak kadar büyük olduğunu söylemek daha doğrudur. Ayrıca, gerçekte ekonomik değeri olan, fakat bugünkü değişim sistemi içinde bulunmadığı için ülkelerin ulusal geliri içinde hesaplanmayan değerleri de düşündüğümüzde biyolojik çeşitliliğin sağladığı ekonomik değerlerin hesaplanmaya çalışılması bile gerekli olmaktan çıkmaktadır.

4. TÜRLERİN DEVAMI İÇİN BİYOLOJİK ÇEŞİTLİLİK

Biz insanoğlunun düşünme biçimi çoğu zaman amaçsızdır ve sonuç olarak ihtiyatlı olma gerekliliğini dikkate almaz. Daha fazla av hayvanına sahip olma isteğiyle, örneğin, insanlar genellikle avcı hayvanları avlarlar. Bunun tipik bir örneği Kuzey Amerika'da daha çok avlanabilir geyik olması için kurtların kökünün kazınmasıdır. Kurtların yok olması av konumundaki Kanada geyiği türünün aşırı artmasına, otlama nedeniyle bitkilerin aşırı tüketilmesine ve erozyona neden oldu (Leopold, 1949: 129-133). Bununla bağlantılı gelişmeler diğer canlıların varlığı ve yaşamı üzerinde de etkilerde bulundu. Dolayısıyla benzeri ilişkilerin diğer canlılarla insan arasında da olması beklenen bir durumdur. Azalan biyolojik çeşitliliğin sonuçları insanlar için çok daha yaygın ve büyük olabilir. Eğer kimi canlı toplulukları ve ekosistemlerin zarar görmesi türlerin kaybolmasıyla sonuçlanırsa, bu durum ekosistemlerin sunduğu hizmetlerin varlığını da azaltacak, buna bağlı olarak yaşam alanlarının insan varlığı için taşıma kapasitesi azalacak, bu süreç, er ya da geç insan nüfusunun azalmasıyla sonuçlanacaktır (Yule vd., 2013: 147-159).

Dünyada 20.000'in üzerinde arı türü vardır. Türkiye'de de 2000 civarında arı türü olduğu tahmin edilmektedir (Özbek, 2002: 22-25). Arıların ekosistem açısından ve türlerin devamının sağlanması bakımından yerine getirdiği olağanüstü işlevler vardır. Toplum tarafından genel olarak balarılarının insanlara sunduğu başta bal olmak üzere, balmumu, arısütü, arı zehiri, propolis gibi ürünler nedeniyle bilinmekle ve özellikle bal üzerinde odaklanılmakla birlikte bunların dışında sağladığı

yararlar gerçekte çok daha önemlidir. Bazı araştırmacılar, dünya genelinde bakıldığında, arıların tarımsal ürünlerin tozlaşmasına yaptığı katkı nedeniyle elde edilen ürün değerinin arılardan elde edilen balın ekonomik değerinin elli katından daha fazla olduğunu belirtmektedir (Özbek, 2002: 22-25).

Balarlarıyla birlikte yaban arıları tarımsal üretime yaptıkları bu doğrudan katkıya ek olarak ve belki de çok daha önemli olarak, doğadaki pek çok bitki türünün tozlaşmasını sağlayarak bu türlerin soylarını devam ettirmelerini ve yayılmalarını sağlıyorlar. Arıların yaptığı bu işlev sayesinde, bu bitkilerle ortak bir topluluk oluşturan başka bitkilerin hayatta kalması, bu bitkileri gıda kaynağı veya barınak olarak kullanan diğer hayvanlar da yaşamlarını ve türlerini sürdürürebilmek için arıların bu işlevlerini yerine getirmesine bağlıdır (Özbek, 2002: 22-25). Her ne kadar kendi kendine tozlaşabilme özelliği olan bazı bitki türleri ve tarımsal bitkiler varsa da, birçok yabancı bitki ve insanların beslenmesi için kritik öneme sahip tarımsal bitki, tozlaşabilmek için dışarıdan tozlaştırıcıların yardımına muhtaçtır. Bu nedenle arılar ve diğer böcekler ya da kuşlar olmasa insanlığın büyük bir kıtlık sorunuyla karşılaşmaları kaçınılmazdır.

Bu olağanüstü fonksiyonlarına rağmen arılar dünyanın birçok bölgesinde yok olma riski altındadır ya da sayıları önemli ölçüde azalmaktadır. Yetiştiriciliği yapılan balaruları ve yaban hayatına dönen balaruları popülasyonunda son birkaç on yıl içinde Amerika Birleşik Devletleri, Fransa ve Almanya gibi ülkelerde alarm boyutlarında azalmalar olmuştur. Bazı balarısı parazitleri, tarımsal mücadele ilaçlarının yanlış kullanımı, kötü hava koşulları ve Afrika balarılarının yarattığı tehdit gibi nedenlerle önemli azalmalar görülmüştür (Matheson vd., 1996). Sadece 1995-1996 yılları arasında yetiştiriciliği yapılan balarısı kolonisi ABD'de 2.5 milyondan 1.9 milyona düşmüştür (National Agricultural Statistics Services, 1997). Doğaya kaçan ya da doğada yaşayan balarısı kolonilerine ilişkin çok ayrıntılı ve kesin bilgiler olmamakla birlikte bu alanda da büyük azalmalar olduğu genel bir gözlem olarak ya da kimi bölgesel araştırmalardan anlaşılmaktadır.

Gerek balaruları gerekse yabancı arı türlerinin korunması tarımsal üretimle uğraşanlar için son derece önemlidir. Ne var ki, bu türlerin yok olmasının önemli nedenlerinden biri de tarımsal faaliyetlerdir. Bu nedenle, tarımsal ilaçların yanlış kullanımını azaltacak programların geliştirilmesi, çiftçilerin bu konularda eğitilmesi, tarımsal ilaçların etiketlerinde arılar için zararlı toksik maddeler konusunda uyarıların bulunması önem taşımaktadır (Allen-Wardell vd., 1998: 8-17).

Balarısı (*Apis mellifera*) dışında, yaban arıları da gerek tarım gerek ekosistem açısından önemli işlevler görmektedir. Örneğin bombus arısı (*Bombus terrestris*), doğal floradaki birçok bitkinin tozlaşmasında balarılarının sonra ikinci sırada rol oynayan tozlaştırıcıdır. 239 türü bulunan bombus arıları, Dünyada otuzdan fazla ülkede 25 farklı kültür bitkisinin tozlaştırılmasında kullanılmaktadır. Bombus arıları normalde yabancı bir arı türü olmasına rağmen son otuz kırk yıldır yetiştiriciliği yapılarak örtü altı zirai üretimde kullanılmaktadır. Özellikle *Bombus terrestris* türü en yaygın yetiştiriciliği yapılan bombus arısı türüdür. Türkiye'nin doğal faunasında da bulunan *Bombus terrestris*, yetiştiriciliği yapılarak ya da ithal edilerek Ege ve Akdeniz Bölgeleri gibi seracılığın yaygın olduğu bölgelerde özellikle bazı sebze türlerinin tozlaşmasında yaygın olarak kullanılmaktadır (Gösterit ve Gürel, 2005: 115-121).

Bombus terrestris arıları, vücutlarının daha iri ve tüylü olmasından dolayı vücut sıcaklıklarını daha iyi koruma özelliklerine sahiptirler. Bu nedenle de günün daha erken ve geç saatlerinde ya da daha soğuk havalarda bile faaliyetlerine devam edebilirler (Dafni ve Schmida, 1996: 183-200). Buna ek olarak, bombus arılarının dilleri diğer birçok arı türüne göre daha uzun olduğu için birçok kısa dilli arının nektar alamadığı uzun taç yapraklı çiçeklerden faydalanabilirler (Corbet vd., 1995: 707-719). Bu nedenle dünyanın birçok ülkesinde ve Türkiye'de normal mevsimi dışında sebze ve meyve üretimi ve ürün artışı önemli ölçüde bombus arısı gibi türlerin yardımına bağlıdır. Bu olmadığı takdirde ya bu ürünlerden mahrum kalınacak ya da kimyasal yardımcıları kullanılacaktır ki bunların insan sağlığı açısından birçok sakıncaları vardır.

Ne var ki, ekosisteme yapılan her insan müdahalesi birçok riskleri de beraberinde getirmektedir. Yetiştiriciliği yapılan Bombus arıları da, erkek ve ana arıların seralardan veya koloni üretim tesislerinden kaçmaları yerel bombus türleriyle melezleşme ve bu arıların sahip olduğu avantajlar nedeniyle diğer doğal tozlaştırıcıların yerini almaları gibi ekosistem üzerinde olumsuz etkiler yapma tehlikesini de taşımaktadır (Gösterit ve Gürel, 2005: 115-121).

5. BÖCEKLER, KUŞLAR, YARASALAR VE GIDA ÜRETİMİ

Biz insanoğlu aynı dünyayı paylaştığımız canlıların sayısını bilmiyoruz. Jessica J. Hellmann ve Nathan J. Sanders'in dediği gibi, bilimin bir yandan aya astronot göndermesi ve insanoğlunun yaşam süresini birkaç on yıl uzatması, buna rağmen bizim bu gezegeni paylaştığımız canlıların sayısı ve şekli hakkında henüz tam bir

bilgiye sahip olmamızın birçok açıdan şaşırtıcı ve üzücüdür (Hellmann ve Sanders, 2007: 33-55). Bu durum genel olarak yeryüzündeki canlılar için olduğu kadar belli türler için de geçerlidir. Örneğin böceklerin sayısını ve tür sayısını bilmiyoruz. Tanımlanan yaklaşık iki milyon türle bütün kimliği bilinen türlerin yaklaşık yüzde seksen- doksanını oluşturan böceklerin tam olarak sayısını bilmek oldukça zordur. En azından günümüz için bu böyledir. Bu konudaki tahminler de oldukça farklıdır. Böceklerin türlerinin sayısının bazı veriler ve tahminler çerçevesinde otuz milyona kadar çıkabileceğini söyleyen bilim insanları olduğu gibi, bu sayının on milyon civarında olduğunu iddia edenler de vardır. Böceklerin tür sayısı ister iki milyon ister yüz milyon olsun, gerçek şudur ki, insanoğlunun bu dünyada daha keşfetmesi gereken çok tür ve özellikle böcek türü vardır (Hellmann ve Sanders, 2007: 33-55). Bilinen ve bilinmeyen türleri ve alttürleriyle hayvanlar alemi içerisinde yer alan böcekler sınıfı da tarımsal ilaçlama, habitat kaybı, küresel ısınma, tarım, hayvancılık ve otlatma, orman kesimi gibi nedenlerle dünyanın hemen her yerinde hızla azalmaktadır ve gelecek on yıllarda sağladıkları ekolojik hizmetlerden gezegenin yoksun kalması tehlikesi vardır.

Böcekler, her ne kadar birçok kişi tarafından doğrudan veya dolaylı olarak insanlara zarar veren ya da rahatsız eden türler gibi görünse de ekosisteme ve insanlara sağladıkları sayısız katkı vardır. Bazı böcekler tarım ve hayvancılık açısından zararlı böcekler olmasına ve bazıları hastalık taşıyıcı özelliğe sahip olmasına rağmen, böceklerin birçoğu doğrudan ya da dolaylı olarak yararlıdır. Örneğin, böcekler tarımsal faaliyetler dikkate alındığında, aldıkları veya zarar verdiklerinden daha fazla katkıda bulunurlar. Dünya genelinde en az 177 tarımsal bitkinin tozlaşmasını sağlarlar (Hellmann ve Sanders, 2007: 33-55). Amerika Birleşik Devletleri'nin yaprak döken doğu ormanlarındaki bitkilerin tohumlarının taşınması ve yayılmasının yüzde elliden fazlası karıncalar tarafından gerçekleştirilir (Hellmann ve Sanders, 2007: 33-55).

Kimi araştırmacılar tarafından, böceklerin ekonomik katkılarının parasal değerini ölçmeye yönelik yapılan girişimler, olağanüstü büyük ekonomik büyüklükler ortaya koymaktadır. Örneğin Amerika'nın yerli gübre böceğinin sadece hayvan gübresini toprağa gömmesinden dolayı 57 milyar dolar, diğer yerli böceklerin bitkilerde gerçekleştirdiği tozlaşma faaliyetlerinden dolayı 3 milyar dolar, yerel bitki yiyen zararlı böcekleri azaltarak 4.5 milyar dolarlık tarımsal artı değer yarattıkları, balıkçılık ve doğal hayat gözlemciliği gibi sportif ve boş zamanları değerlendirme faaliyetleri nedeniyle

50 milyar dolar gibi bir ekonomik değer yarattıkları tahmin edilmiştir. Her ne kadar böyle bir bakış açısı böceklerin önemi konusunda yüksek düzeyde insan merkezli bir yaklaşım olsa da, sadece bu akılcı ve yararçı bakış açısından bile böceklerin çeşitliliğini korumaya çalışmanın savunulmasına yeter (Hellmann ve Sanders, 2007: 33-55).

Böceklerin bu olağanüstü çeşitliliği 400 milyon yıllık bir evrimleşmenin ürünüdür. Fonksiyonel bir bakış açısından da, estetik ya da etik bir bakış açısından da olsa böcekler dünyasındaki çeşitliliği de olabildiğince korumak gerekir. Estetik ve etik açıdan bakıldığında da kolaylıkla savunulabilir ki boyutları milimetrelerle ölçülebilen bir sıçrar kuyruk veya bir çekirge de bir gergedan veya bir aslan gibi karizmatik ve gösterişli büyük fauna örnekleri kadar önemlidir (Hellmann ve Sanders, 2007: 33-55).

Kuzey kutbundan Güney kutbuna kadar dünyanın hemen her yerinde, bütün karasal ve tatlı su ekosistemlerinde, evlerimizdeki saksı toprağına kadar her yerde bulunan ve sayıları ve türleri olağanüstü düzeyde fazla olan böcekler için gerçekten kaygılanmaya yer olmadığı düşünülebilir. Bununla birlikte, bütün böcek türleri birlikte düşünüldüğünde bu olağanüstü çeşitliliğin yok olması tehlikesi hayli uzak görülebilirse de grup, tür ve alt türler olarak düşünüldüğünde bunların önemli bir bölümünün yerel veya küresel ölçekte önemli tehditlerle karşı karşıya olduğu görülür. Bu geniş tür çeşitliliği içinde, geçmişte ne kadar türün yok olduğu ve yakın gelecekte ne kadarının yok olacağını tam olarak bilmek mümkün değildir. Bazı yazarlar 1600 yılından bugüne kadar 11.000 türün tamamen yok olduğunu ve gelecek 40-50 yıl içinde 57.000 türün daha yok olacağını söylemektedirler (Dunn, 2005: 1030-1036; Mawdsley ve Stork, 1995: 321-369).

Böcekler sınıfını tehdit eden birçok neden vardır, fakat sadece küresel iklim değişikliği nedeniyle ortaya çıkabilecek etkiler bile olağanüstüdür. Örneğin kelebeklerin ve diğer omurgasızların yüzde 13 ile 85'i arasında bir kısmı iklim değişikliğinin yaratacağı koşullar nedeniyle elli yıl içinde yok olma tehdidiyle karşı karşıya gelebileceklerdir. Bu öngörüye göre ortalama olarak türlerin yüzde 22 ile 37 arasındaki kısmı alttür, tür veya varyete düzeyinde yok olacaktır ve bu süreçte böcekler diğer türlere göre çok daha savunmasız ve tehlikeye açık durumda olabilir (Hellmann ve Sanders, 2007: 33-55). İklim değişikliğinin yaratacağı etkiler, toprak kullanımındaki değişimler ve diğer tarımsal uygulamalar, işgalci türlerin yayılması, ormansızlaşma, nüfus artışı gibi faktörler de eklendiğinde, 400 milyon yıllık evrimleşmenin ürünü olan, olağanüstü bir sayısal büyüklük ve

çeşitlilikle birlikte büyük bir adaptasyon kabiliyetine de sahip olan böcekler dünyasının üyeleri için büyük riskler vardır. Bu riskler, aynı zamanda insanoğlunun geleceği için de riskler anlamına gelmektedir. Biz insanların hayatı, birçok insanın düşündüğü gibi sadece bize et, süt vb. sağlayan hayvanlara bağlı değil sayısız ekosistem hizmetleri üreten böceklere de bağlıdır.

Kısaca, bitkiler dünyasında biyolojik çeşitliliğin korunmasında tozlaşmaya yardımcı olan hayvanlar büyük bir öneme sahiptir. Yabani ve yetiştiriciliği yapılan arılar, birçok böcek türü, sinekler, yarasalar, kuşlar ve çok sayıda omurgasızlar önemli rol oynarlar.

Bunlar arasında yarasalar tozlaşmaya yardımcı olan önemli bir türdür. Tropik bölgelerde, çöllerde ve birçok okyanus adasındaki biyolojik yaşamda yarasalar önemli bir tozlaştırıcı olarak rol alırlar (Fleming, 1993: 460-467).

Bilinen 850 yarasa türünün 250 kadarı, besin kaynağı olarak kısmen ya da tamamen bitkilere bağımlıdır. Bu yarasalar bitkilerle karşılıklı yarara dayalı bir yaşam sürdürürler. Bir taraftan yarasalar bitkilerden besin kaynağı olarak nektar, polen veya meyve formunda besin sağlarken, karşılığında bu meyvelerin bir yerden bir yere naklini sağlar (Fleming, 1982: 287-326).

Normal koşullarda yaklaşık otuz yıl kadar yaşayabilen yarasalar ekosistem açısından son derece önemli canlılardır. Her şeyden önce yarasalar ekolojik sistemin ne kadar sağlıklı olup olmadığı konusunda önemli bir ayna görevi de yapmaktadır. Özellikle böceklerle beslenen çeşitleri, böcek popülasyonunda meydana gelen değişimlere bağlı olarak sayısal artış ve azalış göstermekte olduğundan, insanların çevresel bozulmalar konusunda erken uyarı aracı olarak yararlanması önemlidir. Buna ek olarak, yarasaların çiftçilere sağladığı doğrudan ya da dolaylı birçok yarar vardır. Özellikle yaz mevsiminde ortalama bir yarasa çok sayıda böcek tüketmektedir. Bir yarasa, çeşitli türlerden kurtçuk, böcek ve sinek türlerinden 3000 kadarını bir gecede avlamaktadır. Çoğu, tarımsal ürünlere zarar veren bu haşarat yarasalar tarafından avlanarak bir taraftan zirai ilaç kullanımını önemli ölçüde azaltmakta, diğer yandan tarımsal üretimdeki azalmaların önüne geçmektedir. Son birkaç on yılda birçok ülkede görülen yarasa popülasyonundaki azalma bu nedenle ekosistemin geleceği açısından önemli olduğu için birçok ülkede yarasaların korunması konusunda sivil toplum örgütleri, toplumu bilinçlendirmeyi amaçlayan yayınlar artmış, bu konuda yasal düzenlemeler yapılmıştır.

Bu nedenle, insanoğlunun sahip olduğu toprakları ve özellikle tarımsal alanları çok

fonksiyonlu bir temelde yönetmek ve kullanmak, gıda üretimini ve biyolojik çeşitliliğin korunmasını bu çerçevede entegre etmek ve biyolojik çeşitliliğin sağladığı hizmetlerin devamını temin etmek gıda güvenliğini sağlama yolundaki çabaların en ön safında bulunmalıdır (Sunderland, 2011: 265-274). Bir başka ifadeyle, insanoğlu yeryüzünde tek başına var olamaz, insan türü ancak diğer türlerle bu gezegeni paylaşarak var olabilir.

SONUÇ

Dünya nüfusunun geçen yüzyıl içindeki artışı kıt kaynakların paylaşılması konusundaki rekabeti artırmış ve dünya barışının sağlanmasına önemli bir tehdit haline gelmiştir. Geçen yüzyılda yaşanan iki dünya savaşı bunun en açık ve acı örnekleri olarak durmaktadır. Birleşmiş Milletler gibi örgütler de bu konuda tam bir barış ortamını sağlamaya yetmemiş, bugüne kadar olduğu gibi bugün de dünyanın birçok yerinde bölgesel çatışmalar sürmektedir. Bu bağlamda, söz konusu kıt kaynaklar arasında gıda temini de önemli bir yer tutmaktadır. Giderek artan dünya nüfusu, özellikle gelişmekte olan ülkelerde halihazırda önemli bir sorun olan yeterli ve dengeli besin kaynağı sağlama probleminin daha da kronik hale geleceği yönündeki görüşleri haklı çıkarmaktadır. Dolayısıyla beslenme sorunu insanlığın önünde çözüm bekleyen önemli sorunlardan biri olarak gelecek on yıllarda da insanlığı meşgul edecektir.

Beslenme sorunu siyasal, yönetsel, toplumsal, teknolojik başka birçok konuyla da yakından ilgili olmakla birlikte, önemli bir boyutu da çevre sorunları ve onun en önemli bir boyutunu oluşturan biyolojik çeşitlilik sorunuyla ilgilidir. Karasal ve deniz-okyanus alanlarındaki biyolojik çeşitlilik azalması insan yaşamının temelini oluşturan hayvansal ve bitkisel besin kaynaklarının azalması, giderek yok olması anlamına gelmektedir. Bir yandan insanların beslenmesi için gelecekte alternatif olabilecek türler doğadan silinmekte, diğer yandan insanoğlunun vaktiyle evcilleştirdiği ve ıslah ettiği türler günümüzde genetik yöntemlerle giderek ilk atalarından bütünüyle uzaklaşmaktadır.

Ehlileştirilmiş bitki ve hayvan türlerinin giderek tek tipleşmesi, bu türleri birçok hastalığa açık hale getirmekte, insan biyolojisinin besin kaynaklarından elde ettiği yaşamsal öğeleri de tek tipleştirmektedir. Öte yandan biyolojik çeşitlilik azalması sadece besin stoklarının niceliksel azalması değil, besin kaynaklarının bizzat insan biyolojisine zarar verebilen ve tehdit oluşturan, genetiğiyle oynanmış organizmaların bu boşluğu doldurmasına neden olmaktadır. Kısaca, biyolojik çeşitlilik kaybı, başka birçok alanda yol açtığı sorunlarla birlikte, en başta

insanoğlunun yaşamsal ihtiyacı olan beslenme konusunun en önemli bileşenlerinden biri olarak akılcı, fakat doğanın kendi mekanizmasına uygun olarak çözülmesi gereken bir sorun olarak

insanoğlunun bir varoluş sorunu olarak görünmektedir.

KAYNAKÇA

- Allen-Wardell, G., Bernhardt, P., Bitner, R., Burquez, A., Buchmann, S., Cane, J., Cox, P.A., Dalton, V., Feinsinger, P., Ingram, M., Inouye, D., Jones, C.E., Kennedy, K., Kevan P., Koopovitz, H., Medellin, R., Medellin-Morales, S., Nabhan, G.P., Pavlik, B., Tepedino, V., Torchio, P. & Walker, S. 1998. The Potential Consequences of Pollinator Declines on the Conservation of Biodiversity and Stability of Food Crop Yields, *Conservation Biology*, Volume 12, Issue 1: 8-17.
- Corbet, S.A., Saville, N.M., Fussel, M., Prys-Jones, O.E., & Unwin, D.M. 1995. The Competition Box: A Graphical Aid to Forecasting Pollinator Performance, *Journal of Applied Ecology* 32: 707-719.
- Dafni, A. & Schmida, A. 1996. The Possible Ecological Implications of the Invasion of *Bombusterrestris* (L.) (Apidae) at Mt Carmel, Israel, In: *The conservation of bees*, The Linnean Society, London: 183-200
- Diamond, J.M. 1989. The Present, Past and Future of Human-caused Extinction, *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences*, 325: 469-478.
- Dunn, R.R. 2005. Modern Insect Extinctions, the Neglected Majority, *Conservation Biology*, 19, (4): 1030-1036.
- Ehrlich, P.H. & Wilson, O.E. 1991. Biodiversity Studies: Science and Policy, *Science* 253: 758-762
- Endangered Species International. 2015. *Why Protect Biodiversity and Save Endangered Species?*, <http://www.endangeredspeciesinternational.org/overview4.html> (Erişim Tarihi: 26.06.2015)
- FAO. 2008. Loss of Agricultural Diversity: Pressure State Response Indicator, <http://www.fao.org/ag/againfo/programmes/en/lead/toolbox/1st/LossAgEa.htm> (Erişim Tarihi: 09.07.2015)
- FAO. 2011. *Forests for Improved Nutrition and Food Security*, Food and Agriculture Organisation, Rome. <http://www.fao.org/docrep/014/i2011e/i2011e00.pdf>. (Erişim Tarihi: 09.07.2015)
- Fleming, T.H. 1982. Foraging Strategies of Plant-Visiting Bats, *Ecology of Bats*, Edited by Thomas H. Kuna, Plenum Publishing Corporation, New York: 287-326.
- Fleming, T.H. 1993. Plant-Visiting Bats, *American Scientist* 81: 460-467
- Foley, J.A., Ramankutty, N., Brauman, K. A., Cassidy, E. S., Gerber, J.S., Johnston, M., Mueller, N.D., O'Connell, C., Ray, D.K., West, P. C., Balzer, C., Bennett, E. M., Carpenter, S.R., Hill, J., Monfreda, C., Polasky, S., Rockström, J., Sheehan, J., Siebert, S., Tilman, G. D. & Zaks, D.P M. 2011. Solutions for a Cultivated Planet, *Nature* 478: 337-342.
- Frison, E.A., Smith, I. F., Johns, T., Cherfas, J., & Eyzaguirre, P. 2006. Agricultural Biodiversity, Nutrition and Health: Making a Difference to Hunger and Nutrition in the Developing World, *Food and Nutrition Bulletin* 27(2): 167-179.
- Gösterit, A. & Gürel, F. 2005. *Bombusterrestris* (Hymenoptera: Apidae) Arılarının Yayılmasının Ekosistem Üzerine Etkileri, *Uludağ Arıcılık Dergisi*, 5: 115-121.
- Gustavson, J., Cederberg, C., Sonesson, U., Van Otterdijk, R., & Meybeck, A. 2011. *Global Food Losses and Food Waste: Extent, Causes and Prevention*, FAO, Rome, Italy
- Hellmann, J. J. & Sanders, N. J. 2007. The Extent and Future of Global Insect Diversity, In: HESTER R. E. & HARRISON R. M. (Ed.) (2007), *Biodiversity under Threat*, The Royal Society of Chemistry, Cambridge, UK: 33-55.
- IUCN. 2015. *Conservation Successes Overshadowed by More Species Declines-IUCN Red List Update*, http://www.iucn.org/news_hompag/?21561/Conservation-successes-overshadowed-by-more-speciesdeclines—IUCN-Red-List-update (Erişim Tarihi: 25.06.2015)
- Kan, M., Küçükçongar, M., Morgounov, A., Keser, M., Özdemir, F., Muminjanov H. & Qualset, C. O. 2017. Türkiye'de Yerel Buğday Popülasyonlarının Durumu ve Yerel Buğday Üreten Üreticilerin Üretim Kararlarında Etkili Olan Faktörlerin Belirlenmesi, *Gaziosmanpaşa Üniversitesi Ziraat Fakültesi Dergisi*, 34 (2): 54-64.
- Leopold, A. 1949. Thinking Like a Mountain, In: *A Sand County Almanac, and Sketches Here and There*, New York, Oxford University Press: pp. 129-133.
- Lockwood, J.A. 1999. Agriculture and Biodiversity: Finding Our Place in This World, *Agriculture and Human Values* 16: 365-379.

Matheson, A., Buchmann, S.L., O'Toole, C., Westrich, P., & Williams, I. H. 1996. *The Conservation of Bees*, Academic Press, Harcourt Brace, London.

Mawdsley, N.A. & Stork, N. E. 1995. Species Extinctions in Insects: Ecological and Biogeographical Considerations, In: R. Harrington and N.E. Stork, editors. *Insects in a Changing Environment*, Academic Press, London: 321-369.

Maxted, N. & Kell, S. P. 2003. Plant Diversity, Conservation and Land Use, *Biodiversity and Conservation*, © Elsevier Ltd., Volume 1: 25-48.

Munoz-Blanco, J., Von Essen, M. & Hoffmann, A. 2015. Biodiversity for the Present and Future of Humanity: A Suggestion for the SDG Process, *SDG.earthsystemgovernance.org Discussion Paper*. Lund: Earth System Governance Project.

Myers, N. 1993. Biodiversity and the Precautionary Principle, *Ambio*, 22, (2/3): 74-79.

National Agricultural Statistics Services. 1997. *1996 Honey Production Report*, U.S. Department of Agriculture, Washington, D.C.

Natural History Museum. 2015. *Why Conserve Biodiversity?*, <http://internet.nhm.ac.uk/nature-online/biodiversity/why- conserve-biodiversity/index.html> (Erişim Tarihi: 25.06.2015)

Özbek, H. 2002. Arılar ve Doğa, *Uludağ Arıcılık Dergisi*, Ağustos Sayısı: 22-25.

Özberk, F., Karagöz, A., Özberk, İ., Atlı, A. 2016. Buğday Genetik Kaynaklarından Yerel ve Kültür Çeşitlerine; Türkiye'de Buğday ve Ekmek, *Tarla Bitkileri Merkez Araştırma Enstitüsü Dergisi*, 25 (2): 218-233

Pimentel, D., Mcnair, M., Buck, L., Pimentel, M. & Kamil, J. 1997. The Value of Forests to World Food Security, *Human Ecology*, 25: 91-120.

Pinstrup-Andersen, P. 2009. Food Security: Definition and Measurement, *Food Security* 1: 5-7.

Raven, P. R. 1990. The Politics of Preserving Biodiversity, *BioScience* 40, 769-774.

Samant, S.S. & Dhar, U. 1997. Diversity Endemism and Economic Potential of Wild Edible Plants of Indian Himalaya, *International Journal of Sustainable Development and World Ecology*, Volume 4, Issue 3: 179-191.

Scherr, S.J., McNeely, J. A. 2008. Biodiversity Conservation and Agricultural Sustainability: Towards a New Paradigm of 'Ecoagriculture' Landscapes, *Philosophical Transactions of the Royal Society B Biological Sciences*, 363 (1491): 477- 494.

Sunderland, T.C.H. 2011. Food Security: Why is Biodiversity Important?, *International Forestry Review*, 13 (3): 265-274.

Tan, K., Vural, M. & Küçüköyük, M. 1983. An Unusual New Thermopsis from Turkey, *Notes from the Royal Botanic Garden Edinburg*, 40(3): 515-518.

Thrupp, L.A. 2000. Linking Agricultural Biodiversity and Food Security: The Valuable Role of Agrobiodiversity for Sustainable Agriculture, *International Affairs* 76: 265- 281

Tscharntke, T., Cough, Y., Wagner, T. C., Jackson, L., Motzke, I., Perfecto, I., Vandermeer, J. & Whitbread, A. 2012. Global Food Security, Biodiversity Conservation and the Future of Agricultural Intensification, *Biological Conservation*, 151: 53-59.

Tuxill, J. 1999. Appreciating the Benefits of Plant Biodiversity, In: BROWN, L.R., FLAVIN, C., FRENCH, H. and STARKE, L., *State of the World 1999: a Worldwatch Institute Report on Progress toward a Sustainable Society*, W.W. Norton, New York: 96-114.

United Nations Development Programme. 2012. *The Future We Want: Biodiversity and Ecosystems - Driving Sustainable Development*. United Nations Development Programme Biodiversity and Ecosystems Global Framework 2012-2020, New York.

Vural, M., Erdem, O., Ergin, E., Erkol, I. L. 2015. *Baklagillerin Kraliçesi Eber Sarısı-Piyan (Thermopsis turcica) Tür Koruma Eylem Planı*, Orman ve Su İşleri Bakanlığı Doğa Koruma ve Milli Parklar Genel Müdürlüğü.

Wilson, E. O. 1992. *The Diversity of Life*, Belknap Press, Cambridge, Massachusetts.

World Wide Fund for Nature (WWF). *Living Planet Report 2012*, World Wide Fund for Nature, Gland, Switzerland

World Wide Fund for Nature (WWF). *Living Planet Report 2014*, World Wide Fund for Nature, Gland, Switzerland

Yule, J. V., Fournier, R. J. & Hindmarsh, P. I. 2013. Biodiversity, Extinction, and Humanity's Future: The Ecological and Evolutionary Consequences of Human Population and Resource Use, *Humanities*, 2: 147-159.

BORSA İSTANBUL KURUMSAL YÖNETİM ENDEKSİ (XKURY) İLE KORKU ENDEKSİ (CHICAGO BOARD OPTIONS EXCHANGE VOLATILITY INDEX-VIX) ARASINDAKİ İLİŞKİNİN ANALİZİ^{1,2}

DOI NO: 10.5578/jeas.63964

VEYSEL KULA³, ENDER BAYKUT⁴

ÖZET

Bu çalışmada Borsa İstanbul Kurumsal Yönetim Endeksi (XKURY) ile Korku Endeksi (Chicago Board Options Exchange Volatility Index-VIX) arasındaki uzun dönemli ilişki incelenecektir. Kurumsal Yönetim Endeksi'nin hesaplanmaya başladığı tarih olan 31 Ağustos 2007'den 31 Aralık 2015 tarihine kadar olan günlük verileri kapsayan çalışmada Borsa İstanbul Kurumsal Yönetim Endeksi ile Chicago Board Options Exchange Korku Endeksi'ne (VIX Endeksi) ait veriler kullanılmıştır. Endeksler arasındaki uzun dönemli ilişkinin tespiti için ARDL Modeli kullanılmıştır. Araştırmanın sonunda elde edilen bulgulara göre; XKURY ile VIX endeksleri arasında uzun dönemli ilişki tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Borsa İstanbul, Kurumsal Yönetim Endeksi, Korku Endeksi (VIX), ARDL Modeli, Sınır Testi.

JEL Kodları: G19, B26, F65.

ANALYSIS OF THE RELATIONSHIP BETWEEN BIST CORPORATE GOVERNANCE INDEX (XKURY) AND THE FEAR INDEX (CHICAGO BOARD OPTIONS EXCHANGE VOLATILITY INDEX-VIX)

27

ABSTRACT

This paper attempts to examine the long run and the short run interactions of Fear Index (Chicago Board Options Exchange Volatility Index, also called VIX Index) and XKURY Index (Borsa Istanbul Corporate Governance Index). The empirical investigation employed daily data between 31 August 2007 to 31 December 2015, as 31 August 2007 is the starting date of calculating XKURY Index. In this study, it was used daily return data of Borsa Istanbul XKURY Index and Chicago Board Options Exchange VIX Index. The Autoregressive Distributed Lag (ARDL) analytical-cointegration technique is used to capture the dynamics of long-run relationship between the indices. The results of the analysis reveal long run relationship between Fear (VIX) Index and XKURY Index.

Keywords: Borsa Istanbul, Corporate Governance Index, Fear Index (VIX), ARDL Model, Bound Test.

JEL Classification: G19, B26, F65.

¹ Geliş Tarihi: 14.04.2017 - Kabul Tarihi: 30.10.2017.

² Bu makale, Afyon Kocatepe Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri Koordinasyon Birimi tarafından desteklenen 16.KARİYER.13 no'lu proje kapsamında desteklenen ve 2. Uluslararası Saraybosna Sosyal Bilimler Kongresi'nde sunulan "Borsa İstanbul Kurumsal Yönetim Endeksi (XKURY) ile Korku Endeksi (Chicago Board Options Exchange Volatility Index-VIX) Arasındaki İlişkinin Analizi" isimli bildirinin genişletilmiş ve düzeltilmiş halidir.

³ Prof.Dr., Afyon Kocatepe Üniversitesi, İİBF Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümü, kula@aku.edu.tr

⁴ Arş.Gör.Dr., Afyon Kocatepe Üniversitesi, İngilizce İşletme Bölümü, ebaykut@aku.edu.tr

GİRİŞ

Artan küreselleşme ile fiziki malların ülkeler arası dolaşımının yanı sıra sermayenin de ülkeler arası geçişkenliği kolay hale gelmiştir. Genellikle gelişmiş ülkelerden gelişmekte olan ülkelere veya gelişmiş ülkelerden az gelişmiş ülkelere doğru olan bu sermaye akışkanlığı beraberinde finansal entegrasyonu da getirmiştir. Finansal entegrasyonun sağlanması bu aşamada bir ülkede yaşanan veya yaşanması olası krizlerin diğer ülkeleri etkileme düzeylerini de arttırmaktadır. Nitekim 2008 Küresel Finans Krizi sadece çıktığı ülke olan Amerika Bileşik Devletleri'ni değil aynı zamanda finansal entegrasyon içerisinde bulunan tüm ülkeleri dolaylı ve dolaysız olarak etkilemiştir. Volatilité ile ölçümlenen kriz ve olaylardan etkilenme düzeyleri, finansal piyasalar üzerinde olumsuz sonuçlar doğurduğundan, finansal piyasalarda işlem yapan tüm paydaşlar tarafından özellikle de en önemli oyuncu konumunda bulunan yatırımcılar tarafından dikkatli bir şekilde takip edilmektedir.

Günümüzde finansal piyasaların birbirine sıkı şekilde entegre olmasının olumlu tarafları olduğu gibi, olumsuz tarafları da mevcuttur. Buna göre; piyasaya gelen olumlu bir haber sonucu artan getiriler diğer ülke piyasalarını da etkileyerek, etkilenen ülkenin de getirilerini arttırmaktadır. Buna karşın, bir ülkede gözlemlenen olumsuz bir durum diğer ülke piyasalarını da etkilemektedir. Piyasalarda yaşanan bu volatil durum, Volatility Spillover Effects (Volatilité Yayılımı Etkisi) olarak karşımıza çıkmaktadır (Wang, 2007:799). Volatilité yayılımına örnek olabilecek birçok kriz finans literatüründe yerini almıştır. 1930 Büyük Buhran; 1997 Asya Krizi; 1998 Rusya Krizi, 2000'li yıllarda yaşanan şirket skandalları ve son olarak 2007-2008 yılında yaşanan Küresel Finans Krizi, volatilitenin yayılma etkisine örnek olabilecek krizler olarak karşımıza çıkmaktadır. Umutlu, Akdeniz ve Salih'e (2013:1211) göre; portföy yatırımlarında yabancı yatırımcıların getiri kadar göz önünde bulundurduğu bir diğer husus piyasanın volatil olup olmadığıdır. Yatırımcılar piyasanın volatil olduğunu düşünürse, hisse senedi ve tahvil yatırımı yapmak için daha fazla getiri beklentisi içine gireceklerdir. Dolayısıyla menkul kıymet yatırımlarının risk primleri artacak bu durum ise şirketlerin ağırlıklı ortalama sermaye maliyetlerini arttıracaktır. Nihayetinde ise, şirketlerinin riskli hale gelmesinden dolayı piyasa değerlerinin düşeceği öngörülmektedir (Christine, 1982; French, Schwert ve Stambaugh, 1987). Tüm bu sonuçlara ek olarak Stulz'a (1986:333) göre volatilité, hisse senetlerinin sadece maddi değerini değil aynı zamanda yatırımcıların güvenini de erozyona uğratan bir süreçtir.

Finansal piyasalarda volatilité kavramı özellikle 1990'lı yıllardan sonra dikkatli bir şekilde takip edilmeye başlanmıştır. 1993 yılında ise Chicago Borsası tarafından bir volatilité endeksi kurularak, piyasalardaki volatilitenin takip edilmesi amaçlanmıştır. Tam adı "Chicago Board Options Exchange Volatility Index" olan bu endeks finansal piyasalarda genellikle VIX endeksi olarak bilinmektedir. Türkiye'de ise "Korku Endeksi" olarak da isimlendirilen bu endeks, Black ve Scholes'un 1973 yılında Nobel ödüllü çalışmalarının hesaplama tekniğinin gelişmiş versiyonudur. Bu endekse ait hesaplamalar daha sonra Merton'un (1973) katkıları ile günümüzdeki hesaplama tekniğine kavuşmuştur.

Bu çalışmada, VIX endeksi ile Borsa İstanbul Kurumsal Yönetim Endeksi (XKURY) arasında uzun dönemli bir ilişki olup olmadığı araştırılmıştır. XKURY, payları Borsa İstanbul pazarlarında işlem gören ve kurumsal yönetim ilkelerine uyum notu 10 üzerinden en az 7, her bir ana başlık itibarıyla 10 üzerinden en az 6,5 olan şirketlerin fiyat ve getiri performansının ölçülmesi amacıyla oluşturulan bir endekstir (BİST, 2016). Bu endekste, Nisan 2016 tarihi itibarıyla toplam 49 şirket işlem görmektedir. Literatürde XKURY ile volatilité endeksleri arasındaki ilişkiyi inceleyen bir çalışmaya rastlanmamıştır. Bu açıdan mevcut çalışma VIX ve XKURY endekslerinin ilk defa ele alınması ve aralarında uzun dönemli ilişkinin olup olmadığının tespiti açısından özgünlük taşımaktadır.

Çalışmanın ikinci bölümünde VIX endeksi ve XKURY ile ilgili literatür taramasına yer verilmiş daha sonra ise üçüncü bölümünde veri seti, ve uygulanacak yöntemler anlatılmıştır. Dördüncü bölümde ise analizler yapılmış olup, çalışma sonuç ve değerlendirme bölümü ile tamamlanmıştır.

1. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

Volatilité endeksi olan VIX, Chicago Borsası tarafından ilk olarak 1993 yılında hesaplanmaya başlanmıştır. Literatür araştırması sonucunda Türkiye'de VIX ve XKURY endekslerini birlikte ele alan bir çalışmaya rastlanmamak ile beraber VIX Endeksi ile Borsa İstanbul 100 endeksini ele alan sınırlı sayıda çalışmaya rastlanmıştır. VIX Endeksi'ni bağımsız değişken olarak ele alıp hisse senedi getirileri üzerindeki etkisini araştırarak ilk çalışma Korkmaz ve Çelik (2009) tarafından yapılmıştır. 2004 yılından 2009 yılına kadar olan günlük veri setini kullanan yazarlar, 15 ülkenin hisse senedi getirileri ile VIX Endeksi'nin getirileri arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. GRJ-GARCH modelinin kullanıldığı çalışmanın sonuçlarına göre; incelemeye konu olan 15 ülkenin 11 tanesinin hisse senedi getirileri ile VIX endeksi

arasında istatistiksel olarak anlamlı ilişkiler tespit edilmiştir. Türkiye'nin de aralarında bulunduğu bu 11 ülkede, VIX Endeks değerinin artması sonucu hisse senedi getirilerinde düşüş; tersi durumda ise hisse senedi getirilerinde artışlar tespit edilmiştir. VIX Endeksi'ni "Zımnı Volatilité" olarak isimlendiren Kaya (2015) ise bu endeks ile BİST-100 endeksi arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Günlük verilerin kullanıldığı çalışmada veri seti dönemi olarak ise 2009-2013 arası yıllar ele alınmıştır. Johansen-Juselius eşbütünleşme testi ve vektör hata düzeltme modelinin kullanıldığı çalışmanın sonuçlarına göre; VIX Endeksi ile BİST-100 Endeksi arasında eşbütünleşme olduğu ve VIX Endeksi'nin BİST-100 Endeksi'ni etkilediği tespit edilmiştir. VIX Endeksi'ni değişken olarak ele alıp, Borsa İstanbul ile arasındaki ilişkiyi inceleyen bir diğer çalışma ise Balçılar ve Demirer (2015) tarafından yapılmıştır. Markow-Switching modelinin kullanıldığı çalışmada, BİST-100 Endeksi ile VIX Endeksi arasındaki ilişki analiz edilmiştir. Çalışmadan elde edilen sonuçlara göre; VIX Endeksi ile BİST-100 Endeksi arasında ilişki tespit edilmiş olup, BİST-100 Endeksi'nin getirilerinin takibi için VIX Endeks değerlerinin takip edilmesi gerektiği ortaya çıkmıştır.

Kaya ve Çoşkun (2015) tarafından yapılan çalışmada ise VIX Endeksi'nin, BİST-100 Endeksi üzerindeki etkisi Granger Nedensellik ve regresyon analizleri ile ortaya çıkarılmaya çalışılmıştır. 1995-2014 arası döneme ilişkin günlük verilerin kullanıldığı çalışmada, VIX Endeksi'nden BİST-100 Endeksi'ne doğru istatistiksel olarak anlamlı bir nedensellik tespit edilmiştir. Yazarların elde ettiği bir diğer bulguya göre ise VIX Endeksi, BİST-100 Endeksi'ni negatif yönde etkilemektedir.

VIX Endeksi ele alan ve Kaya vd. (2015) tarafından yapılan çalışmada ise, VIX Endeksi, OECD ülke borsaları üzerindeki etkisi ARDL modeli ile sınanmıştır. Türkiye'nin de aralarında bulunduğu toplam 34 farklı ülkenin 1995-2014 arası döneme ilişkin menkul kıymet borsası verileri ile VIX kapanış değerlerinin kullanıldığı çalışmada, VIX Endeksi ile incelemeye konu olan borsaların eşbütünleşik olduğu ortaya çıkmıştır. Ayrıca elde edilen bir başka sonuca göre, VIX Endeksi ile menkul kıymet borsaları arasında uzun dönemli ilişki mevcuttur.

VIX Endeksi'ni değişken olarak ele alan diğer çalışmalara bakıldığında ise Erdoğan ve Baykut (2016), Borsa İstanbul Banka Endeksi (XBANK) ile VIX ve MOVE endeksleri arasındaki ilişkiyi inceledikleri görülmüştür. Yazarların elde ettikleri bulgulara göre, XBANK Endeksi ile VIX ve MOVE endeksleri arasında uzun dönemli bir ilişki söz konusu değilken, VIX Endeksi'nden XBANK Endeksi'ne doğru bir nedensellik elde edilmiştir.

Ekşi (2011) tarafından yapılan çalışmada ise, banka kredileri ile güven faktörü arasındaki ilişki eşbütünleşme ve hata düzeltme modeli yardımıyla açıklanmaya çalışılmıştır. Güven faktörüne etki eden güven endeksinin hesaplanmasında VIX Endeksi'ne ilişkin verileri kullanan yazarın elde ettiği sonuçlara göre, VIX Endeksi'nden banka kredilerine doğru herhangi bir nedenselliğe rastlanmamıştır. Güven endeksinin ele alan bir başka çalışmada ise BİST-100 Endeksi ile VIX Endeksi getirileri analiz kapsamında ele alınmıştır. Köse ve Akkaya (2016) tarafından yapılan bu çalışmada, BİST-100 ve VIX Endeksi arasındaki nedensellik ilişkisi ele alınmış ve çalışma sonucunda istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir.

Türkiye'de VIX Endeksi'nin sınırlı sayıda çalışmada kullanılmasına karşın yurtdışında VIX Endeksi ile hisse senedi piyasaları volatilitelerini ölçmeye çalışan birçok çalışma göze çarpmaktadır. Fleming, Ostdiek ve Whaley (1995); Chung ve Chen (1997); Whaley (2000); Dash ve Moran (2005); Corrado ve Miller (2005); Ting (2007); Nosmann ve Wilhelmsson (2009); Whaley (2009); Sarwar (2012); Kumar (2012); Esqueda, Luo ve Jackson (2013); Hao ve Zhang (2013); Neng (2013); Kliger ve Kudryavtsev (2013); Fernandes, Medeiros ve Scharth (2014); Shaikh ve Padhi (2014) tarafından yapılan çalışmalarda VIX Endeksi'nin hisse senedi getirileri üzerine olan etkileri araştırılmış ve genel olarak VIX Endeksi'nin artması ile hisse senedi getirilerinde düşüşler tespit edilmiştir.

Literatür taramasından da görüleceği üzere XKURY Endeksi ile VIX Endeksi'ni ele alan herhangi bir çalışmaya rastlanılmamıştır. Fama (1970) tarafından ifade edilen "Etkin Piyasalar Hipotezi"ne göre şeffaflığa önem veren şirketlerin volatiliteden etkilenme düzeylerinin diğer şirketlere nazaran daha düşük olması beklenmektedir. İncelemeye konu olan XKURY Endeksi'nde yer alan şirketler, kurumsal yönetim derecelendirmesine tabi olduğundan diğer endekslerde işlem gören şirketlere göre daha şeffaf bir yönetim sergilediklerinden volatilité göstergelerinden daha az etkilenmesi beklenmektedir. Zımnı volatilité olarak da isimlendirilen VIX Endeksi ile XKURY Endeksi arasındaki ilişkinin uzun ve kısa dönemli olarak ele alınması, çalışmanın literatüre özgün katkısı olmasının yanında, XKURY Endeksi'ne yatırım yapmayı planlayan yatırımcılar için de yatırım zamanlaması için öneriler sunacaktır.

Çalışmanın izleyen bölümünde, analizlerde kullanılan veri seti ve ekonometrik yöntemle ilişkin bilgilere yer verilmiştir. Sonrasında ise analiz bulguları yorumlanıp, sonuç bölümü ile çalışma tamamlanmıştır.

2. VERİ VE METODOLOJİ

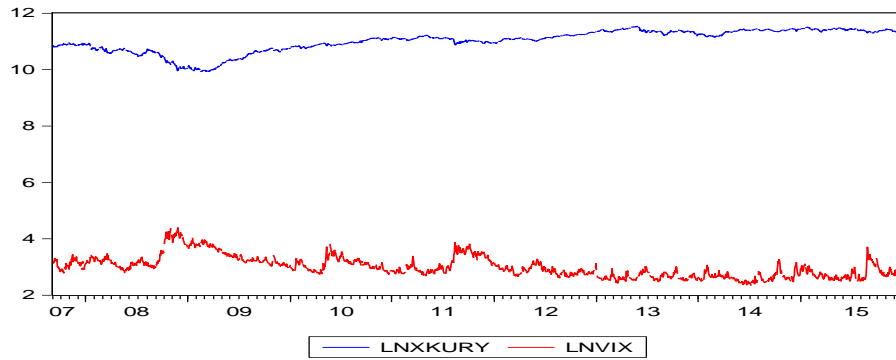
2.1. Veri Seti

Bu çalışma, VIX Endeksi'nin XKURY Endeksi üzerine olan etkisini araştırmaktadır. Bu amaçla Kurumsal Yönetim Endeksi'nin (XKURY) hesaplanmaya başladığı tarih olan 30 Ağustos 2007 tarihi baz alınarak günlük veriler üzerinden analizler yapılmıştır. XKURY Endeksi'ne ait veriler Borsa İstanbul'dan temin edilmiş iken; VIX Endeksi'ne ait verilere ise yahoo.finance ve Bloomberg Terminal veri tabanlarından ulaşılmıştır. Analizlere başlamadan önce her iki

endeks arasında gün uyumlaştırması yapılmıştır. Buna göre; Borsa İstanbul'un hesaplanmadığı gün VIX Endeks değeri; VIX Endeksi değerinin hesaplanmadığı gün ise Borsa İstanbul değeri hesaplamalara dâhil edilmemiştir. Bu yolla 30.08.2007-31.12.2015 tarihleri arasında eşit sayıda veri setine sahip olunmuş ve toplamda 2013 adet günlük veri seti ile analizler yapılmıştır.

Şekil 1'de analize konu olan VIX Endeksi ile XKURY Endeksi'nin, incelenen döneme (30.08.2007-31.12.2015) ait günlük getirilerinin grafiksel gösterimi yer almaktadır.

Şekil 1: XKURY ve VIX Endekslerinin 2007-2015 Yılları Arasında Logaritması Alınmış Günlük Değerleri



Doğal logaritması alınan her iki endeks incelendiğinde; küresel finans krizinin etkili olduğu 2008-2009 yıllarına ait dönemde volatilité endeksi olan VIX Endeksi'nin arttığı, XKURY endeksinin ise düşüşler gösterdiği tespit edilmektedir. Ortaya çıkan bu durum finans teorisi açısından da beklenen bir durumdur. Piyasada volatilitenin artması sonucu risk artmakta ve yatırımcıların güveni azalmaktadır. Nihai sonuç olarak ise endeks getirilerinde önemli düşüşler gözlenmektedir.

Çalışmada VIX ve XKURY endeksleri arasındaki ilişki incelendiğinden, literatürde zaman serileri analizlerinde sıkça başvurulan yöntemlerden olan ARDL/Sınır Test yöntemi ele alınmıştır. Bu yöntem ile incelenen endeksler arasında uzun dönemde bir ilişki olup olmadığı ortaya çıkarılmaya çalışılmıştır.

2.2. Birim Kök Testleri

Klasik eşbütünlüşme testleri olarak isimlendirilen Engle- Granger ve Johansen eşbütünlüşme analizlerinde kullanılan verilerin aynı dereceden durağan olmaları gerekmektedir. Bu koşulun ihlal edilmesi durumunda ise sahte regresyon sorunu ile karşılaşılabilir. Bu amaçla, çalışmada ilk önce üzerinde çalışılan verilerin durağan olup olmadıkları test edilmiştir. Verilerin durağanlık analizleri literatürde yaygınca kullanılan Genelleştirilmiş Dickey Fuller (ADF) ve Phillips-

Perron (PP) testleri ile yapılmıştır. Gerek Genelleştirilmiş Dickey Fuller (ADF) analizi gerekse Phillips-Perron (PP) analizi serilerin hangi türden trend içerdiğini test etmektedir. Eğer seri, deterministik sürece sahipse trendden arındırılmakta, stokastik sürece sahip ise fark alınarak durağanlaştırılmaktadır (Erdoğan ve Bozkurt, 2008).

2.3. Eşbütünlüşme Analizi

1987 yılında Engle ve Granger tarafından geliştirilen eşbütünlüşme testi, düzeyde durağan olmayan serilerin uzun dönemde birlikte hareket edip etmediklerini ortaya çıkarmayı amaçlayan bir analizdir. Yapılan analizler sonucunda eğer seriler arasında bir eşbütünlüşme tespit edilmiş ise yani uzun dönemde serilerin birlikte hareket ettiği tespit edilmişse, düzey değerleriyle yapılacak olan analizlerde sahte regresyon problemi ile karşılaşılacaktır. Ancak eşbütünlüşme analizlerinde ele alınan temel varsayıma bakıldığında hem Engle-Granger hem Johansen eşbütünlüşme testleri serilerin düzeyde durağan olmamasını ve tüm serilerin aynı dereceden fark alındığında durağan hale gelmesini gerektirmektedir. Çalışmada analize konu olan seriler ise (XKURY ve VIX) farklı düzeylerde durağan olarak tespit edilmişlerdir. Bu durum ise Engle-Granger ve Johansen eşbütünlüşme testlerinin kullanımını mümkün kılmamaktadır. Bu şartlarda, 2001 yılında

Pesaran vd. tarafından geliştirilen sınır testi yaklaşımı kullanılabilir. Bu yaklaşıma göre; serilerin hangi düzeyde durağan olduklarına bakılmaksızın, incelenen veri setleri arasında bir eşbütünleşme olup olmadığı tespit edilmeye çalışılmaktadır.

2.4. ARDL/Sınır Testi

Değişkenler arasında uzun dönemli ilişkinin tespit edilmesi için kullanılan klasik eşbütünleşme testlerinin (Engle-Granger; Johansen) aynı dereceden durağan olmaları kısıtı tüm veri setlerinde sağlanamaması, araştırmacılar için bir sorun teşkil etmekte idi. Buna yönelik olarak Pesaran vd. 1996 yılında ARDL modelini önermişlerdir. Daha sonra 1997, 1998, 1999 ve 2001 yıllarında Pesaran vd. tarafından yapılan çalışmalar ile geliştirilen bu model, klasik eşbütünleşme testlerinin aksine, serilerin aynı dereceden durağan olma koşuluna ihtiyaç duymamaktadır. Temel olarak en küçük kareler yöntemine dayanan bu model, analiz öncesinde birim kök testi sınamasına da ihtiyaç duymamaktadır.

Pesaran ve Shin (1999) ve Pesaran, Shin ve Smith (2001) tarafından geliştirilen ve Sınır Testi (Bound Test) olarak da isimlendirilen ARDL modelinin klasik eşbütünleşme testlerine nazaran birtakım avantajları söz konusudur. Bu avantajlardan ilki ve en önemlisi, değişkenlerin $I(2)$ olmamak koşuluyla $I(0)$ ve $I(1)$ düzey derecelerinin karışımlarından oluştuğu durumlarda uygulanabilmesidir. Modelin ikinci avantajı ise geleneksel yöntemlerdeki sistem denklemleri yerine uygulama ve yorumlama kolaylığı veren tek-denklemler şeklinde kurgulanmasıdır. Üçüncüsü, bu tekli denklemde değişik değişkenler için farklı optimal gecikme uzunlukları tayin edilmesine olanak vermesidir. Modelin bir diğer önemli avantajı da küçük örneklerde dahi uygulanabilmesidir (Çağlayan, 2006; Paudel ve Jayanthakumaran, 2009; Kamaruddin ve Jusoff, 2009).

VIX endeksinin XKURY endeksi üzerindeki etkisini araştırmak için ARDL/Sınır testi yaklaşımının kullanılmasının nedeni analizde kullanılan değişkenlerin aynı düzeyde durağan olmamasının yanında hiç bir değişkenin de ikinci dereceden durağan $I(2)$ olmamasıdır.

ARDL/Sınır Testi yaklaşımının ilk aşamasında öncelikle kısıtlanmamış hata düzeltme modeli

(unrestricted error correction model) kurulur. Bu model çalışmamızda kullanılan değişkenler için aşağıdaki gibidir:

$$\Delta LKURY_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^m \beta_{1i} \Delta LKURY_{t-i} + \sum_{i=0}^m \beta_{2i} \Delta LVIX_{t-i} + \beta_3 LKURY_{t-1} + \beta_4 LVIX_{t-1} + \varepsilon_t \quad (1)$$

Δ : fark operatörünü, m : optimum gecikme uzunluğunu ve ε_t : hata terimini ve diğer değişkenler çalışmada kullanılan değişkenlerin kısaltmalarını ifade etmektedir.

Değişkenler arasında eşbütünleşim ilişkisinin varlığını test etmek için (1) numaralı denklemde gecikme uzunluğu m belirlendikten sonra F test istatistiğine dayanan sınır testi uygulanır. Burada,

$$H_0: \beta_1 = \beta_2 = \beta_3 = 0$$

sıfır hipotezi değişkenler arasında eşbütünleşme olmadığını ifade etmektedir. Hesaplanan F test istatistik değeri, Pesaran, Shin ve Smith (2001)'deki tablo alt ve üst kritik değerleri ile karşılaştırılır.

Hesaplanan F test istatistik değeri, alt kritik değerden küçük ise eşbütünleşme olmadığını söyleyen sıfır hipotezi red edilemez. F test istatistik değeri, üst kritik değerden büyük ise sıfır hipotezi red edilir ki; bu da eşbütünleşme olduğu anlamına gelmektedir. Eğer hesaplanan F testi değeri, alt ve üst kritik değerlerin arasında kalır ise; bu durumda eşbütünleşmenin olup olmadığına dair kesin bir bilgiye ulaşılamamakta ve yorum yapılamamaktadır.

Analizler sonucunda incelenen seriler arasında eşbütünleşme olduğu tespit edilmiş ise, bir sonraki aşama olarak uzun dönem katsayılarının tahminine yönelik analizler yapılmaya başlanır.

Uzun dönemli ilişkiyi ortaya koyan katsayıların hesaplanmasından sonra modelin diagnostik testlerine bakılıp, kurulan modelin uygun olup olmadığı kontrol edilir. Son aşama olarak ise CUSUM testi uygulanarak, uzun dönemli ilişkinin varlığı grafiksel olarak da ortaya konulmaya çalışılır.

3. ANALİZ VE BULGULAR

Çalışmanın ilk aşamasında serilerin betimleyici istatistikleri ele alınmıştır. 31.08.2007-31.12.2015 arası dönemi kapsayan toplam 203 günlük verinin kullanıldığı çalışmaya ait betimleyici istatistikler aşağıdaki Tablo 1'de yer almaktadır.

Tablo 1. Betimleyici İstatistikler

	LVIX	LNKURY
Ortalama	2.996364	11.01772
Medyan	2.924773	11.09746
Maksimum	4.392719	11.54396
Minimum	2.334084	9.927446
Standart Sapma	0.374449	0.386109
Skewness	0.944962	-0.999589
Kurtosis	3.748699	3.380389
Jarque-Bera	346.6018	347.3607
Anlamlılık	0.000000	0.000000

Tablo 1’de de yer aldığı üzere XKURY Endeksi’nin ilgili dönemde sahip olduğu ortalaması 11.01, standart sapması 0.38’dir. Ayrıca serinin Kurtosis değeri (basıklık katsayısı) 3.38 olarak tespit edilmiş olup bu değer 3’ün üzerinde olduğu için normalden daha dik bir seri olarak karşımıza çıkmaktadır. Serinin çarpıklığını gösteren Skewness katsayısı ise -0.99 olarak tespit edilmiş olup, bu değerde sıfırdan küçük olduğu için serinin sola çarpık ve sağ kuyruğunun daha uzun olduğunu göstermektedir. Son olarak XKURY serisinin tanımlayıcı istatistiki değeri olarak Jarque-Bera katsayısına bakılmıştır. Serinin normal dağılıp dağılmadığını gösteren bu istatistiki değere göre eğer serinin χ^2 değeri 5.99’dan büyükse normal dağılım olduğunu varsayan H_0 hipotezi reddedilecek ve serinin normal dağılmadığı ortaya çıkacaktır. Serimizde elde edilen değer 347.36 olarak tespit edilmiş ve bu değer kritik değerden yüksek olduğu için serinin normal dağılmadığını ortaya çıkmıştır. Dolayısıyla XKURY serisi, normal dağılmayan, sola çarpık ve dik bir seri olarak tespit edilmiştir.

VIX endeksine ait serinin tanımlayıcı istatistiklerine bakıldığında ise, serinin 2.99 ortalama değere sahip olduğu ve standart sapmasının 0.37 olarak tespit edildiği

görülmektedir. Serinin Skewness katsayısı 0.94 olarak hesaplanmış ve bu durum serinin sağa çarpık olduğunu ve sol kuyruğunun daha uzun olduğunu göstermektedir. Kurtosis katsayısı ise 3.74 olarak hesaplanmıştır. Bu değeri 3’ten yüksek olduğu için seri dik bir seri olarak karşımıza çıkmaktadır. Serinin normal dağılıp dağılmadığına baktığımızda ise Jarque-Bera testi sonucuna göre elde edilen 346.60 değeri, serinin normal dağılmadığını göstermektedir. Bu sonuca göre ise VIX Endeksi normal dağılmayan, dik ve sağa çarpık bir seri olarak karşımıza çıkmaktadır.

Çalışmada tanınal istatistikler ele alındıktan sonra durağanlık analizleri yapılmıştır. Literatürde yaygınca kullanılan ADF ve PP birim kök testleri yapılarak, serilerin birim kök içerip içermediği tespit edilmeye çalışılmıştır. Birim kök testi sonuçlarına Tablo 2’de yer verilmiştir.

Yapılan ADF ve PP birim kök testi sonuçlarına göre, analize konu olan iki endeksten bağımlı değişken olarak ele alınan XKURY Endeksi birinci farkta durağan hale gelmekte iken; bağımsız değişken olarak ele alınan VIX endeksi düzeyde durağan olarak tespit edilmiştir. Yani LKURY değişkeni $I(1)$ iken LVIX değişkeni $I(0)$, dir.

Tablo 2. ADF ve PP Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	ADF			PP		
	Düzye	Birinci Fark	Karar	Düzye	Birinci Fark	Karar
LXKURY	-2.00 (0.59)	-42.11 (0.00)	$I(1)$	-2.03 (0.58)	-42.16 (0.00)	$I(1)$
LVIX	-4.13 (0.00)	-48,64 (0.00)	$I(0)$	-3.79 (0.00)	-53.92 (0.00)	$I(0)$

Açıklama: Parantez içindeki değerler olasılık değerlerini göstermektedir. ADF testi için Schwarz Bilgi Kriteri (SIC) kullanılarak, maksimum gecikme uzunluğu 12 olarak belirlenmiştir. PP testi için Newey-West bant genişliği kullanılmıştır.

Dolayısıyla incelenen iki endeks aynı düzeyde durağan değildir. Bu sonuç ise Engle-Granger ve Johansen eşbütünlük testlerinin kullanımına olanak sağlamamaktadır. Bunun nedeni klasik eşbütünlük testleri olarak isimlendirilen her iki modelin de eşbütünlük testi için serilerin aynı dereleden fark ile analize imkân sağlamasıdır. Dolayısıyla çalışmada elde edilen LXKURY

değişkeni $I(1)$, LVIX değişkeni $I(0)$ sonucu çalışmada 1997 yılında Pesaran ve Shin tarafından ortaya konan ve 2001 yılında Pesaran vd. tarafından geliştirilen ARDL (Autoregressive Distributed Lag) modelinin kullanımını zorunlu kılmıştır. Bu model (ARDL) analizde kullanılan serilerin birim kök içerip içermedikleri bilgisine gerek kalmadan kullanılan bir yöntemdir.

Sınır Testi (Bound Test) olarak da bilinen ARDL modelinde serilerin birinin $I(0)$ değerinin ise $I(1)$ olması analize olanak sağlamak ve incelenen seriler arasında bir eşbütünlüşme ilişkisinin olup olmadığını ortaya çıkarmaktadır.

Endeksler arasında olası uzun dönemli ilişkinin varlığının sınanmasında kullanılacak olan Sınır Testinin uygulanması için öncelikle kısıtlanmamış hata düzeltme modeli (unrestricted error correction model) kurulur. Bu amaçla model seçme kriteri, Akaike Information Criteria (AIC) seçilerek elde edilen otoregresif gecikmesi dağıtılmış model aşağıdaki Tablo 3'te verilmiştir.

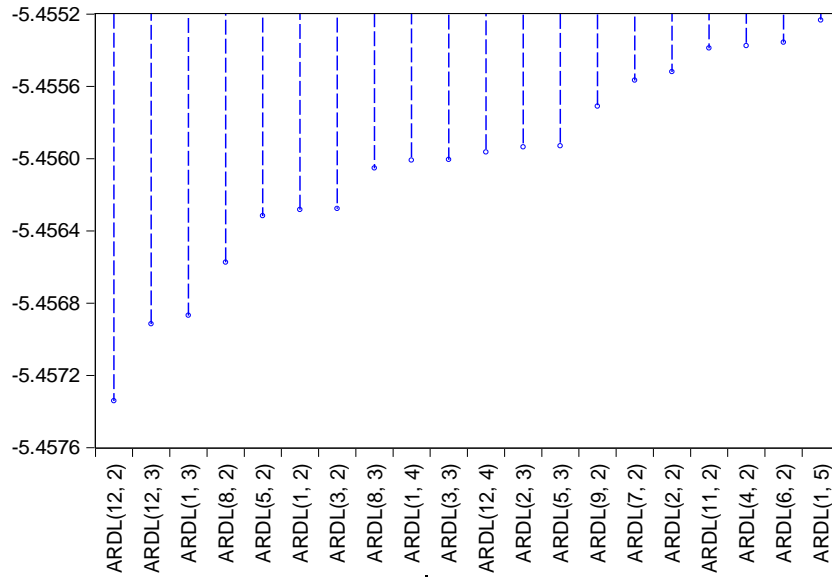
Tablo 3. ARDL(12,2) Modelinin Tahmin Sonuçları

Değişken	Katsayı	Std. Hata	t – İstatistiği	Olasılık
C	0.087935	0.023162	3.796555	0.0002
LNKKURY(-1)	1.002397	0.022106	45.34422	0.0000
LNKKURY(-2)	0.031049	0.031443	0.987461	0.3235
LNKKURY(-3)	-0.046905	0.030434	-1.541211	0.1234
LNKKURY(-4)	-0.029119	0.030442	-0.956537	0.3389
LNKKURY(-5)	0.047886	0.030427	1.573815	0.1157
LNKKURY(-6)	-0.040364	0.030444	-1.325849	0.1850
LNKKURY(-7)	-0.011519	0.030441	-0.378396	0.7052
LNKKURY(-8)	0.050133	0.030425	1.647763	0.0996
LNKKURY(-9)	-0.004322	0.030448	-0.141950	0.8871
LNKKURY(-10)	0.029323	0.030445	0.963147	0.3356
LNKKURY(-11)	0.016187	0.030445	0.531691	0.5950
LNKKURY(-12)	-0.050860	0.020991	-2.422951	0.0155
LVIX	-0.074558	0.004823	-15.45885	0.0000
LVIX(-1)	0.030436	0.006655	4.573102	0.0000
LVIX(-2)	0.037331	0.005067	7.367373	0.0000

Tablo 3'teki sonuçlara göre LXXKURY endeksinin bağımlı değişken olarak tahmin edildiği otoregresif gecikmesi dağıtılmış model ARDL(12,2)'dir. Bu model, LXXKURY değişkenin oniki dönem geçmiş değerleri ile LVIX değişkenin mevcut değerlerine ilave olarak bu değişkenin iki dönem geçmiş değerleri ile açıklanmakta olduğunu ifade etmektedir. Diğer olası modeller içinde en küçük AIC değerine sahip olduğu için ARDL (12,2) modeli tercih edilmiştir. Tüm muhtemel modeller içinde en düşük AIC değerleri olan 20 model Şekil 2'de verilmiştir.

Elde edilen ARDL(12,2) modelinin hata terimlerinin otokorelasyon probleminin olmaması önemlidir. Aksi takdirde, bağımlı değişken LXXKURY'nin gecikmiş değerleri açıklayıcı değişken olarak modelde yer aldığından modelden elde edilen parametre tahminleri tutarlı olmayacaktır. Modele ait hata terimlerinin otokorelasyon problemi olup olmadığı Breusch-Godfrey LM testi yardımıyla araştırılmıştır. Test sonucuna göre otokorelasyon probleminin bulunmadığı tespit edilmiştir.

Şekil 2: En Düşük Akaike Bilgi Kriterine Sahip 20 Model



Modelinin hata terimlerinin otokorelasyon problemi olmadığını belirlenmesinin ardından

Sınır Testi uygulamasına geçilir. ARDL (12,2) modeli temel alınarak elde edilen Sınır Testi sonuçları aşağıda Tablo 3'te verilmiştir.

Tablo 4. Sınır Testi Sonuçları

k	F - istatistiği	%1 Anlamlılık Düzeyinde Kritik Değerler		%2.5 Anlamlılık Düzeyinde Kritik Değerler		%5 Anlamlılık Düzeyinde Kritik Değerler		%10 Anlamlılık Düzeyinde Kritik Değerler	
		Alt Sınır	Üst Sınır	Alt Sınır	Üst Sınır	Alt Sınır	Üst Sınır	Alt Sınır	Üst Sınır
1	5.19	4.94	5.58	4.18	4.79	3.62	4.16	3.02	3.51

34

Açıklama: k (1) nolu modelde yer alan bağımsız değişkenlerin sayısını göstermektedir.

Tablo 4, ARDL (12,2) modelinin tahmin edilmesinin ardından hesaplanan F istatistiği ile Pesaran vd. (2001)'den alınan %1, %2,5, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerinde kritik değerleri göstermektedir. Sınır Testi için F istatistiğinin 5.19 olduğu görülmektedir. Bu değer %1 anlamlılık düzeyindeki üst ve alt sınır arasında olduğundan kesin olarak uzun dönemli ilişki olup olmadığına kararının verilmesine olanak sağlamamaktadır. %2,5 ve üstü anlamlılık düzeylerine bakıldığında ise; F - istatistiğinin üst değerden daha yüksek olduğu tespit edilmektedir. Bu durum ise %2,5 anlamlılık düzeyinde seriler arasında uzun dönemli bir ilişki olduğunu göstermektedir. Sosyal bilimlerde genel olarak %5 anlamlılık düzeyinin kabul edildiğinde; bu sonuca göre

“değişkenler arasında uzun dönem ilişkisi (eşbütünlük) yoktur” sıfır hipotezini reddetmek %5 anlamlılık düzeyinde mümkün olmaktadır.

XKURY ve VIX endeksleri arasında ortaya çıkan uzun dönem ilişkisine ait analizlerde ortaya çıkan sonuçlara göre, endekslerin ilişkisini gösteren koentegrasyon denklemi;

$$Cointeq = LN XKURY - (-1,1106 * LN VIX + 14,3821)$$

olarak tespit edilmiştir. Bağımlı değişken olarak XKURY Endeksi'nin bağımsız değişken olarak ise VIX Endeksi'nin kullanıldığı modele ilişkin endeksler arası etkileşimi gösteren katsayılar ve ilişkinin istatistiksel olarak anlamlı olup olmadığını gösteren istatistikler ise aşağıdaki Tablo 5'te gösterilmiştir

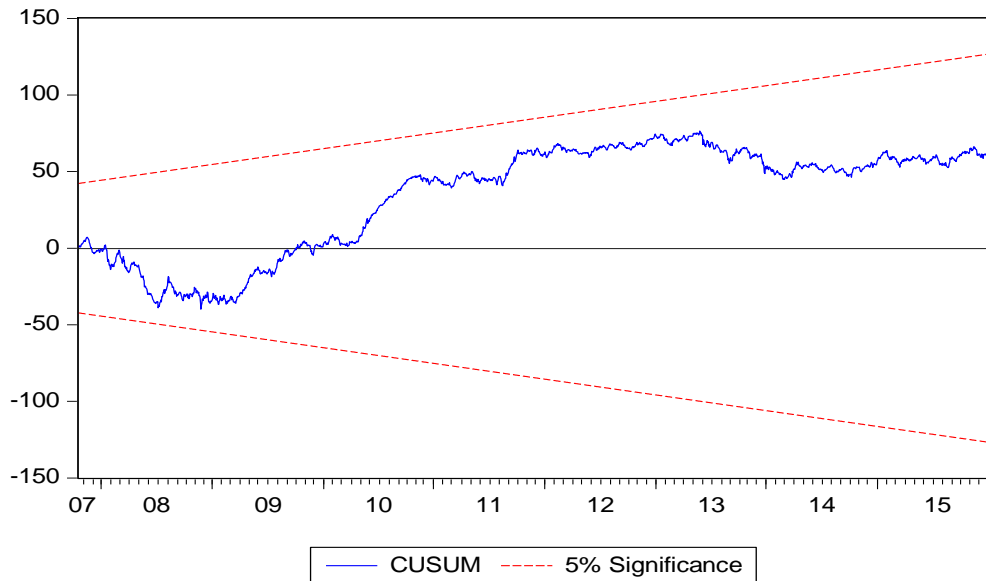
Tablo 5. Uzun Dönem İlişkisi Katsayıları

Değişken	Katsayı	Std. Hata	t - İstatistiği	Olasılık
LN VIX	-1.110638	0.169439	-6.554775	0.0000
C	14.382064	0.514816	27.936314	0.0000

Sınır Testi sonucunda %2.5 anlamlılık düzeyinde ortaya çıkan uzun dönem ilişkisinin teyidi amacıyla serilere ait QUSUM Testi de yapılmıştır.

Diagnostik testler Recursive (standartlaştırılmış tekrarlanan kalıntılara uygulanan) bölümünden QUSUM Testi sonunda ortaya çıkan grafik ise aşağıdaki Şekil 3'te yer almaktadır.

Şekil 3: CUSUM Testi Grafiği



Şekil 3'ten de görüleceği üzere %5 anlamlılık düzeyinde seriyeye istatistiksel değerler CUSUM Testi sonucunda kritik değerlerin arasında yer almaktadır. XKURY Endeksi'nin açıklanması için tahmin edilen modelin katsayılarının istikrarlı olduğu ve ARDL Sınır Testi sonuçlarıyla birlikte değerlendirildiğinde incelenen VIX ve XKURY endeksleri arasında uzun dönemli bir ilişkinin olduğu ortaya çıkmıştır.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Bu çalışmada, derecelendirme notu olarak XKURY Endeksi'nde işlem gören şirketler ile VIX Endeksi arasındaki ilişki incelenmiştir. Daha sonra serilerin logaritması alınarak durağanlık analizleri yapılmıştır. Genelleştirilmiş Dickey Fuller (ADF) ve Phillips ve Perron (PP) birim kök testleri sonucunda LVIX Endeksi düzeyde durağan iken LXXKURY Endeksi birinci farkta durağan hale gelmiştir. Ortaya çıkan bu durumdan dolayı ARDL modelinin kullanımı gerekli olmuştur. Literatür taramasında da yer aldığı üzere, şimdiye kadar yapılan çalışmaların önemli bir bölümünde (Whaley, 2000; Ting, 2007; Whaley, 2009; Sarwar, 2012; Kumar, 2012; Shaikh ve Padhi, 2014) VIX endeksi ile incelenen endeksler arasında ilişki tespit edilmiştir. XKURY ile VIX endeksleri arasında anlamlı bir uzun dönem ilişkisi tespit edilmiştir. Mevcut analiz sonucunda ortaya çıkan ilişki literatür ile paralellik arz etmektedir. Dolayısıyla VIX Endeksi'nin yükselişe geçmeye başladığı dönemde XKURY Endeksi düşüş trendine girdiği saptanmıştır.

XKURY ile VIX endeksleri arasında elde edilen uzun dönemli ilişki sermaye akışkanlığının artması ile sağlanan finansal entegrasyonun ülkelerin birbirilerine karşı daha bağımlı hale geldiğini ortaya koymaktadır. Bu duruma göre, küresel ölçekli gelişmeler sadece belli ülkeleri değil aynı zamanda entegrasyon sağlanan ülkeleri de etkileyebilmektedir.

Korku Endeksi olarak da bilinen VIX Endeksi'nin artması piyasa yatırımcıların risk algılarının artmasını, azalması ise yatırımcıların ileriye dönük olarak daha iyimser olduklarını göstermektedir. Bu açıdan finansal piyasalarda yatırım yapan gerek kurumsal gerekse bireysel yatırımcıların, VIX Endeksi verilerine göre yatırımlarını realize etmeleri gerekmektedir. Riski seven yatırımcıların, VIX Endeksi'nin artış gösterdiği dönemde, riskten kaçan yatırımcıların ise VIX Endeksi'nin düşmeye başladığı dönemde yatırım yapmaları bu açıdan yatırımcılara önerilmektedir. Böylelikle yatırımcıların daha fazla kazanç ve daha düşük zarar ile karşılaşma ihtimalleri de olasılık dâhilinde artacaktır. VIX Endeksi'nin küresel volatilité göstergesi olarak ele alınması durumunda, bankalarında özellikle merkez bankası ve piyasayı yönlendiren büyük bankaların faiz ile ilgili karar aşamalarında VIX Endeksi verilerini kullanmaları önerilmektedir. VIX Endeksi'nin öncü gösterge olarak ele alınması durumunda, bankaların endeksin yükselmeye veya düşmeye başladığı dönemlerde uygulayacakları/alacakları kararlar finansal piyasalar üzerinde de önemli ölçüde etkiler oluşturacaktır.

KAYNAKÇA

- Balcılar, M. ve Demirer, R. 2015. Impact of Global Shocks and Volatility on Herd Behavior in an Emerging Market: Evidence from Borsa Istanbul, *Emerging Markets Finance and Trade Review*. 51, 1-20.
- Black, F. and Scholes, M. 1973. The pricing of options and corporate liabilities. *Journal of Political Economy*. 81(3), 637-654.
- Borsa İstanbul Kurumsal Yönetim Endeksi, XKURY. 2016. <http://www.borsaistanbul.com/endeksler/bist-pay-endeksleri/kurumsal-yonetim-endeksi>.
- Christie, A.A. 1982. The stochastic behavior of common stock variances: value, leverage, and interest rate effects. *Journal of Financial Economics*. 10, 407-432.
- Chung, T.Y. and Chen, D.M. 1997. On the Distribution of CBOE Option Trade Prices Occurring Between Consecutive Stock Trades. *Review of Quantitative Finance and Accounting*. 9(3), 269-288.
- Corrado, C. J. and Miller, T. W. 2005. The forecast quality of CBOE implied volatility indexes. *Journal of Futures Markets*. 25(4), 339-373.
- Çağlayan, E. 2006 Enflasyon, Faiz Oranı ve Büyümenin Yurtiçi Tasarruflar Üzerindeki Etkileri, Marmara Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi, Cilt:XXI, Sayı:1.
- Dash, S. and Moran, M.T. 2005. VIX as a companion of hedge fund portfolios. *The Journal of Alternative Investments*. 8, 75-82.
- Dickey, D. A. and Fuller W. A. 1981. Likelihood Ratio Statistics for Autoregressive Time Series with a Unit Root, *Econometrica*, 49(4), 1057-1072.
- Dickey, D. A. and Fuller, W. A. 1979. Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series With a Unit Root, *Journal of the American Statistical Association*, 74(366), 427-431.
- Ekşi, İ.H. 2011. Firmaların Banka Kredisi Kullanımında Güven Faktörünün Etkisi. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt:11, Sayı:2, 33-42.
- Engle, R. F., Clive, W., and Granger, J. 1987. Co-integration and Error Correction: Representation, Estimation, and Testing, *Econometrica*, 55(2), 251-276.
- Erdoğan, S. ve Bozkurt, H. 2008. Türkiye’de Yaşam Beklentisi- Ekonomik Büyüme İlişkisi: ARDL Modeli ile Bir Analiz. *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*. Cilt:III, Sayı:I.
- Erdoğan, H. ve Baykut, E. 2016. BİST Banka Endeksi’nin (XBANK) VIX ve MOVE Endeksleri ile İlişkinin Analizi, *Türkiye Bankalar Birliği Bankacılar Dergisi*, Sayı:98, 57-72.
- Esqueda, O., Luo, Y. and Jackson D. 2013. The linkage between the U.S. “fear index” and ADR premiums under non-frictionless stock markets. *Journal of Economics and Finance*, 2013 (July), 1-16.
- Fama, F. 1970. Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work. *Journal of Finance*. 25, 338-417.
- Fernandes, M., Medeiros, M. C. and Scharth, M. 2014. Modeling and predicting the CBOE market volatility index. *Journal of Banking & Finance*. 40(1), 1-10.
- Fleming, J., Ostdiek, B. and Whaley, R.E. 1995. Predicting stock market volatility: a new measure. *Journal of Futures Markets*. 15, 265-302.
- French, K.R., Schwert, G.W. and Stambaugh, R.F. 1987. Expected stock returns and volatility. *Journal of Financial Economics*. 19, 3-29.
- Hao, J. and Zhang, J. E. 2013. GARCH Option Pricing Models, the CBOE VIX, and Variance Risk Premium. *Journal of Financial Econometrics*, 11, 556-580.
- Johansen, S. 1988. Statistical Analysis of Cointegration Vectors, *Journal of Economic Dynamics and Control*, Vol. 12, No. 2/3, 231-254.
- Johansen, S. and Juselius, K. 1990. Maximum Likelihood Estimation and Inference on Cointegration-With Applications to the Demand For Money, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*. 52(2), 169-210.
- Kamaruddin, R. and Jusoff, K. 2009. An ARDL Approach in Food and Beverages Industry Growth Process in Malaysia, *International Business Research*, Vol.2, No.3.

- Kaya, A. ve Çoşkun, A. 2015. VIX Endeksi Menkul Kıymet Piyasalarının Bir Nedeni midir? Borsa İstanbul Örneği. Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 16(1), 175-186.
- Kaya, A., Güngör, B. ve Özçomak, M. S. 2015. Is VIX Index a Fear Index for Investors? OECD Countries Stock Exchange Example with ARDL Approach. International Review of Research in Emerging Markets and the Global Economy (IRREM), Vol. 1, Issue 1, 254-272.
- Kaya, E. 2015. Borsa İstanbul (BIST) 100 Endeksi ile Zımnı Volatilite (VIX) Endeksi Arasındaki Eş-Bütünleşme ve Granger Nedensellik. KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi. 17(28), 1-6.
- Kliger, D. and Kudryavtsev A. 2013. Volatility expectations and the reaction to analyst recommendations. Journal of Economic Psychology, 2013, vol. 3, issue C, 1-6.
- Korkmaz, T. ve Çevik, E. İ. 2009. Zımnı Volatilite Endeksinden Gelişmekte Olan Piyasalara Yönelik Volatilite Yayılma Etkisi. BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar, 3, 87-105.
- Köse, A. K. ve Akkaya, M. 2016. Beklenti ve Güven Anketlerinin Finansal Piyasalara Etkisi: BİST-100 Üzerine Bir Uygulama, Türkiye Bankalar Birliği Bankacılar Dergisi, Sayı:99, 3-15.
- Kumar, S. 2012. A first look at the properties of India's volatility index. Int J Emerg Mark 7(2):160-176.
- Merton, R. C. 1973. The theory of rational option pricing. Journal of Economics and Management Science, 4(1), 141-183.
- Neng, L. Y. 2013. VIX option pricing and CBOE VIX Term Structure: A new methodology for volatility derivatives valuation. Journal of Banking & Finance. 37(11), 4432-4446.
- Nossman, M. and Wilhelmson, A. 2009. Is the VIX Futures Market Able to Predict the VIX Index? A Test of the Expectation Hypothesis, The Journal of Alternative Investment, Fall, 54-67.
- Paudel, R. C. and Jayanthakumaran, K. 2009, Financial Liberalization and Performance in Sri Lanka: The ARDL Approach, South Asia Economic Journal, 10(1), 127-156.
- Pesaran, M. H. and Shin Y. 1999. An Autoregressive Distributed Lag Modelling Approach to Cointegration Analysis in Steinar STROM (Ed.), Econometrics and Economic Theory in the 20th Century: The Ragnar Frisch Centennial Symposium, UK: Cambridge University Press, 371-413.
- Pesaran, M. H., Shin, Y. and Smith R. J. 2001. Bounds testing approaches to the analysis of level relationships. Journal of Applied Econometrics, 16, 289-326.
- Pesaran, M.H., Y. Shin and R.J. Smith 1996. Testing for the Existence of a Long-Run Relationship, D A E Working Papers Am algam ated Series, No.9622, University of Cambridge An Autoregressive Distributed Lag Modeling Approach to Co-integration Analysis,
- Phillips, P.C.B. and Perron, P. 1988. Testing for a Unit Root in Time Series Regression, Biometrika, Vol. 75, 335-346.
- Sarwar, G. 2012. Is VIX an investor fear gauge in BRIC equity markets? Journal of Multinatl. Finance Management. 22(3), 55-65
- Shaikh, I. and Padhi, P. 2014. The forecasting performance of implied volatility index: evidence from India VIX. Economic Change and Restructuring, 47(4), 251-274.
- Stulz, R.M. 1986. Interest Rates and Monetary Policy Uncertainty. Journal of Monetary Economics. 17, 331-347.
- Ting, C. 2007. Fear in the Korea stock market. Review of Futures Markets, 16(1), 106-140.
- Umutlu, M., Akdeniz, L. and A. Altay-Salih. 2013. Foreign Equity Trading and Average Stock-Return Volatility, World Economy. 36(9), 1209-1228.
- Wang, J. 2007. Foreign Equity Trading and Emerging Market Volatility Evidence from Indonesia and Thailand. Journal of Development Economics, 84, 798-811.
- Whaley, R. E. 2000. The investor fear gauge. Journal of Portfolio Management. 26, 12-26.
- Whaley, R. E. 2009. Understanding the VIX. Journal of Portfolio Management. 35, 98-105.

TEKSTİL SEKTÖRÜNDE İŞ GÜVENCESİZLİĞİ ALGISININ DEMOGRAFİK ÖZELLİKLERE GÖRE İNCELENMESİ¹

DOI NO: 10.5578/jeas.64024

NESLİHAN DERİN², NESLİHAN ŞİMŞEK İLKİM³

ÖZET

Ekonomik ve sosyal hayatın gelişmesi ile birlikte yaşanan değişime ayak uydurmaya çalışan organizasyonlar varlıklarını devam ettirebilmek için bazı stratejiler geliştirmek zorunda kalmışlardır. İşletmelerin şirket satın alma, birleşme, dış kaynak kullanımı, yeniden yapılanma, özelleştirme, esnek çalışma düzenlemeleri ve küçülme gibi birçok farklı stratejiyi uygulamaları çalışanların işlerine son verilmesini gerekli kılmaktadır. Bu durum yüksek derecede iş güvencesizliğine sahip çalışanlar doğurmakta ve iş güvencesizliğini önemle üzerinde durulması gereken konulardan biri haline getirmektedir. Bu çalışmada iş güvencesizliği algısının önemi üzerinde durularak demografik özelliklerin bu algı üzerindeki etkileri araştırılmıştır. İşgören devir oranı yüksek olan tekstil sektörü tercih edilerek, sektör çalışanlarının demografik özelliklerine göre bilişsel ve duygusal iş güvencesizliği algılarının farklılık gösterip göstermediği, t ve Anova testleriyle incelenmiştir. Araştırma bulgularına göre; duygusal iş güvencesizliği algısı yaş, eğitim, medeni durum ve cinsiyet değişkenlerine göre farklılık göstermezken; bilişsel iş güvencesizliği algısı sadece cinsiyete göre farklılık göstermektedir. Erkek çalışanların bilişsel iş güvencesizliği algısı kadınlara göre anlamlı bir şekilde daha yüksektir.

Anahtar Kelimeler: İş Güvencesizliği Algısı, Demografik Özellikler, Tekstil Sektörü.

JEL Kodları: M10, M12.

INVESTIGATION OF JOB INSECURITY PERCEPTION ACCORDING TO THE DEMOGRAPHIC CHARACTERISTICS IN TEXTILE SECTOR

ABSTRACT

Organizations trying to keep pace with the development of economic and social life have had to develop some strategies in order to sustain their assets. The application of many different strategies, such as corporate acquisitions, mergers, outsourcing, restructuring, privatization, flexible work and downsizing by organizations require employees to be dismissed. This creates workers with high levels of job insecurity and the organization and makes job insecurity an issue that need to be emphasized. In this study, the effects of demographic characteristics on job insecurity perception were investigated by emphasizing the importance of this perception. The textile sector, which has a high turnover rate, was selected and whether the perceptions of cognitive and affective job insecurity differed according to the demographic characteristics of the sector employees investigated by t and Anova tests. According to research findings; affective job insecurity does not differ according to age, education, marital status and gender variables; the perception of cognitive job insecurity differ only by gender. Male employees' perception of cognitive job insecurity is significantly higher than that of women.

Keywords: Job Insecurity, Demographic Characteristics, Textile Sector.

JEL Codes: M10, M12.

¹ Geliş Tarihi: 15.10.2017 - Kabul Tarihi: 09.11.2017.

² Doç.Dr., İnönü Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik Bölümü, neslihan.derin@inonu.edu.tr

³ Dr., Yeşilyurt Kaymakamlığı, SYDV Başkanlığı, Malatya, neslihan.smsk@gmail.com

GİRİŞ

Dünya genelinde yaşanan ekonomik gelişmeler, Türkiye dahil çoğu sanayileşmiş ülkede işgücü piyasasında bir dizi yapısal sonuç doğurmaktadır. Bu durum zaman zaman işletmeleri, küçülme, birleşme, satın almalar ve diğer yapısal değişiklikler gibi birtakım değişiklikleri yapmak zorunda bırakmaktadır. Yapılan değişiklikler, çalışanlar arasında güvensizlik ve belirsizlik hissi uyandırabilmektedir (Callea ve diğerleri, 2016: 400). Günümüzde herhangi bir işletmenin birçok çalışanını işten çıkardığına dair bir haberle karşılaşmak olağan bir durum haline gelmiştir. Durum böyle olunca, iş güvencesizliği günümüzün önemli gerçeklerinden biri haline gelmektedir. İnsanlar işsiz ve parasız kalma tehdidiyle karşılaştıkları zaman yaşamlarının tehdit edildiği düşüncesine kapılmaktadırlar. Bir işletmedeki personelin, iş güvencesinin bulunup bulunmamasına bağlı olarak tutumu, davranışı, performansı ve enerjisi büyük oranda farklılık göstermektedir. Bu durum sadece bireyin değil, toplumun da sosyal sağlığını ve yaşam kalitesini büyük oranda etkilemektedir (Yıldırım ve Yavan, 2008: 182-186).

İş güvencesizliği algısının önemli bir belirleyicisi olan işgören devir oranı; işyerinde, istifa, terk, işten çıkarılma ve işe alınma neticesinde çalışanların sayısında meydana gelen değişiklikler olarak tanımlanmaktadır (Gustafson, 2002: 106). Gerek istihdam, gerek ihracat ve gerekse katma değer bakımından ülkemiz ekonomisinin temel direklerinden biri olan tekstil, hazır giyim ve konfeksiyon sektörü, iş gören devir oranının en yüksek olduğu sektörlerden biridir (Yüksekbilgili ve Akduman, 2017: 4). 2014 yılında tüm nedenler dahil işten ayrılmaların yarattığı çalışan devir oranı sıralamasında %44 oranıyla Tekstil sektörü ilk sırada yer almaktadır⁴.

Türkiye’de ihracatın ve istihdamın ana sektörü tekstil ve hazır giyim ekonomik ve siyasi krizlere karşı dirençsiz bir yapı sergilediği maalesef yapılan araştırmalarla ortaya konmuştur (Altaş ve Giray, 2005: 13). Yaşanan krizler, ekonomik ve teknolojik gelişmeler sektörü birleşme, dış kaynak kullanımı, yeniden yapılanma, özelleştirme ve küçülme gibi stratejilere zorlamakta ve dolayısıyla büyük oranda işgörenin işine son vermeyle neticelenmektedir. Tüm bunlar tekstil sektöründe işgören devir oranının çok yüksek

olduğunu, buna bağlı iş güvencesizliği algısının da yoğun bir şekilde yaşanabileceğini göstermektedir.

Yönetim ve organizasyon literatüründe iş güvencesizliği, son yıllarda üzerinde sistemli bir biçimde çalışılan örgütsel bir değişken olarak karşımıza çıkmaktadır (Önder ve Wasti, 2002: 27). İş güvencesizliği konusundaki araştırmalar iki farklı yönden ele alınmıştır. Birinci grup araştırmalarda, iş kaybı tehdidiyle karşı karşıya kalan bireyler için iş güvencesizliğinin objektif belirleyicileri değerlendirilmiştir (Debus vd., 2014; Giunchi vd., 2016; Huang vd., 2012). İkinci grup araştırmalarda ise, iş güvencesizliğinin bireyler tarafından algılanmasının etkileri değerlendirilmiştir (Cuyper vd., 2008; Emberland ve Rundmo, 2010; Glavin, 2015). Bu araştırmada ise yukarıdaki bilgiler ışığında tekstil sektöründe çalışanların iş güvencesizliği algıları duygusal ve bilişsel iş güvencesizliği olarak ele alınmış ve demografik özelliklere göre farklılık gösterip göstermediği incelenmiştir.

1. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

1.1. İş Güvencesizliği Algısı

Son yıllarda küçülme gibi işten çıkartılmalarla sonuçlanan uygulamaların artmasıyla iş güvencesizliğine yönelik çalışmalarda da bir artış olduğu gözlemlenmektedir. Bu çalışmalarda iş güvencesizliği farklı şekillerde tanımlanmıştır. Greenhalgh ve Rosenblatt’a göre (1984: 438) iş güvencesizliği bireyin tehdit altındaki işinin devamlılığını sağlamadaki güçsüzlük durumudur. Keser’e göre ise (2009: 112) iş güvencesizliği bireyin mevcut işini devam ettirme arzusunda olmasına rağmen, isteğinin gerçekleşmesi hususunda kendini güçsüz hissetmesidir. Özetle iş güvencesizliği, çalışanların gelecekte mevcut işini sürdürebilmesi konusundaki genel kaygısı olarak açıklanabilir (De Witte, 1999: 156).

İş güvencesizliği tanımları, konunun çeşitli yönlerine dikkat çekici niteliktedir. İş güvencesizliği, mevcut işin sürekliliğine engel olacak her türlü yasal veya yasal olmayan organizasyonel değişimler sonucunda ortaya çıkan, çalışmada belirsizlik düşüncesine dayalı olarak işini kaybetme kaygısı doğuran durumları kapsamaktadır (Çakır, 2007: 119-120).

İş güvencesizliğinin bir tanımı da beklenen iş güvencesi düzeyi ile sahip olunan güvence düzeyi arasındaki farktır (Dereli 2012: 239). Bir olguyu tanımlamanın en iyi yolu bazen onun tersini tanımlamaktır. İş güvencesi, literatürde çalışma hakkının korunması olarak ifade edilmektedir. Bu güvencenin temelde çıkış noktası, kendisinin ve

⁴ <http://www.hurriyet.com.tr/son-dort-yilin-zirvesinde-29392659>, Erişim: 21.01.2017

ailesinin geçimini emeğiyle sağlayan bağımlı çalışanların haklı bir sebep olmaksızın çalışma hakkının elinden alınmasını engellemek, işveren tarafından gelebilecek haksız tasarruflara karşı güvence altına alınmasını sağlamaktır (Dereli, 2012: 238). İş güvencesinin düşük düzeyli olarak algılanması veya iş güvencesizliğinin yüksek algılanması, çalışanlarda işlerine ilişkin özelliklerin tehdit altında veya işlerinin güvence açısından riskli olduğuna veya her ikisine de neden olabilecek şekilde, örgütleri tarafından aralarındaki psikolojik sözleşmenin tek taraflı olarak bozulduğuna dair yansımaları neden olabilir. Bu durum da çalışanların örgütlerine karşı güvenlerinin yitirilmesine yol açar (Poyraz ve Kama, 2008: 149).

İş güvencesizliğini konu alan çalışmalarda, bir tehdit unsuru olarak algılanabilecek stresli bir olayın psikolojik beklentisini ifade eden "stres teorisi yaklaşımı" kullanılmıştır. Bu yaklaşımla iş güvencesizliğinin çalışanlar için zararlı iş stresörü olduğu vurgulanmıştır (Sora vd., 2009: 126). Dünya Sağlık Örgütü ile Uluslararası Çalışma Örgütü'nün ortak bir raporunda, iş ile ilgili muhtemel stres nedenleri arasında kariyer geliştirme başlığı altında iş güvencesizliğine yer verilmektedir. Bir stres yaratıcının (stres kaynağı) algılanması, bireyde stres düzeyini yükseltecektir. Bu noktada, bir zararın tahmin edilmesinin, zararın kendisinin yaşanması kadar güçlü etkilerinin olabileceği belirtilmelidir. Nitekim gelecekte yaşanabilecek iş kaybı endişesinin veya bunun tahmininin, işsizliğin kendisi kadar sarsıcı olabileceğini gösteren araştırmalar bulunmaktadır (Seçer, 2009: 273).

Güvencesiz istihdam koşulları altında çalışma ve bunun sonucunda ortaya çıkan istihdam edilememe kaygısının sonuçları, bireysel, örgütsel ve sosyal olmak üzere üç ana başlık altında ele alınabilir. Bireysel sonuçlar başlığı altında; çalışanların işe karşı tutumları iş stresi ve sağlık sorunları olarak sıralanabilir. Örgütsel sonuçlar ana başlığı altında; işe gitmede isteksizlik, işe ilginin ve işte gösterilen çabanın azalması, çalıştığı örgütün durumu ile ilgilenmeme ve bu konuda konuşmama gibi örgütsel tutumlardan ve iş davranışlarından söz edilmektedir. İş güvencesizliğinin sosyal sonuçları başlığı altında güvencesizlik koşullarında çalışanların yalnızca kendilerinin değil, ailelerinin de karşılaştığı olumsuzluklara vurgu yapılmaktadır. İşsiz kalma sonucunda, "suç işleme, intihar girişimleri ve sosyal çatışma" gibi sonuçlar ortaya çıkmaktadır. Güvencesiz istihdam koşulları işsiz kalma korkusuyla birlikte, işsiz kaldıktan sonra yeniden istihdam edilememe

kaygısını da ortaya çıkarmaktadır (Çakır, 2007: 129-135).

Özellikle işten çıkartılmaları gerekli kılan uygulamaların kötü yönetilmesiyle, durumun bir fırsattan ziyade tehdit olarak algılanması, iş güvencesizliği algısını da artırmaktadır (Wiesner vd., 1999: 394). Aynı zamanda bireylerin daha önce işten çıkarılma deneyimi yaşayıp yaşamaması da iş güvencesizliği algısının şiddetinde etkilidir. Bireyin daha önce işten çıkarılma deneyimi yaşamaması iş güvencesizliği algılarını artıracaktır. Kinnunen ve Natti (1994) yaptıkları araştırmada, artan iş güvencesizliğinin özellikle önceki işsizlik deneyimi ile ilişkili olduğunu belirtmişlerdir.

Borg ve Elizur (1992: 14), iş güvencesizliği kavramını bilişsel iş güvencesizliği ve duygusal iş güvencesizliği ayrımı ile tanımlarken, Hellgren, Sverke ve Isaksson (1999: 180), iş güvencesizliğini niteliksel iş güvencesizliği ve niceliksel iş güvencesizliği ayrımına dayanarak tanımlamışlardır. Bireyin mevcut işinde güvencesizliği düşünüp düşünmediği bilişsel iş güvencesizliğini ifade etmektedir. İşini kaybetme korkusundan etkilenme durumu ise duygusal iş güvencesizliğini ifade eder. Duygusal iş güvencesizliği iş kaybının yaşanma olasılığına karşı olan kaygı şeklinde de tanımlanmaktadır (Jacobson, 1995: 308). Bu ifadeye göre iş güvencesizliği hissinde öncelikle bilişsel etki oluşmakta, daha sonra duygusal anlamda iş güvencesizliği algısının etkileri gerçekleşmektedir. Niceliksel iş güvencesizliği; birinin işinin sürekliliği hakkında kaygı duyması (Seçer, 2009: 309) ve işiyle ilgili yaşadığı belirsizlik olarak tanımlanmaktadır (İsaoğlu, 2004: 3). Niteliksel iş güvencesizliği ise, çalışma koşullarında kötüleşme, kariyer olanaklarından yoksunluk ve ücret artışının azalması gibi istihdam ilişkisinde kaliteyi zayıflatan algılanan tehditlere ilişkindir (Seçer, 2009: 310).

1.2. İş Güvencesizliği Algısının Demografik Niteliklere Göre Farklılaşması

Yapılan araştırmalarda iş güvencesizliği algısının çeşitli örgütsel, kişisel, sosyo ekonomik birtakım faktörlerden etkilendiği ortaya konmuştur (Çakır, 2007; Lewicki vd., 1998; Wiesner vd., 1999). Bu faktörlerden bazıları da kişilerin demografik özellikleridir. Demografik değişkenler istihdam edilebilirliği etkileyen önemli faktörlerdir. İstihdam edilebilirliği yüksek çalışanlar ise istihdam edilebilirliği düşük olan çalışanlara göre daha az iş güvencesizliği hissetmektedirler (Dereli, 2012: 241).

Cinsiyet, iş güvencesizliğinin belirleyicileri içerisinde en önemli demografik değişkenlerden birisi olarak kabul edilmektedir. Rosenblatt, Talmud ve Ruvio (1999) örneklemini öğretmenlerin oluşturduğu araştırmalarında, iş güvencesizliği biçiminin ve algılanan iş güvencesizliği düzeyinin cinsiyete göre farklılık gösterdiği sonucuna ulaşmışlardır. Hellgren ve Sverke'nin (2003) İsveç'te yaptığı araştırma sonucunda cinsiyetler arasında iş güvencesizliği algılarında farklılık olduğu, erkek işçilerin kadın işçilerden daha fazla iş güvencesizliği hissettikleri ortaya çıkmıştır. Ayrıca Poyraz ve Kama'nın (2008) Türkiye'de yaptıkları araştırma da Hellgren ve Sverke'nin çalışması ile uyumludur. Bu bilgiler doğrultusunda katılımcıların iş güvencesizliği algılarının cinsiyetlerine göre farklılaşacağı düşünülmektedir. Bu yüzden H1 ve H2 hipotezleri aşağıdaki gibi şekillendirilmiştir.

H1: Tekstil çalışanlarının duygusal iş güvencesizliği algısı cinsiyete göre anlamlı düzeyde farklılaşmaktadır.

H2: Tekstil çalışanlarının bilişsel iş güvencesizliği algısı cinsiyete göre anlamlı düzeyde farklılaşmaktadır.

Evli olmak bir ev geçindirme sorumluluğu nedeniyle mevcut işe olan bağlılığı arttırmaktadır. Aynı zamanda, evli olmak ya da evlilik aşamasında olmak, sosyal destek sağlaması açısından iş güvencesizliği düzeyi ile ilişkili bulunmaktadır. Karacaoğlu'nun (2015) yaptığı araştırmada bekârların evlilere göre iş güvencesizliği ve özellikle işten ayrılma niyeti ortalamalarının daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Elde edilen bu sonuca göre evliler, kendileri dışında ailelerinin de geleceğini ilgilendiren kararlar verdiklerinden iş güvencesizliği algısı daha düşük ve işten ayrılma onlar için daha zor verilen bir karar olurken, bekârlar için kendileri dışında bağlayıcı bir durum söz konusu olmadığından rahatlıkla işten ayrılma kararı verip uygulayabilmektedirler. Dursun ve Bayram (2013) tarafından yapılan çalışmada ise medeni durum açısından iş güvencesizliği algısında herhangi bir farklılık olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu araştırmalardan yola çıkılarak katılımcıların iş güvencesizliği algılarının medeni duruma göre farklılaşıp farklılaşmayacağını tespit edebilmek için H3 ve H4 hipotezleri aşağıdaki gibi şekillendirilmiştir.

H3: Tekstil çalışanlarının duygusal iş güvencesizliği algısı medeni hale göre anlamlı düzeyde farklılaşmaktadır.

H4: Tekstil çalışanlarının bilişsel iş güvencesizliği algısı medeni hale göre anlamlı düzeyde farklılaşmaktadır.

Mohr'un (2000) yaptığı araştırmada, yaş ve iş güvencesizliği algısı arasında güçlü ve olumlu bir ilişki tespit edilmiştir. Buna göre, yaşlı çalışanlar gençlere kıyasla daha fazla iş güvencesizliği algısı hissetmektedir. Dığın ve Ünsar'ın (2010) araştırmasına göre ise genç çalışanlar yaşlılara göre daha fazla iş güvencesizliği algısına sahiptirler. Yaş ve iş güvencesizliği algısı arasındaki bu iki zıt sonuçtan yola çıkılarak H5 ve H6 hipotezleri aşağıdaki gibi oluşturulmuştur.

H5: Tekstil çalışanlarının duygusal iş güvencesizliği algısı yaşa göre anlamlı düzeyde farklılaşmaktadır.

H6: Tekstil çalışanlarının bilişsel iş güvencesizliği algısı yaşa göre anlamlı düzeyde farklılaşmaktadır.

Düşük eğitim seviyesine sahip kişilerin kısıtlı istihdam seçeneklerinin olması sebebiyle daha yüksek düzeyde iş güvencesizliği ile karşılaşabileceği düşünülmektedir. Hellgren ve Sverke'nin (2003) araştırma sonuçları, üniversite mezunu çalışanların, düşük eğitim seviyesindeki çalışanlara göre daha az iş güvencesizliği algılarının olduğunu göstermektedir. Poyraz ve Kama (2008) tarafından yapılan araştırma, eğitim düzeylerine göre çalışanların farklı iş güvencesizliği algıları olduğu sonucunu vermektedir. Çalışmada en alt eğitim düzeyindeki ilkökul mezunları ile en üst eğitim düzeyindeki lisansüstü eğitimi almış olan çalışanların iş güvencesizliği algısına ilişkin ortalamalarının diğer gruplara oranla daha düşük olduğu görülmektedir. Bunun nedeni, eğitim düzeyi düşük olan çalışanların niteliksiz işlerde kolaylıkla iş bulabileceklerini ve istihdam edilebileceklerini düşünmeleri, diğer taraftan yüksek eğitim düzeyine sahip çalışanların da diğerlerine oranla kendilerini daha istihdam edilebilir görmeleri olabilir. Bu çalışmalardan hareketle katılımcıların iş güvencesizliği algılarının eğitim durumuna göre farklılaşacağı düşünülmektedir. H7 ve H8 hipotezleri aşağıdaki gibi şekillendirilmiştir.

H7: Tekstil çalışanlarının duygusal iş güvencesizliği algısı eğitimlerine göre anlamlı düzeyde farklılaşmaktadır.

H8: Tekstil çalışanlarının bilişsel iş güvencesizliği algısı eğitimlerine göre anlamlı düzeyde farklılaşmaktadır.

Azaklı'nın (2011) turizm sektörü çalışanlarının demografik özellikleri ile iş güvencesizliği algısını

incelediği araştırmada çalışma hayatı süresine göre iş güvencesizliği algısının farklılık göstermediği görülmüştür. Dumlupınar'ın (2016) yaptığı araştırmada ise çalışma hayatı süresi ile iş güvencesizliği algısı arasında negatif yönlü, oldukça zayıf bir ilişki tespit edilmiştir. Çalışma hayatı süresi ile iş güvencesizliği algısı arasındaki bu iki zıt sonuçtan yola çıkılarak H9 ve H10 hipotezleri aşağıdaki gibi oluşturulmuştur.

H9: Tekstil çalışanlarının duygusal iş güvencesizliği algısı çalışma hayatında geçen süreye göre anlamlı düzeyde farklılaşmaktadır.

H10: Tekstil çalışanlarının bilişsel iş güvencesizliği algısı çalışma hayatında geçen süreye göre anlamlı düzeyde farklılaşmaktadır.

Şeker'in (2011) tıbbi tanıttım sorumlularında iş güvencesizliği ve tükenmişlik ilişkisini incelediği araştırmada organizasyonda çalışma süresiyle iş güvencesizliği arasında anlamlı farklılaşma görülmektedir. İş yerinde bulunma süresi 4 yıl ve altı olan çalışanlarda iş güvencesizliği algısının daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Aslan'ın (2011) bilişim sektöründe yaptığı araştırmada ise organizasyonda çalışma süresiyle iş güvencesizliği algısı arasındaki fark anlamlı bulunmamıştır. Bu araştırmalardan yola çıkılarak katılımcıların iş güvencesizliği algılarının organizasyonda çalışma süresine göre farklılaşp farklılaşmayacağını tespit edebilmek için H11 ve H12 hipotezleri aşağıdaki gibi şekillendirilmiştir.

H11: Tekstil çalışanlarının duygusal iş güvencesizliği algısı mevcut işyerinde geçen süreye göre anlamlı düzeyde farklılaşmaktadır.

H12: Tekstil çalışanlarının bilişsel iş güvencesizliği algısı mevcut işyerinde geçen süreye göre anlamlı düzeyde farklılaşmaktadır.

2. YÖNTEM

2.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Günümüzde işgücü piyasalarındaki eğilim, çekirdek işgücü adı verilen iş güvencesine sahip işçilerin sayısını azaltmak ve artan ölçüde, süratle işe alınabilen ve işler bozulduğunda aynı süratle ve masrafsız biçimde işten çıkarılabilecek işgücüne dayanmaktadır (Dereli, 2012: 238). Bu eğilimi tekstil sektörün de de görmek mümkündür. Tekstil sektörünün en dinamik sektörlerden biri olduğu söylenebilir. Çünkü bu sektör, dünyada rekabetin en fazla yaşandığı sektörlerden biridir. Gelişmiş ülkeler bile bu sektörü terk etmek istememektedirler. Tekstil ve hazır giyim (THG) sektörü özellikle gelişmekte olan ülkelerin ekonomik kalkınma sürecinde ve sanayileşme sürecindeki ilk sektördür. İster

gelişmiş olsun, ister gelişmekte olan ülkeler olsun, THG sektörü sağladığı istihdam olanakları, katma değer ve uluslararası ticaretteki ağırlığı sebebiyle ekonomik kalkınmada önemli bir role sahiptir. Tekstil sektörünün ülkemiz ekonomisi için de çok büyük önemi vardır. Tekstil sektörü, Türkiye'nin lokomotif sektörü olup ülkenin ihracatına büyük bir ivme kazandırmaktadır (Altaş ve Giray, 2005: 16; Doğan, 2014: 1).

Türkiye'de ihracatın ve istihdamın ana sektörü tekstil ve hazır giyim ekonomik ve siyasi krizlere karşı dirençsiz bir yapı sergilediği maalesef yapılan araştırmalarla ortaya konmuştur (Altaş ve Giray, 2005: 13). Yaşanan krizler, ekonomik ve teknolojik gelişmeler sektörü birleşme, dış kaynak kullanımı, yeniden yapılanma, özelleştirme ve küçülme gibi stratejilere zorlamakta ve dolayısıyla büyük oranda işgörenin işine son vermesiyle neticelenmektedir. Tüm bunlar tekstil sektöründe işgören devir oranının çok yüksek olduğunu, buna bağlı iş güvencesizliği algısının da yoğun bir şekilde yaşanabileceğini göstermektedir.

Daha önce banka, sağlık, denizcilik gibi çeşitli sektörlerde iş güvencesizliği algı düzeyi araştırılmıştır (Dereli, 2012; Baran vd., 2009; Boya vd., 2008). Bu çalışma diğer çalışmalardan farklı olarak Türkiye için önemli bir sektör olan ve çalışanları arasında iş güvencesizliği algısının yoğun bir şekilde yaşandığı düşünülen tekstil sektöründe yapılmıştır. Bu çalışmayla amaçlanan; tekstil sektöründe yaşanan iş güvencesizliği algısının düzeyini belirlemek ve iş güvencesizliği algısının çeşitli demografik özelliklere göre farklılık gösterip göstermediğini ortaya koyabilmektir. Gerek üretim sürecinde yaratılan katma değer gerekse ihracat gelirleri içindeki yüksek payı nedeniyle ülkemiz için ekonomik kalkınma sürecindeki önemi gittikçe artan tekstil sektörünün tercih edilmesiyle, araştırma sonuçlarının topluma yüksek oranda istihdam sağlayan sektöre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

2.1. Araştırmanın Evren ve Örneklemi

Bu araştırma Türkiye'nin çeşitli illerinde hem üretim hem de satış mağazaları olan bir tekstil işletmesinin Malatya'daki üretim merkezinde yapılmıştır. Araştırmanın evrenini bu tekstil işletmesinin 650 çalışanı oluşturmaktadır. Tam sayım yöntemi kullanıldığı için örneklem de bu 650 kişidir.

2.2. Araştırmanın Yöntemi

Bu çalışmada esas olarak nicel araştırma desenlerinden ilişkisel tarama deseni kullanılmıştır. İncelenen bir olgunun düzeyi (örneğin iş güvencesizliği algısı), belirli bir değişken açısından (örneğin cinsiyet) karşılaştırıldığında “ anlamlı farklılaşmalar var mıdır” gibi sorular ilişkisel tarama araştırma desenleri ile çözümlenebilir niteliktedir (Gürbüz ve Şahin, 2016:109). Sosyal bilimlerde yaygın tarama araştırma çeşidi anket araştırmalarıdır. Araştırmada veriler, geliştirilen anket aracılığı ile toplanmıştır. Anketler, tekstil işletmesinin yöneticilerinden alınan yardımıyla, yüz yüze anket tekniği kullanılarak uygulanmıştır. Anket temel olarak iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde araştırmaya katılanların demografik özelliklerine ilişkin sorular yer almaktadır. İkinci bölümde ise Hellegren ve Sverke (2003) tarafından geliştirilmiş olan iş güvencesizliği algısı ölçeği yer almaktadır. Toplam 650 anket dağıtılmış olup bunların ancak 638’i işleme

alınmıştır. Anket yoluyla elde edilen veriler, bilgisayar ortamında tasnif ve analiz edilmiştir. Verilerin çözüm ve yorumlanmasında frekanslar, aritmetik ortalama, t testi, tek yönlü varyans analizi (OneWayAnova), gruplar arasındaki farkı belirleyebilmek için Tukey ve Tamhane testleri kullanılmıştır. Anlamlılık sınırı $p<0,05$ değeri olarak alınmıştır. Ölçeğin geçerliliği ve güvenilirliği için keşfedici ve doğrulayıcı faktör analizi, Cronbach’s Alpha güvenilirlik analizi yapılmıştır. Analizler için SPSS 21.0 ve AMOS 23 programlarından yararlanılmıştır.

3. BULGULAR VE YORUMLAR

3.1. Demografik Değişkenlere İlişkin Bulgular
Araştırmamıza dâhil edilen çalışanların demografik özelliklerine yönelik bilgiler Tablo 1’de yer almaktadır. Tablodan da anlaşılacağı üzere araştırmaya katılan çalışanların %60,8’inin erkek, %39,2’sinin ise kadın; %42,3’ünün bekar, %57,7’sinin evli; % 56’sının 18-30 yaş arasında olduğu, %47,5’inin 2-5 yıl arası çalışma hayatında oldukları görülmektedir.

Tablo 1. Demografik Değişkenlere İlişkin Tanımlayıcı İstatistik

Cinsiyet	Sayı	%	İşyerinde Geçirilen Süre	Sayı	%
Erkek	388	60,8	1 yıldan az	122	19,1
Kadın	250	39,2	2-5 yıl arası	309	48,4
Toplam	638	100,0	5 yıldan fazla	207	32,4
Yaş	Sayı	%	Toplam	638	100,0
18-30	357	56,0	Medeni Hal	Sayı	%
31-50	269	42,2	Bekar	270	42,3
50 yaş üstü	12	1,9	Evli	368	57,7
Toplam	638	100,0	Toplam	638	100,0
Eğitim	Sayı	%	Çalışma Hayatında Geçen Süre	Sayı	%
İlkokul	265	41,5	1 yıldan az	49	7,7
Lise	333	52,2	2-5 yıl arası	303	47,5
Üniversite	40	6,3	5 yıldan fazla	286	44,8
Toplam	638	100,0	Toplam	638	100,0

Anketin uygulandığı işletme, 30 yılı aşkın bir süredir tekstil sektöründe faaliyet gösteren, güçlü bir örgüt yapısına sahip bir firmanın Malatya ilinde bulunan işletmeleridir. 2023 yılında Avrupa’nın en büyük üç tekstil perakendecisinden biri olmayı grubunun tedarik şirketi olan firmada, uluslararası standartlara uygun, ileri teknolojiye dayalı esnek ve verimli üretim tekniklerine geçişi amaçlayan yatırımlar ve yeniden yapılandırma faaliyetleri devam etmektedir. Buna karşın, ankete katılan işletme çalışanlarının yaklaşık olarak %41,5’i ilköğretim mezunu, nitelsiz, uzmanlık gerektirmeyen işlerde ve yetkisiz kadrolarda (işçi ve büro personeli olarak) çalışmakta ve işletmede 5 yıl ve

üzerinde kıdeme sahip personel sayısı yalnızca %32,4’tür.

3.2. İş Güvencesizliği Algısı Ölçeğine İlişkin Bulgular

Kullanılan ölçeğin geçerlilik ve güvenilirliklerini test etmek için doğrulayıcı faktör analizi ve Cronbach’s Alpha güvenilirlik analizi yapılmıştır. Doğrulayıcı faktör analizine ilişkin bulgular Tablo 2’de yer almaktadır. Borg ve Elizur (1994), iş güvencesizliği algısı kavramını bilişsel iş güvencesizliği (işini kaybetme olasılığı) ve duygusal iş güvencesizliği (iş kaybı korkusu) olmak üzere iki boyutta ele almıştır. Bu makalede de ölçek iki boyutlu olarak kullanılmıştır.

Tablo 2. Doğrulayıcı Faktör Analizi Sonuçları

Ölçek	X ² /sd	RMSEA	AGFI	CFI	TLI
İş Güvencesizliği Algısı	3,566,	0,063	0,957	0,987	0,976

Tablo 2’den de anlaşıldığı gibi uyum değerlerinin kabul edilebilir düzeyde olduğu görülmüştür (Bentler, 1999; Çokluk vd., 2012: 71-72; Yılmaz ve Çelik, 2009: 166). Bu durum, bu araştırma çerçevesinde iş güvencesizliği algısı ölçeğinin iki

faktörlü yapısının doğrulandığını ifade etmektedir. İş güvencesizliği ölçeğine ilişkin ortalamalar, standart sapmalar ve Cronbach’s Alpha değerleri Tablo 3’te görülmektedir.

Tablo 3. İş Güvencesizliği Ölçeğine İlişkin Ortalamalar ve Standart Sapmalar

Ölçek	Madde	Ortalama	s.s.
Duygusal Boyut	İstemediğim halde işimi bırakmak zorunda kalırsam diye kaygı duymaktayım	3,09	1,12
	Gelecek yıl mevcut işimden çıkarılma riskim var.	3,05	1,15
	Yakın gelecekte işimi kaybetme endişesi taşıyorum.	3,01	1,12
	Toplam	3,05	0,98
	Cronbach α		0,83
Bilişsel Boyut	Ücret kesintiler sık sık tartışılmaktadır.	2,88	1,16
	Farklı departmanlar birleştirilerek küçülmeye gidilebilir.	2,99	1,05
	İşletmenin kapanma riski var.	2,75	1,14
	İşletmede yapılacak değişiklikler hakkında dedikodular var.	2,87	1,11
	Toplam	2,87	0,92
Cronbach α		0,84	

Anket formunda katılımcıların iş güvencesizliği ile ilgili görüşlerini belirlemeye yönelik 7 madde bulunmaktadır. Yukarıdaki tablodan görüldüğü gibi bu maddelerden ilk üçü duygusal iş güvencesizliği algısını oluştururken, geriye kalan dört madde de bilişsel iş güvencesizliği algısını oluşturmaktadır. Her iki faktör için yapılan güvenilirlik analizinde Cronbach’s Alpha katsayısı kabul edilebilir (0,70) orandan fazla olduğu görülmektedir. Bu sonuca göre ölçme aracının güvenilirliğinin yüksek olduğu söylenebilir (Alpar, 2003: 382).

İş güvencesizliği algısını ölçmek için ölçme aracı, 5’li likert tipi metrik ifadelerden (kesinlikle katılmıyorum, katılmıyorum, kararsızım, katılıyorum, kesinlikle katılıyorum) oluşturulmuş ve her bir kategori arasındaki mesafe eşit olarak kabul edilmiştir. Her katılımcı için yukarıdaki beş dereceli cevapların verileri 1, 2, 3, 4, 5 şeklinde kodlanarak bütün önermelere verilen cevapların aritmetik ortalamaları alınmıştır. Katılımcıların algılanan iş güvencesizliği ile ilgili ölçeğin faktörlerine verdikleri yanıtlara göre ortalama puanlar Tablo 3’de görülmektedir. Araştırmada elde edilen bulgulara ait aritmetik ortalamaların yorumlanmasında aşağıdaki aralıklar dikkate alınmıştır (Özdamar, 2003):

1,00 ≤ aritmetik ortalama ≤ 2,60: Düşük

2,60 < aritmetik ortalama ≤ 3,40: Orta

3,40 < aritmetik ortalama ≤ 5,00: Yüksek

Tablo 3’te görüldüğü gibi algılanan duygusal iş güvencesizliğinin ortalaması ($\bar{X} = 3,0575$) olup "2,60 < aritmetik ortalama ≤ 3,40: Orta" aralığındadır. Yine tabloya göre algılanan bilişsel iş güvencesizliğinin ortalaması ($\bar{X} = 2,8730$) düşüğe yakın orta aralığındadır. Bu bulgulara dayanarak katılımcıların korkuya dayalı iş güvencesizliğini, olasılığa dayalı iş güvencesizliğinden daha fazla yaşadığını söyleyebiliriz. Ayrıca iş güvencesizliği algılarının orta düzeyde olduğunu söyleyebiliriz. Tablodan görüldüğü gibi en düşük ortalama "İşletmenin kapanma riski var" değişkenine aitken en yüksek ortalama "İstemediğim halde işimi bırakmak zorunda kalırsam diye kaygı duymaktayım" değişkenine aittir.

3.3. Hipotezlerin Test Edilmesi

Araştırmada kullanılan verilerin, Skewness ve Kurtosis değerlerine bakılmış ve +1 ile -1 aralığında olduğu görülmüştür. Bu değerlere bakılarak verilerin normal dağıldığı düşünülmüş, gruplar arasında ortalamaların farklılaşp farklılaşmadığını görmek için t testi ve anova gibi

analizler kullanılmıştır (Gürbüz ve Şahin, 2016:130) . Katılımcıların duygusal ve bilişsel iş güvencesizliği algılarının demografik özelliklerine göre farklılaşp farklılaşmadığını öğrenebilmek için “independent samples t test” ve “oneway anova” testi yapılmıştır. Elde edilen bulgular aşağıda Tablo 4’te ve Tablo 5’te görülmektedir.

Tablo 4. Çalışanların Sosyo-Demografik Özelliklerine Yönelik Değişkenlerle Duygusal İş Güvencesizliği Algılarına İlişkin Ortalamalarının Karşılaştırılması

Demografik Nitelikler	Grup	N	Ortalama	Standart Sapma	T Testi	Anlamlılık
Cinsiyet	Erkek	388	3,06	,97	0,11	0,91
	Kadın	250	3,05	,99		
Medeni Hal	Bekar	270	2,99	,96	-1,37	0,17
	Evli	368	3,10	,99		
					F Testi	Anlamlılık
Yaş	18-30	357	3,05	,99	0,45	0,65
	31-50	269	3,07	,98		
	50 yaş üstü	12	2,80	,67		
Eğitim	İlkokul	266	2,97	,88	1,79	0,16
	Lise	332	3,10	1,05		
	Üniversite	40	3,22	,96		
Çalışma Hayatında Geçen Süre	1 yıldan az	49	3,10	1,01	0,08	0,92
	2-5 yıl arası	303	3,04	,95		
	5 yıldan fazla	286	3,05	1,01		
İşyerinde Geçen Süre	1 yıldan az	122	3,07	1,14	0,23	0,78
	2-5 yıl arası	309	3,07	,93		
	5 yıldan fazla	207	3,01	,94		

p<0.05 anlamlılık düzeyinde

Yapılan iki grubun ortalamalarının karşılaştırıldığı bağımsız örneklem t testine göre cinsiyet ve medeni hal değişkenine ait algılanan duygusal iş güvencesizliği algısı ortalamaları arasında anlamlı farklılık bulunmamaktadır. Bu durumda, H1 (Tekstil çalışanlarının duygusal iş güvencesizliği algısı cinsiyete göre anlamlı düzeyde farklılaşmaktadır) ve H3 (Tekstil çalışanlarının duygusal iş güvencesizliği algısı medeni hale göre anlamlı düzeyde farklılaşmaktadır) hipotezleri ret edilmiştir.

Tablo 5. Çalışanların Sosyo-Demografik Özelliklerine Yönelik Değişkenlerle Bilişsel İş Güvencesizliği Algılarına İlişkin Ortalamalarının Karşılaştırılması

Demografik Nitelikler	Grup	N	Ortalama	Standart Sapma	Testi	Anlamlılık
Cinsiyet	Erkek	388	2,93	,93	1,96	0,05
	Kadın	250	2,78	,89		
Medeni Hal	Bekar	270	2,81	,85	-1,49	0,13
	Evli	368	2,92	,96		
					F Testi	Anlamlılık
Yaş	18-30	357	2,88	,87	0,16	0,84
	31-50	269	2,80	,98		
	50 yaş üstü	12	2,72	,92		
Eğitim	İlkokul	266	2,81	,91	2,12	0,12
	Lise	332	2,94	,95		
	Üniversite	40	2,71	,72		
Çalışma Hayatında Geçen süre	1 yıldan az	49	2,74	,87	1,10	0,33
	2-5 yıl arası	303	2,92	,91		
	5 yıldan fazla	286	2,84	,93		
İşyerinde Geçen	1 yıldan az	122	3,01	1,03	2,68	0,06

Süre	2-5 yıl arası	309	2,79	,82		
	5 yıldan fazla	207	2,92	,97		

p<0.05 anlamlılık düzeyinde

Yaş, eğitim, çalışma hayatında geçirilen süre, mevcut işyerinde geçen süre, değişkenlerinin gruplarına ait duygusal iş güvencesizliği ortalamaları arasında anlamlı bir farklılığın olmadığı yapılan anova testi ile gözlenmiştir. Bu durumda H5, H7, H9, H11 hipotezleri ret edilmiştir. Yapılan iki grubun ortalamalarının karşılaştırıldığı bağımsız örneklem t testine göre cinsiyet değişkenine ait algılanan bilişsel iş güvencesizliği algısı ortalamaları arasında anlamlı farklılık bulunmaktadır. Erkeklerin bilişsel iş güvencesizliği algı ortalaması ($\bar{X} = 2,9369$) kadınlara göre ($\bar{X} = 2,7899$) istatistiki olarak anlamlı bir şekilde daha fazladır. Bu durumda H2 hipotezi (Tekstil çalışanlarının bilişsel iş güvencesizliği algısı cinsiyete göre anlamlı

düzye farklılaşmaktadır) kabul edilmiştir. Yine yapılan t testine göre medeni hal değişkenine ait algılanan bilişsel iş güvencesizliği algısı ortalamaları arasında anlamlı farklılık bulunmamaktadır. Bu durumda, H4 (Tekstil çalışanlarının duygusal iş güvencesizliği algısı medeni hallerine göre anlamlı düzeyde farklılaşmaktadır) hipotezi ret edilmiştir. Yaş, eğitim, çalışma hayatında geçirilen süre, mevcut işyerinde geçen süre, değişkenlerinin gruplarına ait bilişsel iş güvencesizliği ortalamaları arasında anlamlı bir farklılığın olmadığı yapılan anova testi ile gözlenmiştir. Bu durumda H6, H8, H10, H12 hipotezleri ret edilmiştir. Yapılan analizler neticesinde araştırma hipotezlerinin kabul ve ret durumları Tablo 6'da özetlenmektedir.

Tablo 6. Hipotez Testi Sonuçları

HİPOTEZLER	DURUM
H1:Tekstil çalışanlarının duygusal iş güvencesizliği algısı cinsiyete göre anlamlı düzeyde farklılaşmaktadır.	RET
H2:Tekstil çalışanlarının bilişsel iş güvencesizliği algısı cinsiyete göre anlamlı düzeyde farklılaşmaktadır.	KABUL
H3:Tekstil çalışanlarının duygusal iş güvencesizliği algısı medeni hale göre anlamlı düzeyde farklılaşmaktadır.	RET
H4:Tekstil çalışanlarının bilişsel iş güvencesizliği algısı medeni hale göre anlamlı düzeyde farklılaşmaktadır.	RET
H5:Tekstil çalışanlarının duygusal iş güvencesizliği algısı yaşa göre anlamlı düzeyde farklılaşmaktadır.	RET
H6:Tekstil çalışanlarının bilişsel iş güvencesizliği algısı yaşa göre anlamlı düzeyde farklılaşmaktadır.	RET
H7:Tekstil çalışanlarının duygusal iş güvencesizliği algısı eğitime göre anlamlı düzeyde farklılaşmaktadır.	RET
H8:Tekstil çalışanlarının bilişsel iş güvencesizliği algısı eğitime göre anlamlı düzeyde farklılaşmaktadır.	RET
H9:Tekstil çalışanlarının duygusal iş güvencesizliği algısı çalışma hayatında geçen süreye göre anlamlı düzeyde farklılaşmaktadır.	RET
H10:Tekstil çalışanlarının bilişsel iş güvencesizliği algısı çalışma hayatında geçen süreye göre anlamlı düzeyde farklılaşmaktadır.	RET
H11:Tekstil çalışanlarının duygusal iş güvencesizliği algısı mevcut işyerinde geçen süreye göre anlamlı düzeyde farklılaşmaktadır.	RET
H12:Tekstil çalışanlarının bilişsel iş güvencesizliği algısı mevcut işyerinde geçen süreye göre anlamlı düzeyde farklılaşmaktadır.	RET

SONUÇ

Küreselleşme ve artan rekabet nedeniyle, değişen sosyo-ekonomik koşullara ayak uydurabilmek amacıyla yapısal değişimler yaşayan organizasyonlarda çekirdek iş gücü dışında, çalışanlara sağlanan iş güvencesi garantisi sona ermiştir. Ayrıca ekonomik durgunluk ve krizler; işyerlerinin kapanmasına, işsizliğin artmasına, mevcut çalışanların statü ve ücret kayıplarına, artan performans baskısına ve işsizlik tehlikesine maruz kalmalarına neden olmuştur. Tüm bu gelişmeler; belirsizlikleri arttırmış, iş

güvencesizliği çalışanlar için hayati bir konu haline gelmiştir.

Çalışanların iş güvenceleri ile ilgili algıları, çevresel ve bireysel birçok faktörün etkilediği, kişiden kişiye değişen bir değer yargısına karşılık gelmektedir. Bu çalışmada bu faktörlerin bir kısmı ele alınmış ve tekstil sektörü çalışanlarının demografik özelliklerine göre iş güvencesizliği algılarının farklılık gösterip göstermediği incelenmiştir.

İş güvencesizliği algısının duygusal ve bilişsel boyutuyla ele alındığı araştırma sonuçlarına göre çalışanların iş güvencesizliği algılarının orta düzeyde olduğunu söyleyebiliriz. Ayrıca algılanan duygusal iş güvencesizliğinin ortalaması algılanan bilişsel iş güvencesizliğinin ortalamasından daha yüksektir. Bu durumun anketin uygulandığı işletmenin, 30 yılı aşkın bir süredir tekstil sektöründe faaliyet gösteren, güçlü bir örgüt yapısına sahip bir firma olmasından kaynaklandığı söylenebilir.

Araştırma bulgularına göre cinsiyet, medeni hal, yaş, eğitim, çalışma hayatında geçirilen süre ve mevcut işyerinde geçen süre değişkenlerinin gruplarına ait duygusal iş güvencesizliği algısı ortalamaları arasında anlamlı bir farklılığın olmadığı görülmüştür. Ayrıca yapılan analizlere göre medeni hal, yaş, eğitim durumu, çalışma hayatında geçirilen süre ve mevcut işyerinde geçen süre değişkenlerinin gruplarına ait bilişsel iş güvencesizliği algısı ortalamaları arasında da anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır. Sadece cinsiyet değişkeni ile bilişsel iş güvencesizliği arasında anlamlı bir farklılık görülmektedir. Erkeklerin bilişsel iş güvencesizliği algı ortalaması kadınlara göre istatistiki olarak anlamlı bir şekilde daha fazladır. Bu sonuç Önder ve Wasti (2002) ile Dursun ve Bayram (2013) tarafından yapılan çalışmaların bulguları ile çelişirken, Poyraz ve Kama'nın (2008) yapmış olduğu çalışmanın bulguları ile örtüşmektedir. Erkeklerin daha yüksek iş güvencesizliği algısına sahip olmalarında toplumsal cinsiyet algısı ile aile reisinin erkek olarak düşünülmesinin ve evi geçindirme rolünün erkeğin görevi olarak görülmesinin getirdiği bir kaygı olabileceği düşünülmektedir. Bunun yanı sıra kadına göre erkeğin ilgi alanına daha çok girdiği için hem mikro bazda yani işletmesindeki ekonomik göstergeleri hem de makro bazda ekonomik göstergeleri daha yakından takip edebilir. Bu durum onun iş güvencesizliğine yönelik bilişsel farkındalığını daha da artırmış olabilir.

Yapılan çalışmada kurulan birçok hipotez reddedilmiştir. Nitekim çalışmanın literatür taraması bölümünde de belirtildiği üzere, özellikle cinsiyet, eğitim düzeyi ve medeni durum başta olmak üzere, iş güvencesizliği algısının belirleyicilerine yönelik çalışmalarda genel kabul gören sonuçlara ulaşılamadığı, kurulan birçok hipotezin reddedildiği ve yine birbiri ile çelişen sonuçlara da ulaşıldığı görülmektedir. Bu duruma kullanılan ölçeğin farklılığı, örneklem grubunun bu belirleyiciler açısından sorunlu dağılımı yol açmış olabilir. Bu araştırmanın en önemli kısıtı tek bir sektör ve tek bir firmanın

seçilmiş olmasıdır. Dolayısıyla elde edilen bulguların genelleştirilmesi mümkün değildir. İş güvencesizliği algısının belirleyicilerine ilişkin çalışmaların farklı sektör ve işletmelerde ve yine daha büyük örneklem grupları üzerinde gerçekleştirilmesi ile daha sağlıklı sonuçlar elde edilebileceği düşünülmektedir. Ayrıca bu araştırma belirli bir zaman aralığında tamamlanan kesitsel bir çalışmadır. Ortaya konan sonuçlar bu sürecin bir yansımasıdır. Araştırmada kullanılan değişken yani iş güvencesizliği algısı belirli bir süreç içerisinde oluşan, zamanla değişebilen psikolojik yapı ve durumları içermektedir. Bu nedenle benzeri bir araştırma belirli bir süreç içerisinde tekrar edilerek, boylamsal olarak yapılabilir. Böylelikle bir sürece yayılarak periyodik değerlendirmelerle daha sağlıklı sonuçlara ulaşılabilir. Konuyla ilgilenen araştırmacılar iş güvencesizliği algısına girdi oluşturabilecek bir takım örgütsel unsurlarla (örgütsel imaj, örgütsel kültür, uygulanan stratejiler vb.), çıktısı olabilecek diğer örgütsel tutum ve davranışlar (örgüte güven, örgütsel bağlılık, iş tatmini, psikolojik rahatlık vb.) arasındaki ilişkiyi ortaya koyacak araştırmalar yapabilirler.

KAYNAKÇA

- Alpar, R. 2003. Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistiksel Yöntemlere Giriş, Ankara: Nobel Yayınevi.
- Altaş, D. ve Giray, S. 2005. Mali Başarısızlığın Çok Değişkenli İstatistiksel Yöntemlerle Belirlenmesi: Tekstil Sektörü Örneği, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 2, 13-28.
- Aslan, K. 2011. Çalışanlarda İş Güvencesizliği ve İşini Kaybetme Kaygısının İş Verimi ve İş Üretkenliği Üzerindeki Etkilerinin İncelenmesi: Bilişim Sektöründe Bir Araştırma, Maltepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Azaklı, Ö. 2011. Çalışanların Örgüte Bağlılıkları ve İş Güvencesizliği Algısı ile İşten Ayrılma Niyeti Arasındaki İlişkinin İncelenmesine Yönelik Bir Uygulama, Yıldız Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Baran, M., Kanten, P., Kanten, S. ve Yaşlıoğlu, M. 2009. An Empirical Research on the Relationship Between Job Insecurity and Employee Health and Safety, Ege Akademik Bakış Dergisi, 9(3), 969-976.
- Borg, I. ve Elizur, D. 1992. Job Insecurity: Correlates, Moderators and Measurement. International Journal of Manpower, 13, 13-26.
- Boya, F. Ö., Demiralp, Y., Egör, A., Akvardar, Y. ve De Witte, H. 2008. Effects of Perceived Job Insecurity on Perceived Anxiety and Depression in Nurses, Industrial Health, 46, 613-619.
- Büyüköztürk, Ş. 2011. Sosyal Bilimler İçin Veri Analizi El Kitabı, Ankara: Pegem Yayıncılık.
- Callea, A., Urbini, F., Ingusci, E. ve Chirumbolo, A. 2016. The Relationship Between Contract Type and Job Satisfaction in a Mediated Moderation Model: The Role of Job Insecurity and Psychological Contract Violation, Economic and Industrial Democracy, 37(2), 399-420.
- Cuyper N., Bernhard-Oettel, C., Berntson, E. De Witte, H. ve Alarco, B. 2008. Employability and Employees' Well-Being: Mediation by Job Insecurity, Applied Psychology: An International Review, 57(3), 488-509.
- Çakır, Ö. 2007. İşini Kaybetme Kaygısı: İş Güvencesizliği, Çalışma ve Toplum, 1, 117-140.
- Çiğdem, S. 2010. İş Güvencesizliği Algısının Stres Düzeyine Etkisi, Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Kocaeli.
- Çokluk, Ö., Şekercioğlu, G. ve Büyüköztürk, Ş. 2012. Sosyal Bilimler İçin Çok Değişkenli İstatistik: SPSS ve Lisrel Uygulamaları, Ankara: Pegem Akademi Yayınları.
- De Witte, H. 1999. Job Insecurity and Psychological Well-Being: Review of the Literature and Exploration of Some Unresolved Issues. European Journal of Work and Organizational Psychology, 8(2), 155-177.
- Debus, M. E., König, C. J. ve Kleinmann, M. 2014. The Building Blocks of Job Insecurity: The Impact of Environmental and Person-Related Variables on Job Insecurity Perceptions, Journal of Occupational and Organizational Psychology, 87, 329-351.
- Dereli, B. 2012. İş Güvencesizliği Kavramı ve Banka Çalışanlarının İş Güvencesizliğine Yönelik Algılarının Demografik Özelliklerine Göre İncelenmesi, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 21(1), 237-256.
- Dığın, Ö. ve Ünsar, S. 2010. Çalışanların İş Güvencesi Algısının Belirleyicileri ve İş Güvencesinden Memnuniyetin Organizasyonel Bağlılık, İş Stresi ve İşten Ayrılma Niyetine Etkisi, Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 26, 133-145.
- Doğan, M. 2014. Türkiye'de Tekstil Sektöründe İstihdamın Geliştirilmesi; Denizli ve Kayseri Örneği, Pamukkale Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Pamukkale.
- Dumlupınar, M. 2016. İş Görenlerin İş Güvencesizliği Algısı ile Örgütsel Güven Düzeyleri ve Bağlanma Modelleri Arasındaki İlişkilerin Etkisi: Isparta Özel Öğretim Sektöründe Bir Araştırma, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimleri Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Isparta.
- Dursun, S. ve Bayram, N. 2013. İş Güvencesizliği Algısının Çalışanların Kaygı Düzeyleri Üzerine Etkisi: Bir Uygulama, İş, Güç, Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi, 15(3), 20-27.

Emberland, J. S. ve Rundmo, T. 2010. Implications of Job Insecurity Perceptions and Job Insecurity Responses for Psychological Well-Being, Turnover Intentions and Reported Risk Behavior, *Safety Science*, 48, 452-459.

Giunchi, M., Emanuel, F., Chambel, M. J. ve Ghislieri, C. 2016. Job Insecurity, Workload and Job Exhaustion in Temporary Agency Workers (Taws): Gender Differences, *Career Development International*, 21(1), 3-18.

Glavin, P. 2015. Perceived Job Insecurity and Health: Do Duration and Timing Matter?, *The Sociological Quarterly*, 56, 300-328.

Greenhalgh, L. ve Rosenblatt, Z. 1984. Job Insecurity: Toward Conceptual Clarity, *Academy Of Management Review*, 9(3), 438-448.

Gustafson, C. M. 2002. Employee Turnover: A Study of Private Clubs in the USA, *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 14(3), 106-113.

Gürbüz, S. ve Şahin, F. 2016. *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri*, Ankara: Seçkin Yayıncılık.

Hellgren, J. ve Sverke, M. 2003. Does Job Insecurity Lead to Impaired Well-being or Vice Versa? Estimation Of Cross-Lagged Effects Using Latent Variable Modelling, *Journal Of Organizational Behavior*, 24(2), 215-236.

Hellgren, J., Sverke, M. ve Isaksson, K. 1999. A Two-Dimensional Approach to Job Insecurity: Consequences for Employee Attitudes and Well-Being, *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 8(2), 179-195.

<http://www.hurriyet.com.tr/son-dort-yilin-zirvesinde-29392659> (Erişim Tarihi: 21.01.2017).

Hu, L. T. ve Bentler, P. M. (1996). Cut off Criteria for Fit Indexes in Covariance Structural Analysis: Conventional Criteriaversus New Alternatives, *Structural Equation Modeling*, 6(1), 1-55.

Huang, G.-H., Niu, X., Lee, C. ve Ashford, S. J. 2012. Differentiating Cognitive and Affective Job Insecurity: Antecedents and Outcomes, *Journal of Organizational Behavior*, 33, 752-769.

İsaoglu, F. G. 2004. Özel Sektör Çalışanlarında İş Güvencesizliğinin Öz Yeterlik ve İş Performansı ile İlişkisi, Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Ankara.

Jacobson, D. 1995. Trends in International Business Thought and Literature: Job Insecurity: Emerging Social Roles of the 90s, *Thunderbird International Business Review*, 37(3), 303-314.

Karacaoğlu, K. 2015. Çalışanların İş Güvencesizliğinin İşten Ayrılma Niyetleri Üzerindeki Etkisi: Alanya Bölgesindeki Beş Yıldızlı Otellerde Bir Araştırma, *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 7(1), 13-21.

Keser, A. 2009. *Çalışma Psikolojisi*, Bursa: Ekin Basın Yayın Dağıtım.

Kinnunen, U. ve Natti, J. 1994. Job Insecurity in Finland: Antecedents and Consequences. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 4(3), 297-321.

Lewicki, R. J., Mcallister, D. J. ve Bies, R. J. 1998. Trust and Distrust: New Relationships and Realities, *Academy of Management Review*, 23(3), 438-458.

Mohr, G. B. 2000. The Changing Significance of Different Stressors After the Announcement of Bankruptcy: A Longitudinal Investigation With Special Emphasis on Job Insecurity, *Journal Of Organizational Behavior*, 21(3), 337-359.

Önder, Ç. ve Wasti, A. S. 2002. İş Güvencesi Endeksi ve İş Güvencesi Memnuniyeti Ölçeği: Güvenirlilik ve Geçerlilik Analizi, *Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 2(1), 23-47.

Özdamar, K. 2003. *Modern Bilimsel Araştırma Yöntemleri*, Eskişehir: Kaan Kitapevi.

Poyraz, K. ve Kama, B. 2008. Algılanan İş Güvencesinin, İş Tatmini, Örgütsel Bağlılık ve İşten Ayrılma Niyeti Üzerindeki Etkilerinin İncelenmesi, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakülte Dergisi*, 13(2), 143-164.

Rosenblatt, Z., Ilan, T. ve Ruvio, A. 1999. A Gender-based Framework of the Experience of Job Insecurity and its Effects on Work Attitudes of Israeli Schoolteachers. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 8(2), 1-37.

Seçer, B. 2009. Psikolojik Boyutlarıyla İş Güvencesizliği: Türleri, Başa Çıkma Süreci, Belirleyicileri ve Sonuçları, (Ed.) Tarık Solmuş, İş ve Özel Yaşama Psikolojik Bakışlar, İstanbul: Epsilon Yayıncılık.

Sora B., Caballer, A., Peiro, J. M. ve De Witte, H. 2009. Job Insecurity Climate's Influence on Employees' Job Attitudes: Evidence From Two European Countries, *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 18(2), 125-147.

Storseth, F. 2006. Changes at Work and Employee Reactions: Organizational Elements, Job Insecurity, and Short-Term Stress as Predictors for Employee Health and Safety, *Scandinavian Journal of Psychology*, 47, 541-550.

Sverke, M. ve Hellgren, J. 2002. The Nature of Job Insecurity: Understanding Employment Uncertainty on the Brink of a New Millennium, *Applied Psychology*, 51(1), 23-42.

Şeker, S. 2011. Çalışanlarda İş Güvencesizliği ve Tükenmişlik İlişkisi: Tıbbi Tanıtım Sorumlularına Yönelik Bir Alan Araştırması, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, İzmir.

Wiesner, R., Vermeulen, L. P. ve Littler, C. R. 1999. Survivor Syndrome: Effects on Middle Managers in South Africa, *SAJEMS NS*, 2(3), 390-406.

Yıldırım, H. ve Yavan, Ö. 2008. Örgütsel Küçülme ve Örgütleri Bekleyen Tehdit: Geride Kalan Sendromu, İş, Güç, Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi, 10(1), 180-209.

Yılmaz, V. ve Çelik, H. E. 2009. Lisrel ile Yapısal Eşitlik Modellemesi-I: Temel Kavramlar, Uygulamalar, Programlama, Ankara: Pegem Akademi Yayınları.

Yüksekbilgili, Z. ve Akduman, G. 20-22 Nisan 2017. 'Personel Memnuniyeti ve Personel Devir Hızı İlişkisi: Tekstil Perakendesinde Bir Alan Araştırması', Uluslararası Sosyal Araştırmalar Kongresi, Uşak.

DEMOGRAFİK ÖZELLİKLERİN SATIN ALMA KARAR TARZLARI ÜZERİNE ETKİSİ: BEYAZ EŞYA ÜRÜNLERİ ÜZERİNE BİR UYGULAMA^{1,2}

DOI NO: 10.5578/jeas.64032

EZGİ KARATAŞ YÜCEL³

ÖZET

Tüketiciler istek ve ihtiyaçlarını tatmin edecek ürün/hizmete ulaşmada bir satın alma karar sürecinden geçmektedirler. Satın alma kararında farklı tarzları belirlemek ve tüketicileri bu tarzlar doğrultusunda sınıflandırmak tüketicilerin “neyi, ne kadar, nereden, ne zaman ve nasıl” satın alacağını ortaya koymada yardımcı olmaktadır. Bu kapsamda yapılan bu çalışmanın amacı satın alma kararının hangi tarzlara ayrılabilceğini ortaya koymak ve bu kapsamda bireysel faktörlerin temelinde yer alan demografik değişkenlerin satın alma karar tarzları üzerindeki etkisini incelemektir. Ailenin tamamının kullandığı, fark gözetmeksizin hemen hemen her evde bulunmasının neredeyse zorunlu olduğu, satın alma kararı verilirken çok fazla kriterin bir arada ele alındığı bir yüksek ilgilenim ürün grubu olması itibari ile beyaz eşya ürünleri üzerinde çalışılmıştır. İzmir ilinde yaşayan beyaz eşya kullanan tüketicilerden 298 yüz yüze ve 322 sosyal platformlar aracılığıyla toplanan anketlerden elde edilen veriler ışığında demografik özelliklerin satın alma karar tarzları üzerine etkisi irdelenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Tüketici, Tüketici Davranışları, Satın Alma Karar Tarzları, Demografik Özellikler, Yüksek İlgi.

JEL Kodları: M30, M39, M31.

THE EFFECT OF DEMOGRAPHIC CHARACTERISTICS ON CONSUMER DECISION MAKING STYLES: AN APPLICATION ON WHITE GOODS

53

ABSTRACT

Consumers are going through buying decision process to reach the product/service that satisfy their needs and wants. Identifying different styles in purchasing decisions and classifying consumers in line with them helps exposing “what, how much, from where, when, how” will consumers buy. In this context, the aim of this study is to reveal the styles in which purchase decision can be divided into and examine the impact of demographic variables, which are on the basis of personal factors, on buying decision styles. White goods are selected as it is a high interest product group in which almost all households use, is necessary in almost every home, a lot of criteria are considered together when a purchase decision is made. The effect of demographics on buying decision styles were examined with the data obtained from questionnaires from 298 face-to-face and 322 via social platforms from White goods user households in the city of İzmir.

Keywords: Consumer, Consumer Behavior, Decision Making Styles, Demographic Characteristics, High Involvement.

JEL Codes: M30, M39, M31.

¹ Geliş Tarihi: 29.07.2017 - Kabul Tarihi: 13.11.2017.

² Bu makale, yazara ait olan ve Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Programı'nda yürütülmüş olan “Toplumsal Cinsiyet Rollerinin Satın Alma Karar Tarzları Üzerine Etkisi: Yüksek İlgi Ürünleri Üzerine Bir Uygulama” adlı doktora tezinden üretilmiştir.

³ Arş.Gör.Dr., Dokuz Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, ezgi.karatas@deu.edu.tr

GİRİŞ

Bireyler gerek hayatta kalmak için zorunlu olan ihtiyaçlarını gerekse bu ihtiyaçlarını tatmin etme yolları olan isteklerini tatmin etmeleri için pek çok ürün, hizmet, insan, fikir ve benzerlerini tüketmek zorundadır. Günümüz koşullarında tüketim ancak ürün, hizmetin kendisini, içindekileri, hazırlamak için gereken malzeme ve materyalleri satın alarak mümkün olduğu için bireylerin satın alma işlemi yapmaları kaçınılmaz olmaktadır.

Her ne kadar satın alma işlemi, sadece bir ürüne gereken ödemeyi yapıp mülkiyetini edinme gibi düşünülse de aslında satın alma işleminin gerçekleştiği ana kadar ve satın alma işlemi sonrası pek çok davranışın gösterildiği bir süreç olarak ele alınmalıdır. Tüketicinin bir yoksunluk hissettiği ve bir ürüne ihtiyacı olduğu problem belirleme aşaması ile başlayan bu süreç satın alma ile son bulmamakta, satın alma sonrası davranışlar ile gelecek satın almalara da ışık tutmaktadır. Bu süreç boyunca tüketicinin neyi, neden, nasıl, ne zaman, nerede, ne kadar ve ne sıklıkta satın alacağını belirlediği aşama ise satın alma kararının verildiği aşama olup satın alma sürecinin tamamı bu aşamada verilen kararlar doğrultusunda gelişmektedir.

Tüketiciler satın alma kararını verirken farklı davranışlar sergilemekte ve dolayısıyla kendilerine farklı satın alma karar tarzları belirlemekte ve bu tarzları benimsemelerinde gerek kişisel özelliklerin gerekse çevresel koşullarının etkisinde kalmaktadır. Dolayısıyla tüketicilerin yaşamlarını etkileyen temel değişkenler olarak belirtilebilecek olan demografik özelliklerin satın alma kararı belirlenirken benimsedikleri tarzlar üzerinde etkili olduğu düşünülmektedir. Bu kapsamda yapılan bu çalışmanın amacı tüketicilerin satın alma karar tarzlarına demografik özelliklerinin etkili olup olmadığının ölçülmesidir.

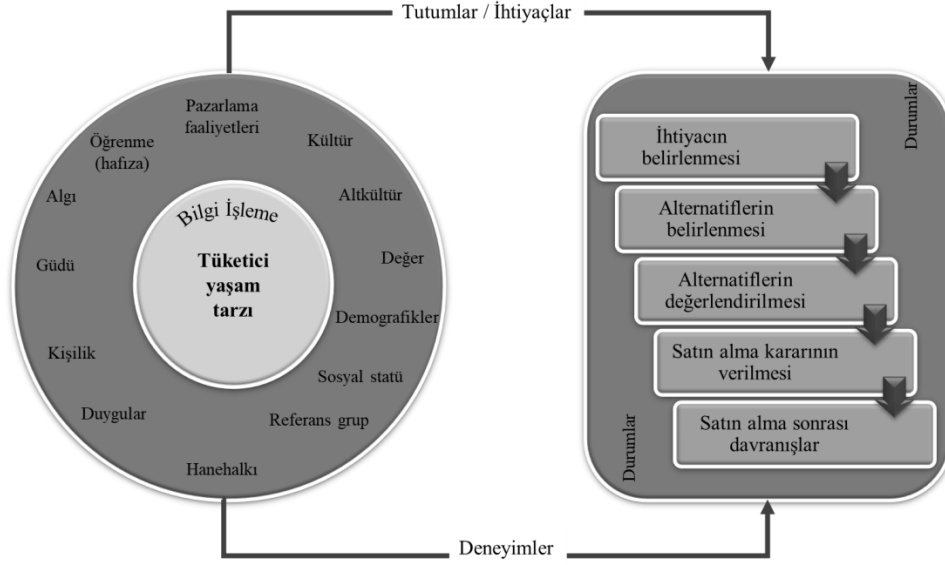
Bu amaç doğrultusunda yapılan bu çalışmada öncelikli olarak tüketicilerin bir satın alma kararını nasıl verdiklerini gösteren satın alma karar süreçleri ele alınacak, ikinci bölümde bu satın alma kararını verirken benimsedikleri olası satın alma karar tarzları incelenecektir. Son olarak ise demografik özelliklerin satın alma karar tarzları üzerindeki etkisini ortaya koymak amacıyla tasarlanmış olan uygulamaya yer verilecektir.

1. TÜKETİCİ SATIN ALMA KARAR SÜRECİ

Tüketiciler bir ürün satın alırken belirli bir tatmin düzeyine ulaşmak isterler ve bu tatmine ulaşmada geçtikleri süreç boyunca belirli amaçlar taşımaktadırlar. Bu amaçlar kararın doğruluk oranını maksimize etmek, karar almak için gereken bilişsel çabayı minimize etmek, karar verirken deneyimlenen olumsuz duyguları minimize etmek ve alınan kararı savunulabilme kolaylığını maksimize etmek şeklinde dört temel başlığa ayrılabilir (Bettman, vd., 2008: 590). Bu amaçlar doğrultusunda gerek pazarlama faaliyetleri gibi pazarla ilgili gerekse kültür, yaşam tarzı, duygular gibi tüketicinin kendisi ile ilgili çeşitli değişkenler eşliğinde tutumlara dönüşmekte, ihtiyaç doğurabilmekte ve deneyimleme fırsatı sunmaktadır. Bu tutumlar, ihtiyaçlar ve deneyimlerle şekillenen satın alma kararı ihtiyacın belirlenmesi, alternatiflerin belirlenmesi, alternatiflerin değerlendirilmesi, satın alma kararının verilmesi ve son olarak satın alma sonrası davranışlar şeklinde beş aşamalı bir süreç şeklinde gelişmektedir (Khan, 2006: 7-8) ve bir bütün olarak bu yapı tüketici davranışları çalışmalarının temellerini oluşturmaktadır. Şekil 1'de bu yapının şematize halini görmek mümkündür.

Şekil 1'de de anlaşılacağı üzere satın alma kararı sadece kararın verildiği aşamadan başlamamakta, satın alma öncesi ve satın alma sonrası davranışlarla desteklenen bütünleşik bir süreç olarak işlemektedir. Bu süreçte gerek satın alma öncesi gerekse satın alma sırasında ve sonrasında tüketiciler, belirli istek ve ihtiyaçlarını tatmin etmekte ve problemlerini çözmektedir. Aynı zamanda işletmeler de tüketicilerin geçtikleri aşamalar boyunca diğer işletmelerden farklı oldukları noktaları ortaya koyma, işletme faaliyetlerini örgütleme ve rekabetsel üstünlük elde etme fırsatlarını yakalamaktadır. Bu nedenle satın alma kararlarının nasıl verildiğinin incelenmesi tüketicileri anlamak açısından olduğu kadar, işletmelerin kar elde etmesini sağlamak açısından da önemlidir (Solomon vd., 2006: 7).

Tüketici satın alma karar sürecinin başlangıcı çözülmesi gereken bir tüketim probleminin ortaya çıkmasıdır. Tüketicinin "kendi durumunu ya da duygularını o anda nasıl algıladığı" olarak tanımlanabilecek olan mevcut durumu ve "gelecekte bireyin nasıl olmak ya da nasıl hissetmek istediği" anlamı taşıyan ideal durumu arasında bir fark olması, problemin ortaya çıkmasına neden olmaktadır (Hoyer ve Macinnis, 2010: 197-198).



Şekil 1. Basitleştirilmiş Bir Tüketici Davranışları Çalışmaları Çerçevesi

Bu nedenle içinde buldukları satın alma kararını desteklemek amacıyla topladıkları aktif verileri mi yoksa farkında olmadan çevreden topladıkları pasif verileri mi kullanacaklarına; aktif veri kullanacaklarsa içsel kaynaklara mı başvuracaklarına yoksa dışsal kaynaklardan mı yararlanacaklarına karar vermeleri gerekmektedir (Hawkins ve Mothersbaugh, 2010: 524; Odabaşı ve Barış, 2002: 360). Alternatifleri belirlemede temel amaç, ürün satın alma kararı sırasında tüketicinin algılayabileceği finansal, fonksiyonel, fiziksel, fizyolojik veya sosyal risklerin (Kardes ve diğerleri, 2011: 182 - 183) gerek ortaya çıkma olasılıklarını en aza indirmek gerekse risklerin ortaya çıkması durumunda olası sonuçlarının olumsuz olmasını engellemektir (Chaudhuri, 2006: 106).

Schiffman ve Kanuk (2009: 503-504)'a göre tüketiciler bir sonraki aşamada rekabetsel avantajlarına, istek ve ihtiyaçlarına uyumluluğuna, karmaşık olup olmamasına, denenebilirliğine ve özelliklerinin gözlemlenebilirliğine göre bu alternatifleri değerlendirmektedir. Değerlendirilen alternatifler ise tüketicinin yapısına, ürünün yapısına ve özelliklerine, satıcı veya üreticinin yapısı ve özelliklerine ve satın alma durumunun yapısı ve özelliklerine göre bir elemeye geçmekte ve nihai satın alma kararı bu faktörler eşliğinde verilmektedir (Al Jeraisy, 2008: 102-104).

Satın alma kararını verdikten sonra tüketiciler "ürüne karşı olan beğenme ve beğenmeme durumları, tercihleri, tutum ve tatmin düzeyleri hakkında bilgi veren davranışlar bütünü" olan

çeşitli satın alma sonrası davranışlar göstermektedirler (Khan, 2006: 168). Bu davranışlar ürünü kullanma veya kullanmama kararı vermek ile başlamakta ve kullanmama durumunda ürünü elden çıkarma, ürünü şikayet etme, kendi kararından emin olmadığı durumlarda satın alma sonrası uyumsuzluğu yaşama gibi yollarla sonuçlanabilmektedir. Bununla birlikte kullanma durumunda ise tatmin ya da tatmin olmama durumu ile karşılaşabilmekte, tatmin olmazsa şikayet etme, mağazadan bir daha alışveriş yapmama, çevresine olumsuz geribildirimlerde bulunma, dava açma gibi yollara başvurabilmektedir. Benzer şekilde tatmin olma durumunda ise tüketiciler, tek seferlik satın alım yapma, işletmeye karşı kendini adama, tekrarlı satın alımlar yapma, kullanım oranında artış yapma, daha önce satın aldığı markadan yeni markaya kayma gibi yolları da tercih edebilmektedir (Hawkins ve Mothersbaugh, 2010: 633).

2. TÜKETİCİ SATIN ALMA KARAR TARZLARI

Satın alma karar süreci boyunca tüketiciler farklı davranışlar sergilemektedir ve süreç boyunca bu davranışlarının çözümlenmesi gerek işletmelerin faaliyetlerini düzenlemek açısından gerekse tüketicilerin kendi davranışlarını yorumlayabilmeleri açısından oldukça büyük önem taşımaktadır. Tüketicilerin davranışlarının çözümlenmesinde sıklıkla başvurulan yöntemlerden birisi tüketicileri gruplara ayırmak ve bu grupların davranışlarını genelleyerek gelecek davranışlarının nasıl olacağını tahminlemeye çalışmaktır. Satın alma karar sürecinde tüketicilerin nasıl davrandığını gruplandırmaya yönelik çalışmaların başlangıcı

1950'lere dayansa da, 1980 sonrası küreselleşme akımı ile birlikte artan rekabet ortamı bu alandaki çalışmaların sayısının artmasına neden olmuştur (Ghodeswar, 2007: 37). Durvasula, Lyonski ve Andrews (1993: 56-57)'e göre tüketicileri sınıflandırmak amacıyla yapılan bu tür tüketicileri gruplandırma çalışmalarını (1) tüketici tipografisi yaklaşımı, (2) psikografik / yaşam tarzı yaklaşımı ve (3) tüketici karakteristikleri yaklaşımı olarak üç farklı yaklaşımla araştırmak mümkündür. Bu yaklaşımlar arasında yer alan tüketici karakteristikleri yaklaşımı, tüketicilerin karar vermeleri ile ilgili olan bilişsel ve duygusal yönelimleri ele almaktadır. Bu yaklaşımın öncüsü Sproles olup tekrarlı ve detaylı çalışmalar eşliğinde tüketici karakteristiklerinin satın alma konusunda yarattığı genel eğilimi ölçümleme konusunda oldukça başarılıdır (Ünal ve Erciş, 2007: 323).

Sproles (1985: 80) mükemmeliyetçilik veya yüksek kalite odaklılık, marka bilinci, yenilik ve son moda odaklılık, eğlence - haz odaklılık, fiyat odaklılık, düşünmeden alışveriş yapma, çeşit karmaşası ve alışkanlık - marka bağlılığı olmak üzere tüketicilerin 8 satın alma karar tarzı altında gruplandırılabilceğini belirtmektedir. Bu satın alma karar tarzlarını ve her bir satın alma karar tarzının özelliklerini Tablo 1'de görmek mümkündür. Bununla birlikte mükemmeliyetçilik - yüksek kalite odaklılık, fiyat odaklılık, çeşit karmaşası yaşama ve düşünmeden alışveriş yapma karakteristikleri fiyat, kalite ve değer temelli oldukları için satın alma davranış tarzları arasında faydacı, marka odaklılık, yenilik - moda odaklılık, eğlence - haz odaklılık ve alışkanlık - marka bağlılığı, satın alma davranış tarzları arasında hayati önem taşımayan ve ürünün kendisi ile ilgili olmayan duygusal yönleri yansıtılmaları açısından hedonik olarak sınıflandırılabilir (Zhou ve diğerleri, 2010: 47).

Tablo 1. Tüketici Satın Alma Karar Tarzları ve Özellikleri

Satın Alma Karar Tarzı	Özellikleri
Mükemmeliyetçilik veya yüksek kalite odaklılık	Bu satın alma karar tarzı tüketicilerin ürünler içerisinde en kaliteli olanı araştırmasına göre şekillenmektedir. Bu tarzı yüksek çıkan tüketicilerin dikkatli, sistematik ve karşılaştırma yapan alıcılar olması beklenir.
Marka bilinci	Daha yüksek fiyatın daha kaliteli anlamı taşıdığına inanan ve daha pahalı ve iyi bilinen markaları almaya yönelen tüketici grubudur. Bu tüketiciler için bir ürünün çok satması ve iyi bilinen marka olması iyi bir ürün olduğu anlamına gelir.
Yenilik ve son moda odaklılık	Yeni şeyler keşfetmenin keyif verdiğini düşünen yenilik - moda düşkünü tüketicilerden oluşur. Daha dikkatsiz ve anlık satın almalar yaptıkları gibi fiyata da daha az duyarlıdır.
Eğlence - haz odaklılık	Bu tarz karar veren tüketiciler genel olarak alışverişe eğlence ve haz verdiği için çıkarlar. Alışverişini keyif olarak görürler.
Fiyat odaklılık	Bu satın alma karar tarzını yansıtan tüketiciler indirimli fiyatları takip ederler, genelde daha düşük fiyatlı ürünlerin farkındadırlar ve karşılaştırma yapmayı severler. Aynı zamanda bu tüketiciler paralarının karşılığını en iyi şekilde alma ile ilgilenmektedirler.
Düşünmeden alışveriş yapma	Dikkatsizce ve anlık satın alımlarda bulunan tüketici grubudur. Alışverişlerini planlayarak yapmazlar ve ne kadar harcadıkları kendileri için bir önem taşımamaktadır.
Çeşit karmaşası	Farklı markaların kalite farklılıkları ve mevcut bilgiler kafalarını karıştırır. Karar vermede güçlükle çeken bir tüketici grubudur.
Alışkanlık - marka bağlılığı	Favori mağaza ve markaları olan ve alışkanlık olarak bunlardan hızlıca alışveriş yapan tüketici grubudur.

Kaynak: Ceylan, 2013; Erciş vd., 2009.

Satın alma karar tarzları gruplandırılırken her ne kadar tüketicilerin satın alma kararı sırasındaki davranışları temel alınmıyor olsa da, bu satın alma karar tarzlarının ortaya çıkmasında, kişisel birer faktör olarak tüketicilerin yaşları, cinsiyetleri, gelir durumları, eğitim seviyeleri, medeni durumları, çalışma durumları gibi demografik pek çok değişkenin etkisinde kalacaklarını düşünmek kaçınılmazdır.

3. ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ

3.1. Araştırmanın Amacı

Her ne kadar satın alma karar tarzlarının sınıflandırılmasında demografik değişkenlere vurgu yapılmış olsa da kişisel değişkenlerle birlikte tüketicilerin satın aldıkları ürünün özelliklerine göre de satın alma karar tarzlarında değişiklikler görülmektedir. Tüketicilerin satın

aldıkları ürünlere verdikleri anlam, ilgilenim düzeyleri aracılığıyla ölçülmekte olup tüketicilerin yaptıkları satın alma davranışlarının ilgilenim odak alınarak sınıflandırılması da mümkündür. Tüketici - ürün ilişkisinin temelini oluşturan ilgilenim, tüketicinin öz menfaatine ilişkin ilgi durumunu yansıtır (Çilingir ve Yıldız, 2010: 80). Arslan ve Bakır (2010: 232)'a göre tüketici için ürünün önemi arttıkça ürünün algılanan riski ve satın alma işleminin karmaşık yapısı artmakta ve ilgilenim düzeyi de aynı şekilde yükselmektedir ve tüketiciler açısından üründe algılanan riskler, ürünü elde etmeye yönelik yapılan çaba, ürünü satın alırken satın alma karar sürecinin adımlarında harcanan zaman ve maliyetler gibi unsurlar arttıkça ürün düşük ilgilenimden yüksek ilgilenime geçmektedir. Satın alma karar tarzları alanında

yapılan literatür taraması sırasında bu alanda yapılan çalışmalarda ağırlıklı olarak ya genel satın alma eğilimi ölçümlendiği (Durvasula, vd., 1993; Mitchell ve Bates, 1998; Chase, vd., 2007; Bandra, 2014; Oliveira vd., 2015; Ünal ve Erciş, 2006; Alnaçık, 2011; Savaş vd., 2014; Bayrakdaroğlu ve Çakır, 2016; vb.) ya da düşük ilgilenimli ürünlerin ele alındığı (Shahmirzadi, 2014; Nayeem ve Casidy, 2015, Ceylan, 2013; Karakuş, vd., 2016; vb.) görülmüştür. Bu nedenle yüksek ilgilenim ürünlerinde satın alma karar tarzlarının araştırılması gerekliliği ortaya çıkmaktadır. Bununla birlikte toplumun her kesiminde neredeyse kullanımının zorunlu olması, kullanıcıların tamamının kendi bütçesi bağlamında yüksek bir meblağ ödüyor olması, çok fazla seçenek ve çok kriterli bir seçme sürecinden geçilmesi, pazarda marka, moda vb. kavramların giderek önem arz ediyor oluşu, beyaz eşya, özellikle de büyük ev aletleri kategorisi üzerine uygulama yapmanın önemli olduğu düşüncesini doğurmuştur.

Bu kapsamda çalışmanın amacı tüketici satın alma karar tarzları üzerinde demografik değişkenlerin etkisini yüksek ilgilenimli ürünler açısından incelemektir. Belirtilen bu amaca yönelik olarak son iki yılda beyaz eşya satın almış veya önümüzdeki 2 yıl içerisinde beyaz eşya satın almayı planlayan bireylerin anakütle olarak ele alınması ve bu anakütledeki bireyler arasından da beyaz eşyaya yönelik ilgilenim düzeyleri yüksek bireylerin araştırma örneklemini olarak seçilmesi planlanmaktadır.

3.2. Kullanılan Ölçekler

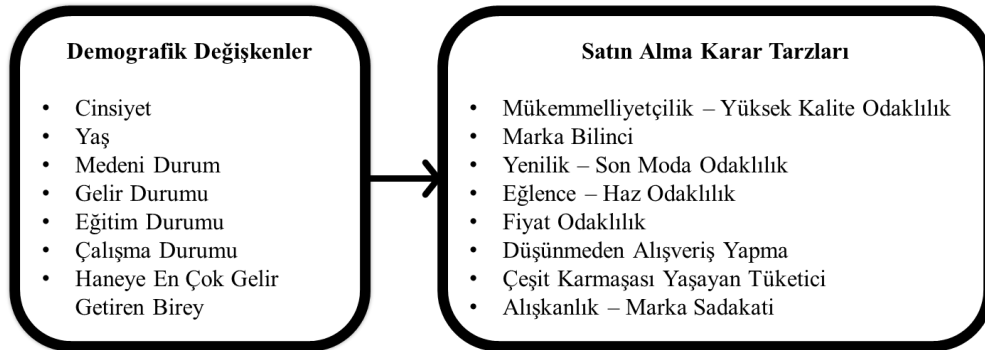
İlgilenim konusunu ele alan çalışmaların temeli her ne kadar 1980'li yıllara dayanıyor olsa da bu yıllarda yapılan çalışmaların bir ilişki sorgulamaktan çok ölçüm aracı geliştirmeye yönelik olduğunu söylemek mümkündür. Zaichkowsky'nin 1985 yılında ilgilenimin yapısını

ortaya koymak amacıyla geliştirdiği semantik farklılık ölçeği bu alanda ölçü çalışmalardan biri olmuş ve tek boyutlu, yedili bir semantik farklılık ölçeği olarak 20 farklı çift kutuplu sorudan oluşmuştur (Çakır, 2007: 165). 1994 yılında ise uzun olduğu ve ifadelerde karmaşa yaşanabildiği gerekçesiyle madde sayısı yarıya düşürülerek karmaşa olan maddeler gözden geçirilmiştir (Zaichkowsky, 1994). Yapılan bu çalışmada ilgilenim düzeyini ölçmede Zaichkowsky'nin 1994 yılında güncellediği ölçek kullanılmıştır.

Satın alma karar tarzlarının ölçülmesinde ise gerek yurtdışında gerekse Türkiye'de farklı ürün grupları ve farklı tüketici profilleri açısından çalışılmış olması ve bu çalışmalarda geçerliliği ve güvenilirliği sınanmış bir ölçek olması nedeniyle Sproles ve Kendall (1986) tarafından ortaya atılan Tüketici Satın Alma Karar Tarzları Envanteri'nin kullanılmasına karar verilmiştir.

3.3. Araştırmanın Modeli ve Hipotezleri

Çalışmanın amacını ölçümlemek üzere ele alınması planlanan bağımlı değişken satın alma karar tarzları, bağımsız değişken ise demografik değişkenler olarak belirlenmiştir. Çalışmada temel alınan Sproles ve Kendall'ın Tüketici Satın Alma Karar Tarzları Envanteri tüketici satın alma karar tarzlarını "mükemmeliyetçilik - yüksek kalite odaklılık, marka bilinci, yenilik - son moda odaklılık, eğlence - haz odaklılık, fiyat odaklılık, düşünmeden alışveriş yapma, çeşit karmaşası yaşayan tüketici, alışkanlık - marka sadakati" olarak sekiz grupta ele almaktadır. Bu satın alma karar tarzlarında ise cinsiyet, yaş, medeni durum, gelir durumu, eğitim durumu, çalışma durumu ve haneye en çok gelir getiren bireyin, birer demografik değişken olarak etkili oldukları düşünülmektedir. Bu bağımlı ve bağımsız değişkenler arası ilişkiyi yansıtan araştırma modeli Şekil 2'de ortaya konulmaktadır.



Şekil 2. Araştırma Modeli

Bu model uyarınca test edilecek hipotezleri şu şekilde sıralamak mümkündür.

H₁: Satın alma karar tarzları cinsiyete göre farklılık göstermektedir.

H₂: Satın alma karar tarzları yaşa göre farklılık göstermektedir.

H₃: Satın alma karar tarzları ortalama hanehalkı gelirine göre farklılık göstermektedir.

H₄: Satın alma karar tarzları medeni duruma göre farklılık göstermektedir.

H₅: Satın alma karar tarzları eğitim durumuna göre farklılık göstermektedir.

H₆: Satın alma karar tarzları çalışma durumuna göre farklılık göstermektedir.

H₇: Satın alma karar tarzları haneye en çok gelir sağlayan kişiye göre farklılık göstermektedir.

3.4. Örneklemenin Belirlenmesi, Soru Formunun Hazırlanması ve Ön Test Uygulaması

Proctor (2005)'e göre birincil veriler kullanılırken anket yönteminin tercih edildiği bir çalışmada, örnekleme ile ilgili ilk olarak ana kitle seçilerek kime anket uygulanacağı, ikinci olarak örneklem büyüklüğü seçilerek kaç kişiye uygulama yapılacağı ve son olarak da örneklem belirleme yöntemi belirlenerek örneklemin nasıl seçileceği belirlenmelidir. Bu çalışmanın amacına uygun olarak ilk aşamada ana kitle İzmir ilinde yaşayan beyaz eşya kullanan tüketiciler olarak belirlenmiştir. TÜİK'in 2016 İzmir ili nüfusu 4.197.958 kişidir ve ortalama hanehalkı büyüklüğü TÜİK İzmir Bölge Müdürlüğü (2015)'ne göre 3.09 kişidir. İzmir ilinde bu veriler ışığında 1.348.853 hane olduğunu söylemek mümkündür. Tüketicilerin genelde evlerinde her beyaz eşyadan bir adet olduğu varsayımı ile örneklem anakitlesi 1.348.853 olarak ele alınacaktır. İkinci aşama olarak ise kategorik verilerle çalışıldığı için 0,05 örneklem hatası ele alınarak yapılan hesaplamaya göre (Özdemir, 2010: 112 - 114) örneklem büyüklüğü 385 olarak belirlenmiştir. Kayıp veriler, geçersiz yanıtlamalar vb. olasılıklar göz önünde bulundurulduğunda, 385 sayısının üzerinde bir anket sayısına ulaşılması gerekmektedir. Ancak ilgilenim ölçümlemesi sonucu düşük ilgilenime sahip tüketicilerin verilerinin eleneceği de düşünülerek yapılan anket sayısının belirtilen sayıdan yüksek tutulmaya çalışılmıştır. Son aşamada bu örnekleme nasıl ulaşılabileceğinin belirlenmesi yerinde olacaktır. Saptanan bu örneklem büyüklüğüne ulaşmak için olasılıklı olmayan örneklem yöntemleri arasından hem kolayda örnekleme hem de kartopu örnekleme yöntemleri kullanılmıştır. Veriler 1 Temmuz 2016 ile 15 Eylül 2016 tarihleri arasında toplanmıştır. Yüz yüze yapılan anketler kolayda örnekleme yöntemine göre toplanırken, www.surveymonkey.com web sayfası aracılığıyla

hazırlanan anket linki kullanılarak da kartopu örnekleme yönteminden yararlanılmış ve 298'i yüz yüze yapılan, 322 ise sosyal platformlar aracılığı ile elde edilen toplam 620 adet hatasız ankete ulaşılmıştır.

Kullanılan ölçekler ele alındığında ise öncelikle ilgilenim düzeyini ölçmede daha önce de belirtildiği üzere Zaichkowsky'nin 1994 yılında güncellediği ölçek kullanılmıştır. Bu ölçekte yer alan 10 ifade birbirine zıt iki kutuptan oluşmaktadır ve -3'ten +3'e uzanan bir semantik farklılık ölçeği şeklindedir. Satın alma karar tarzları ise 40 madde ile ölçülmekte olup, 5'li Likert tipi ölçekle ölçümlenmektedir. Araştırmanın son bölümünde ise demografik değişkenlerle ilgili ifadelerle yer verilmiştir. Soru formunun nihai hali Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nde alanın uzman akademisyenlerce gözden geçirilmiş, gerekli düzenlemeler yapılmış ve aynı üniversitede 30 lisans ve 20 yüksek lisans öğrencisine pilot uygulama yapılarak anlaşılmayan ifadelerin değiştirilmiş ve gerekli değişiklikler eşliğinde soru formu veri toplama ve analiz yapmaya elverişli hale getirilmiştir. Analizlerin yapılmasında IBM SPSS Statistics 20 programından yararlanılmıştır.

3.5. Alan Araştırması

3.5.1. İlgilenim Düzeyinin Ölçülmesi

Her ne kadar beyaz eşya ürünleri literatürde yüksek ilgilenim ürünü olarak ele alınıyor olsa da her bir tüketicinin beyaz eşyaya olan ilgilenim düzeyi farklılık gösterebilir. Bu nedenle genellemektense katılımcıların beyaz eşyayı nasıl kategorize ettiklerini belirleyerek doğru tüketici grubuna ulaşmak amacıyla ilgilenim düzeyi ölçümlenerek araştırma analizinin ilk aşamasıdır. Bu kapsamda ilk olarak Zaichkowsky'nin 1994 yılında güncellediği ölçekte yer alan 10 ilgilenim düzeyi ifadesi için katılımcıların yanıtlarının toplamlarının ortalaması alınarak, bir "toplam ilgilenim skoru ortalaması" elde edilmiştir. Bu bölümde yer alan ifadelerde 7 dereceli semantik farklılık kullanılmıştır, dolayısıyla "toplam ilgilenim skoru ortalaması"nın 1 ile 7 arasında olması beklenmekte olup ilgilenim düzeyi 2'nin altında olan 104 birey düşük ilgilenime sahip olarak adlandırılmış ve veri setinden çıkarılmıştır. Böylece çalışmanın analizlerinde yüksek ilgilenim düzeyine sahip olduğu tespit edilen 416 katılımcının soru formu üzerinde değerlendirme yapılmıştır.

3.5.2. Demografik Özelliklerin Belirlenmesi

Katılımcıların demografik özellikleri Tablo 2'deki gibi şematize edilebilir. Görülebileceği üzere en yüksek gruplaşmaların 25 - 34 yaş aralığında, kadın, 3472 TL ve üzeri gelire sahip, bekâr,

üniversite eğitim durumuna sahip, çalışan ve haneye en çok geliri kendisi getiren sınıflandırmalarda olduğunu söylemek mümkündür.

3.5.3. Satın Alma Karar Tarzları Ölçeği Geçerlilik ve Güvenilirlik Analizleri

Tüketici Satın Alma Karar Tarzları Envanteri'nde yer alan ifadeler gruplandırıldığında mükemmeliyetçilik - yüksek kalite odaklılığın 8, marka bilincinin 6, yenilik - son moda odaklılığın 5, eğlence - haz odaklılığın 5, fiyat odaklılığın 3, düşünmeden alışveriş yapmanın 5, çeşit karmaşası yaşayan tüketici tarzının 4 ve

alışkanlık - marka sadakatinin 4 madde ile ölçümlendiği görülebilmektedir. Bu maddeler mükemmeliyetçilik - yüksek kalite odaklılık - Mükemmel, marka bilinci - Bilinç, yenilik - son moda odaklılık - Yenilik, eğlence - haz odaklılık - Haz, fiyat odaklılık - Fiyat, düşünmeden alışveriş yapma - Dikkatsiz, çeşit karmaşası yaşayan tüketici - Asiri ve alışkanlık - marka sadakati - Sadik olarak kısaltılarak isimlendirilmiştir. Tüketici satın alma karar tarzlarını ve her bir satın alma karar tarzının söz konusu maddelerini içeren soru formuna çalışmanın sonunda ulaşılabilmektedir.

Tablo 2. Katılımcıların Demografik Özellikleri

Yaş	Frekans	Yüzde
18 - 24	115	27,6
25 - 34	196	47,1
35 - 44	66	15,9
45 - 54	21	5,0
55 - 64	16	3,8
65 ve üzeri	2	0,5
Cinsiyet	Frekans	Yüzde
Kadın	221	53,1
Erkek	195	46,9
Ortalama hanehalkı geliri	Frekans	Yüzde
0 - 1179	20	4,8
1180 - 1692	33	7,9
1693 - 2369	42	10,1
2370 - 3471	110	26,4
3472 ve üstü	211	50,7
Medeni Durum	Frekans	Yüzde
Evli	184	44,2
Bekâr	217	52,2
Dul/Boşanmış	15	3,6
Eğitim Durumu	Frekans	Yüzde
İlkokul/Ortaokul	2	0,5
Lise	35	8,4
Üniversite	248	59,6
Yüksek Lisans/Doktora	131	31,5
Çalışma Durumu	Frekans	Yüzde
Çalışmıyor	126	30,3
Çalışıyor	266	63,9
Emekli	24	5,8
Haneye En Çok Gelir Sağlayan kişi	Frekans	Yüzde
Kendiniz	219	52,6
Eşiniz	75	18,0
Ebeveyniniz	121	29,1
Diğer	1	0,2

İsimplendirme sonrası ilk olarak veriler çok değişkenli normallik testine tabi tutulmuş olup Kurtosis değerlerinin 2 - 3 ve Skewness değerlerinin 7 - 8 sınırları içerisinde olması hedeflenmiştir (Kline, 1998: 50; Şimşek, 2007: 74). Bu aşamada Dikkatsiz4 ve Mükemmel6 olarak adlandırılan maddeler normal değer aralığında çıkmadığı için analiz dışı kalmış ve madde sayısı 40'tan 38'e düşmüştür. İkinci olarak normal aralıkta kabul edilen maddeler açıklayıcı faktör analizine tabi tutulmuş ve çapraz ve düşük faktör yükleri nedeniyle Mukemmel8, Sadik1 ve Sadik3, Dikkatsiz1, Asiri3, Yenilik1 ve Yenilik5 maddeleri analiz dışı

birakılmış ve 31 madde sayısına ulaşılmıştır. Son olarak ise Yenilik4, Sadik4 ve Bilinç1 maddelerini kapsayan faktör boyutu 0,290 güvenilirlik sonucu ile kabul edilebilir düzeyin altında kalmıştır (Hinton ve diğerleri, 2004: 357). Araştırmanın ilerleyen aşamalarında olası sorunları ortadan kaldırmak amacıyla bu maddeler de kapsam dışı bırakılarak 5 boyuta indirgenen ölçek 28 maddesi ile geçerlilik ve güvenilirlik koşullarını sağlamaktadır ve bu hali ile kabul edilebilir bir ölçek elde edilmiştir. Ölçeğin son maddeleri ve bu maddelere göre faktörlerin güvenilirlik sonuçları Tablo 3'te görülmektedir.

Tablo 3. Satın Alma Karar Tarzları Faktör Yükleri

	Satın Alma Karar Tarzları				
	Mükemmel	Bilinc	Haz	Aşırı	Dikkatsiz
Mukemmel1	0,721				
Mukemmel2	0,708				
Mukemmel4	0,652				
Mukemmel3	0,649				
Fiyat3	0,626				
Sadık2	0,589				
Fiyat1	0,521				
Bilinc6		0,730			
Bilinc5		0,696			
Bilinc3		0,619			
Bilinc4		0,588			
Yenilik2		0,563			
Yenilik3		0,520			
Bilinc2		0,497			
Haz5			0,724		
Haz3			0,690		
Haz2			0,671		
Haz1			0,654		
Mukemmel7			0,520		
Mukemmel5			0,459		
Asiri1				0,807	
Asiri2				0,699	
Asiri4				0,684	
Fiyat2				0,507	
Dikkatsiz3					0,668
Dikkatsiz5					0,562
Haz4					0,554
Dikkatsiz2					0,519
Açıklanan Varyans	11,405	10,567	8,943	7,327	7,117
Güvenilirlik	0,819	0,798	0,752	0,718	0,726

60

3.5.4. Satın Alma Karar Tarzlarının Demografik Özelliklere Göre Farklılıklarının Ele Alınması

Mükemmeliyetçilik ve yüksek kalite odaklılık, marka bilinci, eğlence - haz odaklılık, çeşit karmaşası yaşayan tüketici ve düşünmeden alışveriş yapma olarak 5 faktörlü bir yapının ortaya çıktığı faktör analizi sonrası çalışmanın amacı doğrultusunda satın alma karar tarzları ile demografik değişkenlerin ilişkisi ele alınacaktır. Bu aşamada cinsiyet - satın alma karar tarzları farklılaşması 2 değere (kadın - erkek) sahip olduğu için t-test ile cinsiyet dışındaki diğer demografik değişkenler 2'den fazla değere sahip oldukları için ANOVA ile analiz edilecektir (Gupta, 1999: 45). Çalışmanın bu bölümünde sadece anlamlı fark olan gruplar tablolastırılmıştır.

Tablo 4'de cinsiyet açısından satın alma karar tarzlarının farklılıkların ele alınmıştır. T-test sonuçlarına göre eğlence ve haz odaklılık (p=0,000) ve düşünmeden alışveriş yapma (p=0,033) karar tarzları cinsiyete göre anlamlı farklılık görülmektedir. Bu kapsamda H₁ hipotezi desteklenmiştir. Bununla birlikte bu sonucun kadın ve erkeklerin tüketim davranışlarını ele alan çalışmalar incelendiğinde gerek kadınların erkeklere göre daha hızlı satın almaları yaptığını (Arnold ve Reynolds, 2003; Jen-Hung ve Yi-Chun, 2010; Kırgız, 2014), gerekse satın alım

davranışlarında düşünmeden anlık davranışlarda bulduklarını (Burgess ve diğerleri, 2014; Coley ve Burgess, 2003; Tifferet ve Herstein, 2012; Žnideršić ve diğerleri, 2014) belirten pek çok çalışma ile de desteklendiğini belirtmek mümkündür.

Tablo 4: Cinsiyet Açısından Satın Alma Karar Tarzlarının Farklılıkların Analizi

Satın Alma Karar Tarzları	Cinsiyet	N	Ortalama	F	p
		Eğlence - Haz Odaklılık	Kadın	221	3,2315
	Erkek	195	2,8000		
Düşünmeden Alışveriş Yapma	Kadın	221	2,6165	2,256	0,033
	Erkek	195	2,4628		

Tablo 5 yaş açısından satın alma karar tarzlarının farklılıklarını ortaya koymaktadır. Satın alma karar tarzlarının "çeşit karmaşası yaşayan tüketici" haricindeki dört satın alma karar tarzında da yaşa göre anlamlı farklılık gösterdiği ortaya koyulmuştur. Dolayısıyla H₂ hipotezinin desteklendiğini söylemek mümkündür. Tüketicilerin bilgi toplama ve değerlendirme yöntemleri, hafıza, tutumlar, sadakat, marka seçimi, deneyimler vb. pek çok konuda farklı oldukları ve bu farklılıkların beraberinde tüketici davranışları bağlamında da yansımaları olduğu literatürde (bkz. örneğin Phillips ve Sternthal, 1977; Yoon ve Cole, 2008; Khan ve Chawla, 2015; Evanschitzky ve Woisetschläger, 2008) çalışılmış olup satın alma karar tarzları bağlamında yaşa

göre anlamlı farklılaşmalar olması da desteklenmiş bulunmaktadır.

Tablo 5: Yaş Açısından Satın Alma Karar Tarzlarının Farklılıkların Analizi

Satın Alma Karar Tazları	Yaş	N	Ortalama	F	p
Mükemmeliyetçilik ve Yüksek Kalite Odaklılık	18-24	115	3,6360	3,600	0,003
	25-34	196	3,7478		
	35-44	66	3,9372		
	45-54	21	3,9048		
	55-64	16	4,1786		
	65 ve üzeri	2	3,7143		
Marka Bilinci	18-24	115	2,7888	2,616	0,240
	25-34	196	2,5466		
	35-44	66	2,5433		
	45-54	21	2,4898		
	55-64	16	2,3929		
	65 ve üzeri	2	2,5714		
Eğlence - Haz Odaklılık	18-24	115	3,2768	4,147	0,001
	25-34	196	2,9549		
	35-44	66	2,9343		
	45-54	21	2,9365		
	55-64	16	2,6146		
	65 ve üzeri	2	3,5000		
Düşünmeden Alışveriş Yapma	18-24	115	2,8043	6,370	0,000
	25-34	196	2,5319		
	35-44	66	2,2879		
	45-54	21	2,4286		
	55-64	16	2,0781		
	65 ve üzeri	2	2,2500		

Bununla birlikte bu farklılıkların hangi yaş gruplarından kaynaklandığı incelendiğinde ise mükemmeliyetçilik ve yüksek kalite odaklılık için 18 - 24 ve 35 - 44 yaşları arasında ($p=0,02$), 18 - 24 ve 55 - 64 yaşları arasında ($p=0,01$), 25 - 24 ve 35 - 44 yaşları arasında ($p=0,034$) ve 25 - 24 ve 55 - 64 yaşları arasında ($p=0,08$), marka bilinci için 18 - 24 ve 25 - 34 yaşları arasında ($p=0,02$), 18 - 24 ve 35 - 44 yaşları arasında ($p=0,017$), 18 - 24 ve 55 - 64 yaşları arasında ($p=0,026$), eğlence ve haz odaklılık için 18 - 24 ve 25 - 34 yaşları arasında ($p=0,03$), 18 - 24 ve 55 - 64 yaşları arasında ($p=0,002$), 18 - 24 ve 65 ve üzeri yaşları arasında ($p=0,015$), 25 - 34 ve 65 ve üzeri yaşları arasında ($p=0,000$), 35 - 44 ve 65 ve üzeri yaşları arasında ($p=0,000$) ve düşünmeden alışveriş yapma için 18 - 24 ve 25 - 34 yaşları arasında ($p=0,013$), 18 - 24 ve 35 - 44 yaşları arasında ($p=0,000$), 18 - 24 ve 45 - 54 yaşları arasında ($p=0,033$), 18 - 24 ve 55 - 64 yaşları arasında

($p=0,033$) ve 18 - 24 ve 65 ve üzeri yaşları arasında ($p=0,000$) anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir.

Satın alma karar tarzları ve gelir ilişkisi ele alındığında ise mükemmeliyetçilik ve yüksek kalite odaklılık ($p=0,000$) ve çeşit karmaşası yaşayan tüketici ($p=0,014$) boyutlarında anlamlı bir farklılık olduğu görülmektedir. Bu kapsamda H_3 hipotezi desteklenmiş olup sonuçlarını Tablo 6'da görmek mümkündür. Bu farkın mükemmeliyetçilik ve yüksek kalite odaklılık faktörü için 2370 TL - 3471 TL ile 3472 TL ve üzeri arasında olan farklılıktan ($p=0,002$) kaynaklandığını söylemek mümkündür. Çeşit karmaşası yaşayan tüketici boyutu için ise 0 - 1179 TL ile 1180 - 1692 TL arasında ($p=0,049$), 0 - 1179 TL ile 3472 TL ve üzeri arasında ($p=0,007$), 2370 - 3471 TL ile 3472 TL ve üzeri arasında ($p=0,008$) anlamlı farklılık bulunmaktadır.

Tablo 6: Gelir Durumu Açısından Satın Alma Karar Tazlarının Farklılıkların Analizi

Satın Alma Karar Tazları	Gelir Durumu	N	Ortalama	F	p
Mükemmeliyetçilik ve Yüksek Kalite Odaklılık	0 - 1179	20	3,3714	5,585	0,000
	1180 - 1692	33	3,7273		
	1693 - 2369	42	3,7959		
	2370 - 3471	110	3,6221		
	3472 ve üstü	211	3,8890		
Çeşit Karmaşası Yaşayan Tüketici	0 - 1179	20	2,6125	3,151	0,014
	1180 - 1692	33	3,0455		
	1693 - 2369	42	3,0179		
	2370 - 3471	110	2,8636		
	3472 ve üstü	211	3,1078		

Satın alma karar tarzlarının medeni duruma göre farklılığı ele alındığında ise mükemmeliyetçilik ve

yüksek kalite odaklılık ($p=0,001$) ile düşünmeden alışveriş yapma ($p=0,000$) boyutlarında medeni

duruma göre anlamlı bir farklılık olduğu tespit edilmiştir. Bu kapsamda H_4 hipotezi desteklenmiştir. Medeni durum açısından satın alma karar tarzlarının farklılıklarına yönelik anlamlı analiz sonuçlarını Tablo 7’de görmek mümkündür. Bu farklılıklar incelendiğinde ise mükemmeliyetçilik ve yüksek kalite odaklılık boyutu için evli ve bekâr ($p=0,01$) ve bekâr ile dul/boşanmış ($p=0,047$) bireyler arasında

anlamlı bir farklılıktan söz etmek mümkündür. Düşünmeden alışveriş yapma boyutu için ise yine evli ve bekâr ($p=0,000$) ve bekâr ile dul/boşanmış ($p=0,012$) bireyler arasında bir farklılıktan söz etmek mümkündür. Bununla birlikte eğitim düzeyine göre farklılıkların incelendiği H_5 hipotezi ise hiçbir boyut için anlamlı sonuç elde edilemediği için (tüm boyutlar için $p>0,05$) reddedilmiştir.

Tablo 7: Medeni Durumu Açısından Satın Alma Karar Tarzlarının Farklılıkların Analizi

Satın Alma Karar Tarzları		N	Ortalama	F	p
Mükemmeliyetçilik ve Yüksek Kalite Odaklılık	Medeni Durum				
	Evli	184	3,8766	6,622	0,001
	Bekâr	217	3,6662		
Dul/Boşanmış/Diğer	15	4,0000			
Düşünmeden Alışveriş Yapma	Evli	184	2,4090	9,018	0,000
	Bekâr	217	2,6832		
	Dul/Boşanmış/Diğer	15	2,2000		

Katılımcıların çalışma durumları göz önünde bulundurulduğunda satın alma karar tarzları eğlence - haz odaklılık ($p=0,002$) ve düşünmeden alışveriş yapma ($p=0,033$) boyutlarında satın alma karar tarzları çalışma durumuna göre farklılık göstermektedir. Bu bağlamda H_6 hipotezi desteklenmiş olup sonuçlarını Tablo 8’de görmek mümkündür. Eğlence - haz odaklılık boyutu çalışan ve çalışmayan ($p=0,02$) ve çalışmayan ve emekli ($p=0,015$) bireyler arasında farklılaşmaktadır. Düşünmeden alışveriş yapma boyutu ise çalışan ve çalışmaya ($p=0,003$) bireyler arasında farklılaşmaktadır.

Son olarak satın alma karar tarzları haneye en çok gelir sağlayan kişiye göre farklılık gösterip göstermediği analiz edilmiş olup ilk olarak “diğer” seçeneği yalnızca 1 katılımcı tarafından tercih edilmiş olup ANOVA’nın uygulanması

açısından yeterli olmadığı için analiz dışı bırakılmıştır. Eğlence haz odaklılık ($p=0,001$), çeşit karmaşası yaşayan tüketici ($p=0,001$) ve düşünmeden alışveriş yapma ($p=0,011$) boyutlarının farklılık gösterdiği Tablo 9’da da belirtildiği üzere görülmektedir. Bu kapsamda H_7 hipotezi desteklenmiştir. Eğlence - haz odaklılık boyutu bireyin en çok geliri kendisinin getirmesi ile eşinin getirmesi arasında ($p=0,035$) ve kendisinin getirmesi ile ebeveyninin getirmesi arasında ($p=0,000$) anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir. Çeşit karmaşası yaşama boyutu için yalnızca kendisinin getirmesi ile eşinin getirmesi arasında ($p=0,000$) anlamlı farklılık görülmekte iken düşünmeden alışveriş yapma boyutunda ise kendisi getirmesi ve ebeveyninin getirmesi arasında ($p=0,018$) anlamlı fark görülmektedir.

Tablo 8: Çalışma Durumu Açısından Satın Alma Karar Tarzlarının Farklılıkların Analizi

Satın Alma Karar Tarzları		N	Ortalama	F	p
Eğlence - Haz Odaklılık	Çalışma Durumu				
	Çalışmıyor	126	3,2222	6,127	0,002
	Çalışıyor	266	2,9580		
Emekli	24	2,8056			
Düşünmeden Alışveriş Yapma	Çalışmıyor	126	2,5734	3,427	0,033
	Çalışıyor	266	2,5648		
	Emekli	24	2,1667		

Tablo 9: Haneye En Çok Gelir Getiren Kişi Açısından Satın Alma Karar Tarzlarının Farklılıkların Analizi

Satın Alma Karar Tarzları		N	Ortalama	F	p
Eğlence - Haz Odaklılık	Haneye En Çok Gelir Getiren Kişi				
	Kendiniz	219	2,8980	7,134	0,001
	Eşiniz	75	3,1156		
Ebeveyniniz	122	3,2117			
Çeşit Karmaşası Yaşayan Tüketici	Kendiniz	219	3,0742	7,168	0,001
	Eşiniz	75	2,7000		
	Ebeveyniniz	122	3,0697		
Düşünmeden Alışveriş Yapma	Kendiniz	219	2,4737	4,535	0,011
	Eşiniz	75	2,4800		
	Ebeveyniniz	122	2,7111		

SONUÇ

İnsanların bir arada yaşaması ve dolayısıyla toplumların oluşumu tüketimde ve satın almada da değişimleri beraberinde getirmiştir. Bu değişimin bir sonucu olarak ise istek ve ihtiyaçların tatminini ve bu tatminin nasıl sağlandığının araştırılması gerekliliğini doğmaktadır. Bu yapıyı araştıran bir çalışma alanı olarak tüketici davranışları tüketicilerin birer bilgi toplayıcı, etkilenen, karar verici, satın alan ya da kullanan birey olarak bir ürün, hizmet, faaliyet, deneyim vb.yi elde etme, kullanma ve elden çıkarma süreçlerini, neyi, neden, nasıl, ne zaman ve nerede satın aldıklarını irdeleyerek açıklamaya çalışmaktadır.

Tüketicilerin neyi, neden, nasıl, ne zaman ve nerede satın aldıkları, satın alınan ürünün, satın alan tüketicinin, satın alma durumunun etkisinde kalmakta ve bu etkilerin araştırılıp keşfedilmesi ise gerek tüketicilerin kendilerini anlamaları gerekse işletmelerin en yüksek kar elde etmelerini sağlaması bakımından pazarlama bilimi açısından önem taşımaktadır. Tüketiciler her ne kadar istek ve ihtiyaçlar anlamında benzeşim gösterse de bu istek ve ihtiyaçları tatminleri sırasında her birey farklı bir süreçten geçmekte ve bu geçtikleri süreçte pek çok faktörün etkisinde kalmaktadır. Satın alma öncesi, satın alma ve satın alma sonrası faaliyetleri kapsayan satın alma karar süreci problemin tanımlanması aşaması ile başlayıp, alternatiflerin belirlenmesi, alternatiflerin değerlendirilmesi, satın alma kararının verilmesi ve satın alma sonrası davranışları olarak beş aşamadan oluşmaktadır ve bu sürecin her bir aşamasının detaylı bir biçimde incelenmesi tüketicilerin daha doğru anlaşılmasına yardımcı olmaktadır.

Tüketicileri doğru anlamada her bireyi tek tek ele almak her ne kadar en doğru yol gibi görünse de günümüz dünyasında bu mümkün olamamakta dolayısıyla tüketicileri gruplandırarak bu gruplandırmalar eşliğinde genellemeler yapmak bir çeşit kestirme yöntem olarak kullanılmaktadır. Satın alma karar sürecindeki davranışları öngörümlemede de benzer şekilde tüketicileri benzer satın alma karar tarzlarına göre gruplandırmak bu alanda yapılan çalışmalara yön vermektedir. Bununla birlikte tüketicilerin bu satın alma karar tarzını ortaya koymasında etkili olan faktörlerin en temelinde demografik değişkenlerin ele alınması diğer değişkenleri ele almada yol gösterici nitelik taşımaktadır. Bununla birlikte tüketiciler ürünlere verdikleri değere, ürünü satın alırken algıladıkları risklere, ürün için harcadıkları emek, zaman, para gibi pek çok maliyete kısacası ürünler ilgilenim düzeylerine göre satın alma

karar süreçlerini de farklı şekilde deneyimlemektedir. Yapılan literatür araştırması sırasında ise bu alandaki çalışmalarda ağırlıklı olarak genel satın alma eğiliminin ya da düşük ilgilenimli ürünlerin ele alındığı yüksek ilgilenimli ürünlere yönelik çalışmaların ise daha az vurgulandığı görülmüştür.

Bu kapsamda çalışmanın amacı satın alma karar tarzları üzerinde demografik değişkenlerin etkisini yüksek ilgilenim ürünlerini ele alarak incelemektir. Bu amaç doğrultusunda ilk olarak bir yüksek ilgilenim ürünü olduğu düşünülerek beyaz eşya ürün grubu ele alınması planlanmıştır. Bununla birlikte önemli olan tüketici açısından bu ürünün ilgilenim düzeyinin yüksek olarak atfedilmesi gerekliliği olduğu için ilk olarak tüketicilerin ilgilenim düzeylerinin ölçülmesine karar verilmiştir.

Çalışmanın ana kitlesi İzmir ilindeki beyaz eşya tüketicileri olarak seçilmiş olup kolayda örnekleme ve kartopu örnekleme yöntemleri kullanılarak yüz yüze ve sosyal platformlar aracılığıyla 620 adet soru formu elde edilmiştir.

Soru formlarının toplanmasının ardından ilk olarak ilgilenim düzeyi incelenmiş olup ilgilenim düzeyi ortalaması 2'nin altında bulunan katılımcıların verileri değerlendirme dışı bırakılmış ve çalışmanın devamı beyaz eşya grubunu yüksek ilgilenim ürünü olarak tanımlayan 416 katılımcının verileri ışığında analiz edilmiştir.

Bir sonraki aşamada satın alma karar tarzlarının tespitinde geçerlilik ve güvenilirlik analizlerine yer verilmiştir ve analiz sonuçlarına göre 5 boyutlu ve 28 maddeli bir satın alma karar tarzı yapısı ortaya koyulmuştur. Elde edilen faktör yapısına göre faktörler ağırlıklı olarak içerdikleri maddelere göre mükemmeliyetçilik ve yüksek kalite odaklılık, marka bilinci, eğlence - haz odaklılık, çeşit karmaşası yaşayan tüketici ve düşünmeden alışveriş yapma boyutları olarak isimlendirilmiştir.

Analizlerin son aşamasında ise yüksek ilgilenim ürünleri açısından demografik özelliklerin satın alma karar tarzları üzerine etkisi incelenmiş olup bu kapsamda yapılan hipotez testleri satın alma karar tarzlarının cinsiyete, yaşa, gelire, medeni duruma, çalışma durumuna ve haneye en çok gelir getiren kişiye göre anlamlı farklılık gösterdiğini ortaya koymaktadır. Bununla birlikte beklenenin aksine satın alma karar tarzlarının eğitim düzeyine göre anlamlı fark göstermediği sonucuna varılmış ve bu doğrultudaki hipotez desteklenmemiştir.

Yapılan bu çalışmanın gerek satın alma karar tarzlarını gruplayarak tüketicilerin kendilerini anlamalarını ve işletmelerin de bu gruplandırma

eşliğinde tüketicilere daha doğru ulaşmalarını düzeyli ürünler üzerine yapılan az sayıda çalışmadan biri olarak literatürde yerini alması açısından gerekse tüketicileri anlamada temel bir faktör olarak demografik değişkenlerin satın alma karar tarzları üzerine etkisini ortaya koyması açısından faydalı olduğu düşünülmektedir.

Bununla birlikte kadın ve erkeklerin tüketim davranışlarını ele alan çalışmalarda gerek kadınların erkeklere göre daha hazcı satın alımlar yaptığını (Arnold ve Reynolds, 2003; Jen-Hung ve Yi-Chun, 2010; Kırgız, 2014), gerekse satın alım davranışlarında düşünmeden anlık davranışlarda bulduklarını (Burgress ve diğerleri, 2014; Coley ve Burgress, 2003; Tifferet ve Herstein, 2012; Žnideršić ve diğerleri, 2014) belirten pek çok çalışma ile cinsiyet farklılıkları bağlamında örtüştüğü görülmektedir. Benzer şekilde tüketicilerin bilgi toplama ve değerlendirme yöntemleri, hafıza, tutumlar, sadakat, marka seçimi, deneyimler vb. pek çok konuda farklı oldukları ve bu farklılıkların beraberinde tüketici davranışları bağlamında da yansımaları olduğu literatürde (bkz. örneğin Phillips ve Sternthal, 1977; Yoon ve Cole, 2008; Khan ve Chawla, 2015; Evanschitzky ve Woisetschläger, 2008) çalışılmış olup satın alma karar tarzları bağlamında yaşa göre anlamlı farklılaşmalar olması da desteklenmiş bulunmaktadır. Gelir bağlamında bakıldığında ise tüketicinin geliri ile tatmin düzeyi (Clark ve Oswald, 1996), anlık satın alma (Reimers vd., 2009), bilgi toplama davranışı (Kiel ve Layton, 1981) gibi pek çok başlıkta bağdaştırma yapıldığı görülmüş olup tüm bu davranışlarla bağlantılı olarak satın alma karar tarzları bağlamında da bir farklılık çıkmasının kaçınılmaz olduğu ortaya koyulmuştur. Bu sonuçlar çalışma durumları dikkate alındığında da benzer tartışmaları ve sonuçları beraberinde getirmektedir.

Bireylerin medeni durumları ve beraberinde içinde buldukları aile yaşam dönemleri birer tüketici olarak satın aldıkları ürünler, tutumları, algıları gibi pek çok açıdan farklılaşmalarında neden olmaktadır (Kahle vd., 1986, Özdemir vd., 2009, Thompson, 1998). Bu kapsamda araştırma sonuçlarında medeni duruma göre satın alma karar tarzlarında farklılaşma gözlenmesi de gerek bireysel açıdan gerekse aile yaşam döngüsünde farklılık yaşanması açısından kaçınılmaz olmaktadır.

Tüm bu desteklenen sonuçlarla birlikte daha önce yapılan tüketici davranışları ve organik ürünlere olan tutumlar (Thompson ve Kidwell, 1998), yerel ürünlere yönelim (Loureiro ve Hine, 2002), internet tabanlı alışveriş (Liao ve Cheung, 2001), fiyata ve kuponlara duyarlılık (Bawa ve

sağlaması açısından, gerek yüksek ilgilenim Shoemaker, 1987), genetiği oynanmış ürünlere olan tutumlar (Magnusson ve Koivisto Hursti, 2002) gibi genellikle daha güncel konularda elde edilen bulguların aksine satın alma karar tarzlarının eğitime göre farklılaşmadığı bulgusu çalışmada tam olarak beklenmeyen bir bulgu olmuştur. Bu nedenle farklı eğitim düzeylerine sahip daha homojen gruplar üzerinde çalışmanın tekrarlanması faydalı olacağı düşünülmektedir.

Tüm bu sayılan faydaları ile daha uzun zaman aralığında, daha farklı bir ana kitle ve örnekleme, farklı bir ürün grubunda yapılan çalışmalarda farklı sonuçlar elde edilmesi kaçınılmazdır. Aynı zamanda konu hakkında düşük ilgilenim düzeyine ve yüksek ilgilenim düzeyine sahip ürünlerin karşılaştırılması, yüksek gelir düzeyinde ve düşük gelir düzeyinde olan farklı ana kitleler üzerine incelemeler yapılması, çalışmanın farklı coğrafi özelliklere sahip bölgelerde tekrarlanması gibi çalışmalar bu alana katkı sağlayacaktır. Gelir, medeni durum, çalışma durumu, yaş vb. özellikler dikkate alındığında kuşaklar, yaşam tarzları gibi toplumsal açıdan ele alınan ve literatürde giderek daha fazla ön plana çıkan konuların da irdelenmesi de faydalı olacaktır.

EK. Satın Alma Karar Tarzları Maddeleri

FAKTÖR ADI	MADDE	KISALTMA
Mükemmeliyetçilik veya yüksek kalite odaklılık	Kaliteli bir ürün satın almak benim için çok önemlidir	Mukemmel1
	İş ürünü satın almaya geldiğinde, en iyi ya da mükemmel olan seçeneği almaya çalışırım.	Mukemmel2
	Genellikle toplamda en iyi kaliteye sahip olanı almaya çalışırım.	Mukemmel3
	En kaliteli ürünleri seçmek için özel çaba sarfederim.	Mukemmel4
	Ürün satın alırken çok fazla düşünmem ya da çok ilgi göstermem.	Mukemmel5
	Satın aldığım ürünlerde aradığım standartlar ve beklentilerim çok yüksektir.	Mukemmel6
	Yeterince iyi görünen ilk marka ya da ürünü satın alacak kadar hızlı alışveriş yaparım.	Mukemmel7
	Bir ürünün beni tatmin etmesi için en iyi ya da mükemmel olması şart değildir.	Mukemmel8
Marka Bilinci	Benim için en iyisi iyi bilinen yerel markalardır	Bilinc1
	Genellikle seçimim daha pahalı markalardan yanadır.	Bilinc2
	Bir ürünün fiyatı ne kadar yüksekse kalitesi o kadar iyidir.	Bilinc3
	Güzel departman mağazaları ve özel mağazalar bana en iyi ürünleri sunar.	Bilinc4
	Çok satan markaları satın almayı tercih ederim.	Bilinc5
	En çok reklamı yapılan ürünler genellikle iyi birer seçim olur.	Bilinc6
Yenilik ve son moda odaklılık	Genellikle en yeni tarzda bir ya da daha fazla beyaz eşyaya sahibimdir.	Yenilik1
	Değişen moda ile birlikte sahip olduğum beyaz eşyaları da güncel tutarım.	Yenilik2
	Modaya uygun ve çekici bir tarz benim için çok önemlidir.	Yenilik3
	Çeşitlilik yakalamak için farklı mağazalardan alışveriş yapıp farklı markalar seçerim.	Yenilik4
	Yeni ve ilginç şeyler satın almak eğlencelidir.	Yenilik5
Eğlence - haz odaklılık	Alışveriş yapmak benim için eğlenceli bir etkinlik değildir.	Haz1
	Alışverişe çıkmak hayatımdaki eğlenceli etkinliklerden biridir.	Haz2
	Mağaza mağaza dolaşmak benim için vakit kaybıdır.	Haz3
	Sırf eğlencesinden dolayı alışverişe çıkmaktan zevk alırım.	Haz4
	Alışveriş gezintilerimi hızlıca yaparım.	Haz5
Fiyat odaklılık	Mümkün olduğunca indirimli fiyatlarla satın alırım.	Fiyat1
	Genellikle seçimim düşük fiyatlı ürünlerdir.	Fiyat2
	Bedelini en iyi karşılayan ürünü bulmak için dikkatlice bakırım.	Fiyat3
Düşünmeden alışveriş yapma	Alışverişimi yaptığımdan daha dikkatli planlamalıyım.	Dikkatsiz1
	Satın alırken dürtüsel hareket ederim.	Dikkatsiz2
	Sık sık sonradan yapmamış olmayı dilediğim dikkatsiz satın alımlar yaparım.	Dikkatsiz3
	En iyi satın alımı gerçekleştirmek için dikkatli satın alımlara zaman ayırırım.	Dikkatsiz4
	Ne kadar harcama yaptığımı dikkatlice takip ederim.	Dikkatsiz5
Çeşit karmaşası yaşayan tüketici	Arasından seçim yapılan o kadar çok marka var ki sık sık kafam karışmış hissederim.	Asiri1
	Bazen hangi mağazadan alışveriş yapılacağına karar vermek zordur.	Asiri2
	Ürünler hakkında daha fazla bilgi sahibi olduğça, en iyisini seçmek daha zor görünür.	Asiri3
	Farklı ürünlerle ilgili edindiğim bütün bilgiler kafamı karıştırmaktadır.	Asiri4
Alışkanlık - marka sadakati	Tekrar tekrar satın aldığım favori markalarım vardır.	Sadik1
	Bir kez sevdiğim bir marka / ürün bulduğum zaman onu almaya devam ederim.	Sadik2
	Her alışverişe çıktığımda aynı mağazalara giderim.	Sadik3
	Düzenli olarak satın aldığım markayı değiştiririm.	Sadik4

KAYNAKÇA

- Alniaçık, Ü. (2011). Satın Alma Karar Tarzları ve SMS Reklamlarına Yönelik Tutumlar: Genç Tüketiciler Üzerinde Bir Uygulama. *16. Ulusal Pazarlama Kongresi*, (s. 53-69). İstanbul.
- Arnold, M., & Reynolds, K. (2003). Hedonic Shopping Motivations. *Journal of Retailing*, 79 (2): 77-95.
- Arslan, F.M. ve Bakır, N.O. (2010). Tüketicilerin İlgilenim Düzeylerine Göre Alışveriş Merkezlerini Tercih Etme Nedenleri ve Sadakate Etkisi. *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 28 (1): 227-259.
- Bandara, W.W. (2014). Consumer Decision-Making Styles and Local Brand Biasness: Exploration in the Czech Republic. *Journal of Competitiveness*, 6 (1): 3 - 17.
- Bayrakdaroğlu, F., & Çakır, H. (2016). Tüketicilerin Online Alışverişlerine İlişkin Karar Alma Tarzlarının İncelenmesine Yönelik Bir Araştırma. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 8 (15): 266-284.
- Bawa, K. ve Shoemaker, R. W. (1987). The Coupon-Prone Consumer: Some Findings Based on Purchase Behavior across Product Classes. *Journal of Marketing*, 51 (4): 99-110.
- Bettman, J., Luce, M., ve Payne, J. (2008). Consumer Decision Making: A Choice Golas Approach. C. Haugtvedt, P. Herr, & F. Kardes içinde, *Handbook of Consumer Psychology* (s. 589-610). New York: Lawrence Erlbaum Associates.
- Burgess, B., Yaoyuneyong, G., & Gibbs, S. (2014). Gender, Self-construal and Impulse Buying Behavior of Young Thai Consumers. *Asian Journal of Business Research*, 4 (1): 1-15.
- Ceylan, H. (2013). Tüketici Tipleri Envanterinin Türk Kültürüne Uyarlanması. *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 22 (2): 41-58.
- Chase, M., Driscoll, L., Stewart, D., Hayhoe, C., & Leech, I. (2007). Exploring the Relationship of First Year, First Semester College Students Mind Styles and Their Consumer Decision Making Styles. *Journal of Family and Consumer Sciences Education*, 25 (1): 10-23.
- Chaudhuri, A. (2006). *Emotion and Reason in Consumer Behavior*. Oxford: Elsevier Inc.
- Clark, A.E. ve Oswald, A. J. (1996). Satisfaction and Comparison Income. *Journal of Public Economics*, 61 (3): 359-381.
- Coley, A., & Burgess, B. (2003). Gender Differences in Cognitive and Affective Impulse Buying. *Journal of Fashion Marketing and Management: An International Journal*, 7 (3): 282-295.
- Çakır, V. (2007). Tüketici İlgilenimini Ölçmek. *Selçuk İletişim*, 4 (4): 163-180.
- Çilingir, Z. ve Yıldız, S. (2010). Tüketicilerin Ürünlere Olan İlgileniminin Marka Sadakati Üzerindeki Etkisi: Sembolik Nitelikteki Bir Ürün Grubu için İstanbul İli Pilot Çalışması. *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 6 (11): 79-100.
- Durvasula, S., Lysonski, S., Andrews, J. C. (1993). Cross - Cultural Generalizability of a Scale for Profiling Consumers' Decision - Making Styles. *The Journal of Consumer Affairs*, 27 (1): 55 - 65.
- El Jeraisy, K. (2008). *Consumer Behavior*. Riyadh: King Fahd National Library Cataloging Publication.
- Erciş, A., Ünal, S. ve Bilgili, B. (2006). *Decision-making Styles and Personal Values of Young People*. 10 23, 2016 tarihinde International Marketing Trends Conference: http://www.marketing-trends-congress.com/sites/default/files/papers/2010/2010_fr_Ercis_Unal_Bilgili.pdf adresinden alındı
- Evanschitzky, H., & Woisetschläger, D. (2008). Too Old to Choose? The Effects of Age and Age Related Constructs on Consumer Decision Making. *Advances in Consumer Research* : 630-636.
- Gabriel, Y. ve Lang, T. (2006). *The Unmanageable Consumer*. Gateshead: SAGE Publications Ltd.
- Ghodeswar, B. (2007). Consumer Decision-Making Styles Among Indian Students. *Alliance Journal of Business Research*, 3: 36-48.
- Gupta, V. (1999). *SPSS for Beginners*. VJBooks Inc.
- Hawkins, D. ve Mothersbaugh, D. (2010). *Consumer Behavior: Building Marketing Strategy*. New York: The McGraw-Hill Companies, Inc.

- Hinton, P., Brownlow, C., McMurray, I., & Cozens, B. (2004). *SPSS Explained*. East Sussex: Routledge.
- Hoyer, W. ve Macinnis, D. (2010). *Consumer Behavior*. Mason: South Western Cengage Learning.
- Intercultural Communication*, 2 (1): 51-61.
- İslamoğlu, A. H. (2003). *Tüketici Davranışları*. İstanbul: Beta Basım Yayın Dağıtım A.Ş.
- Jen-Hung, H., & Yi-Chun, Y. (2010). Gender Differences in Adolescents' Online Shopping. *African Journal of Business Management*, 4 (6): 849-857.
- Kahle, L.R, Beatty, S.E. ve Homer, P. (1986). Alternative Measurement Approaches to Consumer Values: The List of Values (LOV) and Values and Life Style (VALS). *Journal of Consumer Research*, 13 (3): 405-409.
- Karakuş, E., Lorcü, F., & Demiralay, T. (2016). Ambalajlı Su Sektöründe Tüketici Tercihleri: Edirne İli Örneği. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 17 (2): 103-128.
- Kardes, F., Cronley, M. ve Cline, T. (2011). *Consumer Behavior*. Mason: South-Western Cengage Learning.
- Khan, M. (2006). *Consumer Behavior and Advertising Management*. New Delhi: New Age International (P) Ltd., Publishers.
- Khan, S., & Chawla, C. (2015). Impact of Age on Purchase Decision from Organized & Unorganized Retail Stores - A Research Report in Indian Context. *International Journal of Commerce, Business and Management*, 4 (2): 1102-1108.
- Kırgız, A. (2014). Hedonism, A Consumer Disease of the Modern Age: Gender and Hedonic Shopping in Turkey. *Global Media Journal*, 4 (8): 200-212.
- Kiel, G.C. ve Layton, R. A. (1981). Dimensions of Consumer Information Seeking Behavior. *Journal of Marketing Research*, 18 (2): 233-239.
- Kline, R. (1998). *Principles and Practice of Structural Equation Modeling*. London: The Guilford Press.
- Liao, Z. ve Cheung, M.T. (2001). Internet-based E-shopping and Consumer Attitudes: An Empirical Study. *Information & Management*, 38 (5): 299-306.
- Loureiro, M.L. ve Hine, S. (2002). Discovering Niche Markets: A Comparison of Consumer Willingness to Pay for Local (Colorado Grown), Organic, and GMO-Free Products. *Journal of Agricultural and Applied Economics*, 34 (3): 477-487.
- Magnusson, M. K. ve Koivisto Hursti, U. K. (2001). Consumer Attitudes Towards Genetically Modified Foods. *Appetite*, 39: 9-24.
- Mitchell, V., & Bates, L. (1998). UK Consumer Decision-Making Styles. *Journal of Marketing Management*, 14 (1): 199-225.
- Nayeem, T., & Casidy, R. (2015). Australian consumers' decision-making styles for everyday products. *Australasian Marketing Journal*, 23: 67-74.
- Odabaşı, Y. ve Barış, G. (2002). *Tüketici Davranışı*. İstanbul: MediaCat Kitapları.
- Oliveira, J., Mesquita, J., & Muylder, C. (2015). Valuation of the Scale Consumer Styles Inventory (CSI): A Study with Adult Female Population of Minas Gerais State-Brazil. *Amazônia, Organizações e Sustentabilidade*, 4 (1): 173-190.
- Özdemir, A. (2010). *Yönetim Biliminde İleri Araştırma Yöntemleri ve Uygulamalar*. İstanbul: Beta Basım Yayımları A.Ş.
- Özdemir, Ş., Vatandaş, C. ve Torlak, Ö. (2009). Sosyal Problemleri Çözmede Aile Yaşam Döngüsünün (AYD) Önemi. *Aile ve Toplum*, 4 (16): 7-18.
- Phillips, L., & Sternthal, B. (1977). Age Differences in Information Processing: A Perspective on the Aged Consumer. *Journal of Marketing Research*, 14 (4): 444-457.
- Proctor, T. (2005). *Essentials of Marketing Research*. Essex: Pearson Education Limited.
- Reimers, S., Maylor, E. A., Stewart, N. ve Chater, N. (2009). Associations Between A One-Shot Delay Discounting Measure and Age, Income, Education and Real-World Impulsive Behavior. *Personality and Individual Differences*, 47 (8): 973-978.

Savaş, B., Günay, G., & Aydın Boylu, A. (2014). The Effect of Women's Decision Making Styles on Sustainable Consumption Behaviours. *Academic Journal of Interdisciplinary Studies*, 3 (3): 288-294.

Schiffman, L.G. ve Kanuk, L.L. (2009). *Consumer Behavior*. New Jersey: Pearson Prentice Hall.

Shahmirzadi, Z. (2014). An Investigation of the Differences in Decision-Making Styles of Clothing Consumers in Sari Regarding Demographics Variables. *Arth Prabhand: A Journal of Economics and Management*, 3 (8): 148-158.

Solomon, M., Bamossy, G., Askegaard, S. ve Hogg, M. (2006). *Consumer Behavior: A European Perspective*. Essex: Pearson Education Limited.

Sproles, G., & Kendall, E. (1986). A Methodology for Profiling Consumers' Decision Making Styles. *The Journal of Consumer Affairs*, 20 (2): 267-279.

Sproles, G. B. (1985). From Perfectionism to Fadism: Measuring Consumers' Decision-Making Styles. *American Council on Consumer Interests*: 79-85.

Şimşek, Ö. (2007). *Yapısal Eşitlik Modellemesine Giriş: Temel İlkeler ve LISREL Uygulamaları*. Ankara: Ekinoks.

Thompson, G. D. (1998). Consumer Demand for Organic Foods: What We Know and What We Need to Know. *Agricultural & Applied Economics Association*, 80(5): 1113-1118.

Thompson, G. D. ve Kidwell, J. (1998). Explaining the Choice of Organic Produce: Cosmetic Defects, Prices, and Consumer Preferences. *American Journal of Agricultural Economics*, 80 (2): 277-287.

Tifferet, S., & Herstein, R. (2012). Gender Differences in Brand Commitment, Impulse Buying, and Hedonic Consumption. *Journal of Product & Brand Management*, 21 (3): 176-182.

Ünal, S. ve Erciş, A. (2007). Genç Pazarın Satın Alma Tarzlarının Belirlenmesi Üzerine Bir Araştırma. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 21 (1): 321-336.

Ünal, S., & Erciş Aysel. (2006). Tüketicilerin Kişisel Değerlerinin Satın Alma Tarzları Üzerindeki Etkisi. *Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Dergisi* (1): 23-48.

68

Yoon, C., & Cole, C. (2008). Aging and Consumer Behavior. C. Haugtvedt, P. Herr, & F. Kardes (Dü). içinde New York: Taylor & Francis.

Zaichkowsky, J. (1994). The Personal Involvement Inventory: Reduction, Revision, and Application to Advertising. *Journal of Advertising*, 23 (4): 59-70.

Zhou, J., Arnold, M., Pereira, A. ve Yu, J. (2010). Chinese Consumer Decision-Making Styles: A Comparison Between the Coastal and Inland Regions. *Journal of Business Research*, 63: 45-51.

Žnideršić, R., Grubor, A., & Marić, D. (2014). Impulsive Consumer Behavior. *International Journal of Multidisciplinarity in Business and Science*, 2 (2): 81-89.

OBEZİTE VERGİSİ ÜLKE UYGULAMALARI^{1,2}

DOI NO: 10.5578/jeas.64015

IŞIL AYAS³, N. TOLGA SARUÇ⁴

ÖZET

Son yıllarda hızla artış gösteren obezite oranları birçok ülkeyi çözüm arayışına itmiştir. Yüksek kalorili yiyecek ve içeceklerin fiyatlarını arttırarak tüketimlerinin azalmasını hedefleyen obezite vergisi uygulamaları günümüzde oldukça popüler bir hale gelmiştir. Bu çalışmanın amacı obezite vergisi uygulayan ülkelerin incelenmesi ve verginin tüketim üzerine etkisinin olup olmadığının belirlenmesidir. Ülke uygulamaları incelendiğinde verginin şekerli içecekler, şekerlemeler, atıştırılmalık paket içindeki aşırı şekerli gıdalardan alındığı görülmektedir. Uygulama kolaylığı, vergi uyum maliyetlerinin az olması gibi faktörler şekerli içecek üzerinden alınan vergilerin, gıda üzerinden alınan vergilere göre daha başarılı olmasını sağlamıştır. Tüketim etkisine bakıldığında verginin birçok ülkede yürürlüğe konulduktan sonra tüketim oranlarında ve satışlarda düşüş meydana getirdiği görülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Obezite Vergisi, Ülke Uygulamaları, Tüketim Etkisi.

JEL Kodları: H2, I1.

COUNTRY EXPERIENCES FOR OBESITY TAX

ABSTRACT

Many countries try to tackle obesity problems in different ways which has increased rapidly recently. Obesity taxes which are aimed at increasing the prices of high calorie food and drinks in order to reduce their consumptions become popular. This study aims at analysing countries that employ obesity taxes and its effect on consumption. Survey of countries indicates that obesity taxes are applied mainly on sugary drinks, candies, snacks and highly sugared packed foods. Taxes on drinks are more successful than tax on foods because of low compliances cost and ease of application. Obesity taxes have a negative effect on sales and consumption as expected.

Keywords: Obesity Taxes, Country Experiences, Consumption Effect.

JEL Codes: H2, I1.

¹ Geliş Tarihi: 15.10.2017 - Kabul Tarihi: 18.11.2017.

² Bu çalışma Işıl Ayas'ın "Obezite ile Mücadelede Obezite Vergilerinin Algılanan Etkinliği" adlı doktora tez çalışmasının ikinci bölümünden türetilmiştir. Bu çalışma aynı zamanda 32. Uluslararası Maliye Sempozyumu'nda sunulan bildirinin genişletilmiş ve düzeltilmiş halidir.

³ Yrd.Doç.Dr., Sakarya Üniversitesi, iyeter@sakarya.edu.tr

⁴ Prof.Dr., İstanbul Üniversitesi, tolgasaruc@gmail.com

GİRİŞ

Vücutta aşırı yağ birikimi olarak tanımlanan obezite günümüzde oldukça önemli bir sağlık problemi haline gelmiştir. Obeziteyi ölçmek amacıyla deri kıvrım kalınlığı, boya göre ağırlık, bel çevresi, Beden Kitle İndeksi (BKİ) gibi çeşitli ölçü birimleri kullanılmaktadır. Bunlar arasından en yaygın kullanılan ölçü BKİ'dir. Kolay ve pratik olması ve uluslararası karşılaştırmalarda da yaygın kullanılması BKİ'yi daha çok tercih edilen bir ölçü haline getirmiştir. BKİ vücut ağırlığının (kg), boy uzunluğunun (m) karesine bölünmesi ile elde edilir ($BKİ=kg/m^2$). Dünya sağlık örgütü yetişkinlerde obezite sınıflamasına göre BKİ'si 25'den 30' a kadar olanlar fazla kilolu, 30 ve üzeri olanlar ise obez olarak değerlendirilmektedir.

Dünya Sağlık Örgütü raporlarına göre obezite oranları 1980 yılından bugüne iki kat artmıştır. 2014 yılı için 18 yaş üzeri dünyadaki yetişkin nüfusun %39'u fazla kilolu, %13'ü obezdir (Dünya Sağlık Örgütü, 2016:1). Bu artış karşısında obezite ile mücadele eden ülkelerin obezite oranlarını düşürmek amacıyla vergi politikalarını yaygın şekilde kullandığı görülmektedir. Bu çalışmanın

amacı, obezite vergisi uygulayan ülkelerde, vergi sonrası tüketim üzerinde oluşan etkinin değerlendirilmesidir. Obezite vergisinin uygulandığı ülkelerde tüketimdeki değişim oranlarının incelenmesi verginin başarısının belirlenmesi açısından oldukça önemlidir. Bu kapsamda çeşitli ülkelerde uygulanan obezite vergisi incelenecek, vergi konulan ürünlerin tüketimlerdeki değişim değerlendirilecektir.

1. OBEZİTE VERGİSİ

Yüksek kalorili ve yüksek oranda yağ, şeker içeren vitamin ve mineraller bakımından zayıf olan ürünlerin tüketiminin azaltılması amacıyla vergilendirilmesi obezite vergisinin genel tanımını oluşturmaktadır. Obezite vergileri obezite ile mücadelede son yıllarda oldukça popüler olarak kullanılan bir araçtır.

Obezite oranlarının yüksek olduğu veya yüksek artış gösterdiği ülkelerde obezite ile mücadele için obezite vergisinin kullanıldığı görülmektedir.

Obezite vergisi uygulayan ülkeler Tablo 1'de görülmektedir.

Tablo 1: Obezite Vergisi Uygulayan Ülkeler

Ülke	Uygulama Yılı	Vergilendirilen Gıda ve İçecekler	Vergi Oranı
ABD	Çeşitli	38 Eyalette şekerli içecekler	%1-8
Norveç	1981	Şeker, çikolata, şekerli içecekler	Değişken
Samoa	1984	Meşrubat	Litre başı 0,18 dolar
Avustralya	2000	Meşrubat, şekerleme, bisküvi, pastane ürünleri	%10
Nauru	2007	Şeker, gazlı içecekler, şekerlemeler	%30 İthalat vergisi
Fransız Polinezyası	2002	Şekerli içecekler, şekerleme, dondurma	Litre başı 0,66 dolar ithalat vergisi
Finlandiya	2011	Meşrubat ve şekerleme	Meşrubat litre başı, 0,75 Euro, şekerleme kilo başı 0,75
Macaristan	2011	Şeker oranı yüksek gıdalar, yağ, tuz ve şekerli içecekler	Her ürün başı 0,05 dolar
Danimarka	2011* (Kaldırıldı)	Doymuş yağ oranı %2,3'den yüksek olan et süt ürünleri, hayvani yağlar ve sıvı yağlar	Doymuş yağa kilo başına 2,15 Euro
Fransa	2012	Şekerli ve tatlandırıcı içecekler	Litre başına 0,72 Euro
Meksika	2014	Şekerli içecekler ve şekerlemeler	Litre başına bir peso (şekerli içecek fiyatının %10'u, şekerlemeler için %8.
Belçika	2016	Şekerli içecekler	Litre başına 3 sent, kutu içecek başına 1 sent
İngiltere	2018 yılı Mart ayı itibarıyla yürürlüğe girecek.	Şekerli içecekler	100 mililitre içecek için 5 gramdan fazla şeker kullanılırsa 18 peni, 8 gramdan fazla şeker kullanılırsa 24 peni

* 2011 yılında yürürlüğe giren vergi 13 ay sonra kaldırılmıştır.

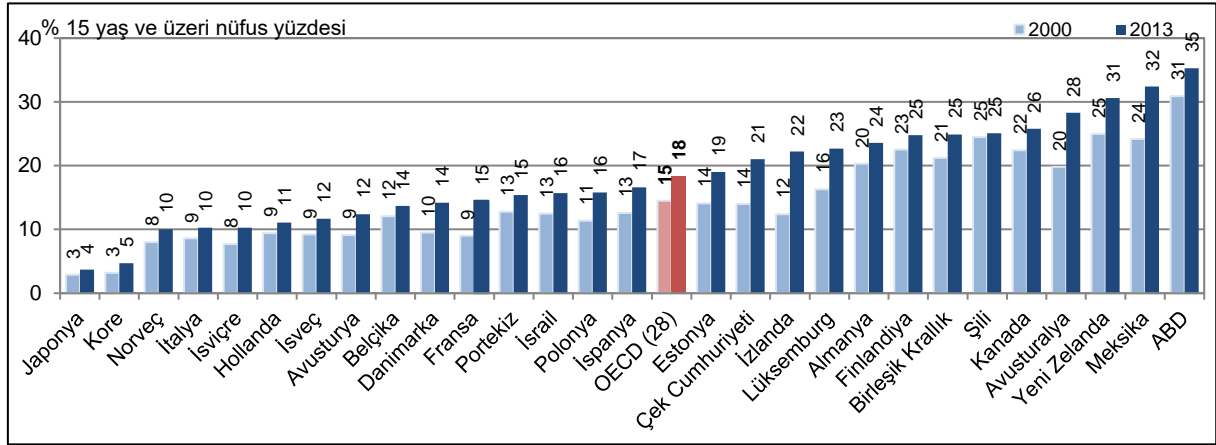
Kaynak: Mytton vd. (2012)'den güncelleştirilerek oluşturulmuştur.

Tablo 1 incelendiğinde uygulanan vergilerde konu ve tür bakımından herhangi bir uyuma rastlanmamaktadır. Çoğunlukla vergilerin şekerli içecekler üzerinden alındığı görülmektedir.

Şekerli içeceklerden sonra en fazla vergi konulan ürünler şekerlemeler (şeker, çikolata vs.)'dir.

OECD sağlık istatistiklerine bakıldığında 2000-2013 yılları arasında genel olarak tüm ülkelerde obezite oranlarında artış olduğu görülmüştür.

Şekil 1: 2000-2013 Yılları Arasında OECD Ülkelerindeki Obezite Oranları



Kaynak: OECD Health Statistics 2015, <http://dx.doi.org/10.1787/health-data-en>.

Şekil 1’de 2013 yılı için obezite vergisi uygulayan ülkelerdeki obezite oranları Amerika %35, Meksika %32, Finlandiya %25 ve Birleşik Krallık %25 olmak üzere OECD ortalamasının üstündedir. Bu ülkelerdeki 13 yıllık periyotta obezite oranlarındaki artış ise sırasıyla %14, %33, %10, %17’dir. Genel olarak bu süre içerisinde obezite oranlarındaki artışa bakıldığında en yüksek artış (yaklaşık %79) İzlanda’da gerçekleşmiştir, artışın yüksek olduğu diğer ülkeler ise Fransa (%61), Danimarka (%49) ve Kore (%46)’dir.

71

Bu doğrultuda obezite oranları halihazırda yüksek olan veya yüksek artış gösteren ülkelerde obezite vergisi uygulandığı görülmektedir.

2. OBEZİTE VERGİSİ UYGULANAN ÜLKELERDE VERGİ SONRASI GÖRÜLEN ETKİLER

Bu bölümde obezite vergisi uygulanan Amerika, Meksika, Finlandiya, Fransa, Danimarka, Belçika ve Macaristan’da vergi sonrası tüketim değişiklikleri incelenecektir. Bununla birlikte uygulama kararı almış ama henüz uygulamaya başlamamış İngiltere’de vergi öncesi tartışmalar değerlendirilecektir.

2.1. Amerika Birleşik Devletleri

Amerika’da uygulanan obezite vergilerine bakıldığında her eyalette farklı uygulamalar olsa da genellikle şekerli içeceklerden vergi alındığı görülmektedir. Amerika’da obezite oranları oldukça yüksektir. Bunda Amerikalıların şekerli içecek tüketimlerinin de payı yüksektir. Amerikan Hastalık Kontrol ve Koruma Merkezinin verilerine göre 2011-2014 yılları için her 10 gençten 6’sı (%63), her 10 yetişkinden 5’i (%49)’u en az günde bir tane şekerli içecek tüketmektedirler. Yetişkinler arasında özellikle erkeklerde, genç yetişkinlerde, siyahlarda, Meksika kökenli Amerikalılarda ve düşük gelirli insanlarda şekerli

içecek tüketiminin daha yüksek olduğu görülmektedir (CDC,2017:1). Amerika’da yükselen obezite oranlarını azaltmak ve şekerli içecek tüketimini düşürmek amacıyla son dönemde obezite vergileri oldukça popüler hale gelmiştir. Bu kapsamda birçok eyalette şekerli içeceklerden vergi alınmasını oylamak üzere referandumlar düzenlenmiştir. Bu doğrultuda şekerli içecek vergisi 2014 yılında Berkeley’de %61, 2016 yılında San Fransisco’da %61, Oakland’da %60, Albany %70 Boulder’da %54 oranında evet oyu ile kabul edilmiştir (Prentice ve Baertlein, 2016). Uygulanan vergi miktarlarına bakıldığında Berkeley, San Fransisco⁵, Oakland ve Albany’da ons başına 1 sent, Boulder’da ons⁶ başına 2 sent, Philadelphia’da 1,5 senttir.

Berkeley’in vergiyi uygulayan ilk eyalet olması dolayısıyla literatürde Berkeley ile ilgili çalışmalara daha fazla rastlanmaktadır. Falbe vd. (2016: 1865) tarafından yapılan çalışmada Berkeley’de fiyatlarda %4’lük bir artış yapan şekerli içecekler uygulanan obezite vergisinin satışlarda %20’lik bir düşüş gerçekleştirdiği tespit edilmiştir. Taylor vd. tarafından (2016:1) yapılan çalışmada tüketimdeki düşüşün, verginin kabul edilmesinden aylar önce başladığı ifade edilmektedir. Bu doğrultuda şekerli içecek vergisine yönelik seçim kampanyalarının bile tüketim düşürücü etkisi olduğu görülmektedir. Somji vd. tarafından yapılan (2015) çalışmada verginin başarılı olmasına sosyal medyada vergi yanlısı yayınlanan mesajların önemli etkisi olduğuna değinilmiştir. Berkeley’de yapılan sosyal medya taramasında özellikle tanınmış kişilerin içecek endüstrisinin pazarlama harcamalarına aşırı miktarda harcama yaptığını dile getiren sosyal medya paylaşımları dikkat çekmiştir. Bununla birlikte en çok vurgulanan diğer sosyal medya içeriği ise şekerli içeceklerin sağlığa zararlı olduğudur.

⁵ 2018 yılından itibaren uygulanacak.

⁶ Bir ons 28.34 grama eşittir.

Cawley ve Frisvold tarafından (2016:303) yapılan çalışmada vergi konulan ürünlerin %43'ünün tüketiciye yansıtıldığı bulunmuştur. Bununla birlikte vergi sonrası tüketicilerin sınır ötesi alışveriş yaptıkları tespit edilmiştir.

2.2. Meksika

Meksika, Amerika'dan sonra en yüksek obezite oranına (%32) sahiptir. Obezite oranının yıllar itibarıyla de arttığı görülmektedir (Colchero vd., 2016: 1). Barquera vd. (2013) tarafından yapılan çalışmaya göre 2000-2006 yılları arasında obezite oranı %12 artmıştır ve bu artış 2012 varıldığında %72'ye ulaşmıştır. Obezite oranları ile birlikte diyabet sıklığında yükseliş gerçekleşen Meksika'da şekerli içecek tüketiminde de artış görülmüştür. Obezite ve diyabetle mücadele için bu hastalıkların artmasında önemli payı olan şekerli içecek tüketiminin azaltılması amaçlanmıştır. Meksika'da 2013 yılı Eylül ayında önerilen şekerli içecek vergisi 1 Ocak 2014 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Spesifik vergi olan şekerli içecek vergisi süt ürünleri ve alkol içeren ürünler dışındaki şeker içeren tüm içecekler için litre başına 1 peso olarak (2013 fiyatları ile yaklaşık %10'luk bir artış oluşturmuştur) uygulanmaktadır. Şekerli içecek vergisi ile beraber bazı ürünlere uygulanan katma değer vergisi de arttırılmıştır. Bu ürünler; atıştırmalıklar, çikolata, şekerlemeler, muhallebi ve turta, meyve reçeli ve hamur işi ürünler, dondurma, fındık ve fıstık ezmesi, tahıl bazlı ürünler (ekmek, kahvaltılık tahıllar, çerezler ve tatlı ekmek)'dir. Vergiden muaf tutulan ürünler ise sakızlar, süt ürünleri (süt içeren meyve suları ve içilebilir yoğurtlar), kabuklu ve doğal yer fıstığı, diğer doğal fındık çeşitleri, diyet sodalar ve yapay tatlandırıcılarıdır (Salcido, 2014: 1).

Uygulanan obezite vergilerinden elde edilecek gelirin 2014 yılı için gayri safi milli hasılanın %1,4'ünü, 2018 yılında %3'ünü oluşturacağı tahmin edilmektedir. (Mallen,2013:1).

Şekerli içecek vergisi, şekerli içecek fiyatlarında ilk yılın sonunda %12'lik bir artış gerçekleştirmiştir. Gazlı içecek fiyatlarında uygulanan vergiden daha fazla bir fiyat artışı gerçekleşmiştir. Diğer içeceklerin fiyatlarında ise daha küçük bir artış yaşanmıştır. Bununla birlikte vergi konulmayan diyet soda fiyatlarında da artış görülmüştür. Bu fiyat artışının nedeninin diyet içeceklerin talebindeki artış olduğu düşünülmektedir. Ancak sağlıklı ikame ürünlerin (şişelenmiş su, süt gibi) fiyatları genel olarak değişmemiştir (Grogger vd., 2015:1).

Vergi sonrası ilk 3 ay şekerli içecek satışlarında %10'luk bir azalış meydana gelmiştir (Galluci, 2015: 1). Süt ve su gibi sağlıklı içeceklerin tüketiminde ise %7'lik bir artış gerçekleşmiştir. Colchero vd. (2016:1) tarafından yapılan

çalışmada ise vergi sonrası ürünlerin tüketiminin aylık ortalama %6 azalma gösterdiği bulunmuştur. Vergi sonrası tüketimdeki en büyük azalış, en düşük sosyoekonomik düzeye sahip olanlarda gerçekleşmiştir. Çalışmanın bir diğer sonucu ise şekerli içecek üreticilerinden alınan verginin tamamen tüketiciye yansıtıldığıdır. Yazarlar tüketicilerin uzun dönemde de sağlıklı içeceklere yöneleceği düşünülmekte, verginin başarılı olacağı ve toplum sağlığına olumlu bir etkisinin olacağı ileri sürülmektedirler (Colchero vd., 2016: 1).

Şekerli içecek vergisinin diyabet ve kardiyovasküler hastalıklara etkisini ölçmek üzere Sanchez-Romero tarafından (2016:3) yapılan çalışmada fiyatlarda %10 artış oluşturan şekerli içecek vergisinin, 35-94 yaş arasındaki yetişkinlerde 10 yıl boyunca 189.300 diyabet vakasını, 20.400 felç ve kalp krizi vakasını, 18.900 olası ölümü engelleyeceği sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca, obezite vergisi ile uluslararası sağlık giderlerinde 983 milyon dolarlık tasarruf edileceği tahmin edilmiştir. Bu çalışma da şekerli içecek vergisinin uzun vadede obezite oranlarını düşüreceğini öngörmektedir.

Şekerli içecek vergisinin tüketimi düşürme etkisinin yanında halkın beslenme bilinci (sağlıklı gıda tüketimi, işlenmiş gıdaları tüketmemeye) konusunda da farkındalık yarattığı ifade edilmektedir (Galluci, 2015:1).

2.3. Danimarka

Danimarka'da obezite oranları 1960'lardan günümüze artış göstermektedir. (Due vd., 2007:187; Heitmann vd., 2004; 453). OECD ülkeleri arasında Danimarka 2000-2013 yılları arasında Fransa'dan sonra obezite oranlarında %49 ile en yüksek ikinci artış yüzdesine sahiptir (OECD,2015). Obezite vergisi ile içerisinde %2,3'ten fazla doymuş yağ bulunduran gıdaların (et, süt ürünleri, hayvan yağları, sofralık yağlar vb.) kilogramı üzerinden 16 Danimarka kronu (2,15 Euro veya 2,84 Dolar) vergi alınmıştır. Vergiden muaf tutulan ürünler ise ihracat malları, hayvan yemleri, katkı maddeleri, bazı gıda takviyeleri ve ilaçlardır (Allemano ve Carreno, 2013:102). Bununla birlikte cirosu 7000 Euro ve altı olan işletmeler de vergiden muaf tutulmuştur.

Vergi sonrası Danimarka halkı vergiye büyük tepki göstererek, sınır ülkelere alışveriş gezilerine çıkmıştır. Satışların azalması Danimarkalı perakendecilerin hükümete yoğun tepki göstermesine yol açmıştır. Vergi sonrası iç piyasanın rekabet etmesinin zorlaştığı verginin iç piyasayı cezalandırdığı iddia edilmiştir. Danimarka Gıda ve Tarım Konseyinin tahminlerine göre vergi nedeniyle 1300 kişi işten atılmıştır (Petkantchin, 2013:3). Holm vd. (2014:8) tarafından gerçekleştirilen çalışmada

doymuş yağ vergisinin gıda endüstrisini yurt dışında üretim yapmaya teşvik edeceği ileri sürülmüştür.

Doymuş yağ vergisinin ortaya çıkardığı bir diğer problem ise uyum maliyetleri olmuştur. Üretilen veya ithal edilen malların içeriğindeki doymuş yağ miktarlarını hesaplamanın zaman maliyetinin çok yüksek olmasının yanı sıra beyan etmede de bazı karmaşıklar ortaya çıkmıştır. Doymuş yağ miktarının hesaplanamaması durumunda toplam yağ miktarı üzerinden ya da ürünlerin net ağırlığı üzerinden vergilendirme yapılmıştır. Bu tür vergilendirmeler bazen adaletsiz uygulamalara yol açmakla birlikte vergi uyum maliyetlerini de oldukça yükseltmiştir. Bu tartışmalar doğrultusunda Danimarka Ticaret Odası doymuş yağ vergisinin uyum maliyetlerini hesaplayan bir çalışma gerçekleştirmiştir. Bu çalışmanın sonuçlarına göre doymuş yağ vergisinin vergi idaresine maliyeti 200 milyon Danimarka Kronu (yaklaşık 27 milyon Euro)'dur (Petkantchin, 2013: 2-3).

Vergi sonrası genel olarak fiyatlarda yapay bir artış yaşanmıştır. Genel olarak vergi öncesi gıda fiyatları Avrupa Birliğinin fiyat ortalamasına yakinken, vergi sonrasında fiyatlar yaklaşık 3 kat yükselmiştir. Fiyat artışı satın alma gücünde çok ciddi kayba yol açmıştır (Petkantchin, 2013: 3-4).

Vergiye getirilen bir diğer eleştiri ise verginin kaynak israfına yol açtığı konusudur. Halkın alışveriş için diğer ülkelere gitmesi bunun için katlandığı yol parası kaynak israfı olarak görülmektedir (Petkantchin, 2013: 3-4).

Vergi sonrası fiyat artışı tüketimdeki değişikliklere yol açmıştır. Danimarkalıların vergi sonrası alışveriş sepetlerine vergilenen ürünleri daha az koydukları ve daha küçük porsiyonları tercih ettikleri görülmüştür. Dondurma gibi hacme dayalı ürünlerin satışlarında birim başına daha yüksek bir fiyat artışı gerçekleştiği için daha fazla azalma görülmüştür (Nieburg, 2013: 1).

Jensen ve Smed (2013: 18) tarafından yapılan çalışmada vergi sonrası satışlarda %10 ile %15 arasında bir düşüş gerçekleştiği sonucuna ulaşılmıştır. Ancak çalışmada vergi öncesi ve sonrası satışlara bakıldığında verginin yürürlüğe girmesinden 1 ay önce satışların oldukça yüksek olduğu görülmektedir. Buna göre Danimarkalıların vergi öncesi vergi konulan malları stokladığı ileri sürülmektedir (Snowdon, 2015: 1). Dolayısıyla satışlardaki bu düşüşün halkın vergi konulan malları önceden stoklamasından kaynaklandığı düşünülmektedir.

Verginin etkisi üzerine Bodker vd. (2015: 200-202) tarafından yapılan çalışmada ise 12 çeşit

gıdanın (tereyağı, margarin, peynir, krema cips, bisküvi, atıştırma malzemeleri gibi) vergi sonrası satışlarda toplam azalma oranı % 0,9 olarak bulunmuştur.

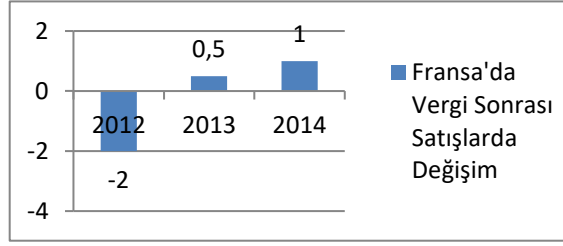
Vergi uygulamasında birçok zorlukla karşılaşılması, gıda endüstrisinin lobi faaliyetleri, halkın ve endüstrinin tepkisi nedeniyle 2012 yılı Kasım ayında (uygulamaya girdikten 13 ay sonra) vergi yürürlükten kaldırılmıştır.

2.4. Fransa

Fransa'da 1997 yılından 2009 yılına obezite oranında %8,5 artış olmuştur. Ortalama bir Fransızın boyu 0,5, kilosu 3,1 kilogram artmıştır (powerupforhealth.files.wordpress.com). Fransa OECD ülkelerinde 2000 ile 2013 yıllarında obezite oranı en yüksek artış (%66) gösteren ülkedir. Obezite oranı 2000 yılında %9 iken, 2013 yılında %15'e yükselmiştir. Fransa'da obezitenin yıllık maliyeti 2.1 ile 6.2 milyar Euro arasında değişmektedir (Emery vd., 2007: 832). Bu göstergeler doğrultusunda Fransız hükümeti 2011 yılında şekerli içeceklere vergi uygulanacağını ilan etmiştir. Yapay tatlandırıcılar da dahil olmak üzere tüm şekerli içeceklere (gazlı içecek, aromalı su, şeker eklenmiş meyve suları) 1 Ocak 2012 tarihinden itibaren hektolitreye başına 7 Euro vergi yürürlüğe girmiştir (European Public Health Alliance, 2015: 1). İhraç ürünleri, bebekler için üretilmiş formül mamalar, devam sütleri, hastalar için üretilmiş mamalar vergiden muaf tutulmuştur (powerupforhealth.files.wordpress.com, 2015:2). Yapılan hesaplamalara göre şekerli içecek vergisinin 120 milyon Euro gelir getireceği tahmin edilmiştir. Vergiden elde edilen bu gelirin sosyal güvenlik programlarına tahsis edileceği duyurulmuştur. Litre başına 11 sent (Euro) olarak uygulanan şekerli içecek vergisi fiyatlarda %3,5 artışa sebep olmuştur (www.rtl.be, 2014: 1).

Berardi vd. (2012:7) tarafından ifade edildiği gibi vergiler yavaş yavaş ürünlerin fiyatına yansıtılmış, son yansıma oranları şekerli içeceklere %100, meyve sularında %85, şekerli vitaminli içeceklere ise %60 olmuştur. Ayrıca üreticiler vergiden sonra ürünlerin içeriklerinde değişikliğe gitmiştir. Çalışmanın bir diğer sonucu ise verginin tüketim üzerindeki etkisinin içeceğin markasına göre değişiklik arz etmesidir (Berardi vd., 2012: 7).

⁷ 100 litrelik hacim ölçü birimi

Şekil 2: Fransa'da Vergi Sonrası Satışlardaki Değişim (%)

Kaynak: İngiltere Alkolsüz İçecekler Birliği Raporu (2015)

İngiltere Alkolsüz İçecekler Birliği Raporuna göre verginin uygulanmasından bir yıl sonra satışlarda 2012'de toplam %2 azalış, 2013 yılında %0,5'lik artış, 2014 yılının sonunda tekrar %1'lik bir artış gerçekleşmiştir. Toplamda vergi öncesi dönemle karşılaştırıldığında %1'den daha az bir azalma gerçekleştiği belirtilmiştir (www.britishsoft drinks.com, 2015: 1).

Verginin tüketim etkisine ilişkin fazla veri olmamakla birlikte vergiden önceki 6 yıl boyunca sürekli büyüme eğiliminde olan alkolsüz içecekler piyasasının, vergiden birkaç ay sonra %0,8 daraldığı görülmüştür (powerupforhealth.files.wordpress.com,2015:2).

Bonnet ve Requillart (2016:1) tarafından yapılan çalışmaya göre Fransa'daki şekerli içecek vergisinin fiyat elastikiyetinin, içeceğin türüne göre -1,1 ile -3,5 arasında olduğu tespit edilmiştir. Bununla birlikte Fransa'da uygulanan 0,07 Euro olarak uygulanan şekerli içecek vergisinin yetişkinlerin %5'inin tüketimini 1,3 kg azalttığı tespit edilmiştir. Tüketimdeki bu azalış miktarı obez insanlarda normal kilodaki insanlara göre daha fazla olmuştur.

Öte yandan, Cappaci vd. (2016) tarafından yapılan çalışmada verginin fiyatlara çok az bir etkisinin olduğu ileri sürülmüştür. Ancak fiyat etkisi düşük bile olsa şekerli içecek vergisinin şekerli içecek satışlarını azalttığı görülmüştür. Fakat, vergiyle birlikte fiyatı artan diyet içeceklerin satışlarında artış gerçekleşmiştir.

Vergi sonrası içecek endüstrisi, vergiye karşı çıkarak, adaletli olmadığına yönelik lobi faaliyetlerinde bulunmuştur. Benzer şekilde hükümetin vergi kararından sonra içecek piyasasında çok önemli yeri olan çok uluslu bir içecek firması Fransa'nın güneyine yapılacak yatırımı askıya aldığı açıklamıştır (Lavin ve Timpson, 2013:8).

Fransa'da obezite vergisinden 2012 yılında 280 milyon Euro (375 milyon dolar), 2013 yılında ise 288 milyon Euro gelir elde edilmiştir (powerupforhealth.files.wordpress.com,2015:2).

2.5.Finlandiya

Dünya Sağlık Örgütü'nün 2008 yılı verilerine göre Finlandiya'da yetişkin nüfusun %58'i fazla kilolu, %23'ü obezdir. Fazla kilolu oranı erkeklerde (%63) ile kadınlara (%52) göre daha fazla iken, obezite oranı kadın (%23) ve erkeklerde (%22) ile birbirine yakın seyretmektedir (WHO,2013). OECD verilerine bakıldığında 2013 yılında Finlandiya'daki obezite oranı %25'e yükselmiştir, bu oran OECD ortalamasının (%19) oldukça üzerindedir (OECD Health Statistic, 2015).

Finlandiya'da 2011 yılında şekerlemeler, çikolata, dondurma, kakao bazlı ürünlere obezite vergisi getirilmiştir. Ayrıca, şekerli içecekler uygulanan vergilerde artış gerçekleşmiş ve vergilenen içeceklerin kategorisi de genişletilmiştir (www.euractiv.com, 2014). Şekerli içecekler 1940'dan beri uygulanan vergi 4,5 sent 'ten, 7,5 sente çıkarılmıştır (European Public Health, 2015:1). Şeker tüketiminin azaltılması amacıyla getirilen verginin kilo/litre başına 0,75 Euro olarak uygulanması kararlaştırılmıştır.

Şekerli içecek fiyatları vergiden 2 yıl sonra %7,3 artmıştır. Vergi sonrası şekerli içecek tüketimi ise 2011 yılında %0,7, 2012 yılından %3,1, 2013 yılında ise %0,9 oranında azalmıştır (Cornelsen ve Carreido, 2015).

Hükümet şekerli içecek vergisinin 109 milyon Euro gelir getireceğini tahmin etmiştir (Gray, 2015:1). 2012 yılında uygulanan verginin ilk sene getirdiği gelir beklenenden bile fazla olmuştur (Repo, 2012:1).

Avrupa komisyonunun şekerlemeler ve dondurma üzerine konulan verginin adaletsiz bir şekilde üreticileri daha avantajlı hale getirdiğini açıklaması üzerine Finlandiya hükümeti bu vergileri 2017'nin başından itibaren kaldıracağını açıklamıştır (Gray, 2015:1).

2.6. Macaristan

Dünya'nın en şişman ülkeleri sıralamasında 15. sırada, OECD ülkeleri içinde ise en şişman 4. sırada ülke olan Macaristan'ın obezite oranı %30'dur (OECD, 2015: 2). Bazı kaynaklara göre ise Macaristan dünyanın en şişman 4. ülkesi olarak gösterilmektedir (Beni, 2017: 1). 2010 yılında

obezite vergisi uygulanmasından hemen önce de Macaristan'ın obezite oranının %18,8'le, Avrupa Birliği ortalamasından (%15,5) yüksek olduğu görülmektedir (Cheney, 2011: 1). Toplumun üçte ikisinin fazla kilolu veya obez olması ve bu oranların yıldan yıla yükselmesi sonucunda Macaristan hükümeti 2011 yılında obezite vergisini uygulamaya koymuştur (Daley, 2013: 1). Hamburger vergisi, cip vergisi, yağ vergisi gibi isimlerle anılan vergi şekerli içecekler, enerji içecekleri, paket içinde satılan şekerli ürünler, tuzlu atıştırmalıklar ve yemek soslarından alınmaktadır (European Public Health, 2015:1). Bu tür ürünlere 10 forint (0,037 Euro) vergi uygulanmaktadır. Vergi sonrası elde edilen gelirin 70 milyon Euro olacağı tahmin edilmiş ve bu gelirin sağlık harcamalarına tahsis edileceği duyurulmuştur (Cheney, 2011: 1).

Vergi sonrası tüketim etkilerine bakıldığında vergiden bir yıl sonra tüketicilerin bu ürünleri %25-35 oranında daha az tükettikleri görülmüştür. Benzer şekilde vergilenen ürünlerin satışlarında %27 azalma tespit edilmiştir. Öte yandan, üreticilerin %40'ının vergi konulan ürünlerin içeriğindeki yağ, tuz, şeker miktarını azalttığını gözlemlenmiştir (Hungarian National Institute for Health and Development 2013'den aktaran WHO, 2014: 88). Reformülasyon olarak tanımlanan bu yöntem aslında obezite ile mücadele kullanılan bir diğer araçtır. Üreticilerin ürünleri daha sağlıklı hale getirmesi olarak tanımlanan reformülasyon, obezitenin azalmasını destekleyici olumlu bir sonuçtur.

Brio (2015: 17) tarafından yapılan çalışmada Macaristan'da uygulanan obezite vergisinin beslenme alışkanlıklarında değişikliğe sebep olup olmadığı incelenmiştir. İşlenmiş ve işlenmemiş gıdaların vergi öncesi ve sonrası tüketim değişiklikleri ölçülen çalışmada vergi sonrası işlenmiş gıdalarda %3,4 azalma, işlenmemiş sağlıklı gıdaların tüketiminde %1,1 artış olduğu bulunmuştur. Vergiden en çok etkilenen gelir grubu ise düşük gelirli kişilerdir. Verginin insanların doğru beslenmesine olumlu etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Vergi sonrası, tahmin edilenden daha fazla gelir elde edilmiş ve bu gelir kamu sağlığı fonlarına ve sağlık çalışanlarının maaş fonlarına aktarılmıştır (OECD, 2014: 6).

2.7. Belçika

Belçika'daki obezite oranı 2012 yılında %13,8 iken 2015 yılında %18'e yükselmiştir. Şekerli içecek vergisi obezite ile mücadele etmek amacıyla 2016 yılı Ocak ayı itibarıyla yürürlüğe girmiştir. Şekerli içeceklerden litre başına 3 sent vergi alınmaktadır. Vergi şeker içermeyen diyet içecekleri de kapsamaktadır. Verginin şeker içermeyen diyet içecekleri kapsamı halkın

tepkisine yol açmıştır ve hükümetin vergiyi, obeziteyi azaltmak amacıyla değil de gelir elde amacıyla aldığının ileri sürülmesine neden olmuştur. Belçika Sağlık Bakanı Maggie de Block ise içeceklerin kategorilere ayrılmasının çok zor olduğunu ifade ederek eleştirilere cevap vermiştir (The Economist, 2015:2; Boyle, 2015: 1).

Monceray ve Abele tarafından vergi konulmadan önce vergiyle ilgili farklı paydaşların görüşlerini inceleyen bir çalışma yapılmıştır. Çalışmanın sonucuna göre obezite vergisi alışveriş ve tüketim kalıplarında pozitif yönde etki yapacağı düşünülmektedir. Verginin uygulandığı türe göre etkileri değişmektedir. Üreticiler çoğunlukla verginin mali amaçlı bütçe açığını kapatmak amacıyla konulduğunu, iş kaybı yaratacağını ve bazı ürünlerin damgalanacağını düşünmektedir. Tüketici örgütleri ise obezite vergisinin olası sosyal sonuçlarından endişe duymaktadır. Bazı tüketiciler vergilerden elde edilen gelirlerin toplumun obezite ile mücadele bilincini arttırmaya yönelik kampanyaların finansmanında kullanılması halinde vergiyi destekleyeceklerini bildirmişlerdir (www.fooddrinktaxes.eu, 2014: 1).

Verginin kişi başına yılda 3,24 Euro, ilk yıl için toplamda ise 50 milyon Euro, 2050 yılında 250 milyon Euro gelir getireceği tahmin edilmiştir (Boyle, 2015:1).

2.8. İngiltere

İngiltere'de 2012 yılındaki obezite oranı %24,7 iken 2015 yılında bu rakam %26,9'a yükselmiştir (OECD, 2014:2; OECD, 2017:5). İngiliz halkının obezite algısını ölçmek amacıyla yapılan bir çalışmada İngilizlerin kendilerini fazla kilolu ve obez olarak tanımlama oranları sırasıyla %32 ve %22 bulunmuştur. Ancak gerçekte hesaplanan fazla kilolu ve obez oranı %41,2 ve %22'dir (European Association for the Study of Obesity, 2015: 8). Bu veriler İngilizlerin fazla kilolu olduklarının daha az farkında olduklarını göstermektedir. Yükselen obezite oranları İngiltere'de obezite vergilerini gündeme getirmiştir. İngiltere'deki sağlıkla ilgili birim ve kuruluşlar litre başına 20 pens şekerli içecek vergisi uygulanmasını ve bu vergiden toplanan gelirlerin obezite ile mücadele için kullanılmasına destek verdiklerini bildiren bir rapor yayınlamışlardır. Ancak bu rapor açıklanana kadar İngiliz politikacıların şekerli içecek vergisine karşı olumlu bir yaklaşım içinde olmadığı görülmektedir. (Cornelsen ve Carreido, 2015:8).

Vergi fikrine karşı çıkan yiyecek ve içecek endüstrisi vergiden ziyade gönüllü uygulamaların daha etkili olacağını savunmuştur. Bu kapsamda 2011 yılında İngiltere Sağlık Bakanlığı öncülüğünde "Sorumluluk Sözleşmesi" imzalanmış, şirketler gönüllü olarak obezite

oranlarının azaltılmasına yönelik teminatlar (kalori azaltımı ve doymuş yağ azaltımı, reformülasyon, paket boyu küçültme, yeni düşük kalorili ürün tasarlama gibi) vermiştir.

İngiltere’de verginin kamuoyunda tartışıldığı zaman aralığında, halkın vergiye karşı tutumlarını incelemek üzere yapılan çalışmalar bulunmaktadır. Cornelsen ve Carreido (2015) tarafından yapılan çalışmada katılımcıların %76’sı şekerli içecek vergisini alışılmadık dışında bir uygulama olduğunu düşünmelerine rağmen vergisinin genel olarak kabul gördüğü bulunmuştur.

İngiltere hükümeti 2016 yılındaki bütçe görüşmelerinde 2018 yılından itibaren şeker vergisinin uygulanacağını ilan etmiştir. Şeker vergisi 100 mililitrede 5 gramdan fazla şeker kullanan üreticilerden alınacaktır. Yine 100 mililitrede 8 gramdan fazla şeker kullanılması durumunda daha yüksek oranda vergi alınacaktır. Öte yandan Bütçe Sorumluluk Ofisi litre başına 18 peni ve 24 peni vergi getirilmesini tavsiye etmektedir. Bu doğrultuda standart bir kutu içeceğin fiyatı 6 peni veya 8 peni kadar artacaktır (Parkinson, 2016:1). Şeker vergisi alınacağı açıklandıktan sonra da kamuoyunda oldukça tartışılmıştır. İngiltere merkezli Ekonomik İlişkiler Enstitüsü raporuna göre şeker vergisinin regresif, etkisiz ve yetersizdir (Institute Economic Affairs, 2016: 1). Raporun ana bulgularına bakıldığında;

- Şekerli içeceklerin talebinin inelastik olduğu için kişilerin fiyatlarda anormal derece artış olmadığı sürece gıda alışverişlerinde değişikliğe gitmeyeceği ileri sürülmektedir.
- Tüketicilerin vergi sonrası, benzer ama vergilendirilmemiş ürünleri satın alacağı veya daha ucuz markalara yöneleceği ve verginin etkisiz olacağı iddia edilmektedir.

➤ Tüketiciler vergilenmeyen ama yüksek kalorili içeceklere yönelebilirler bu da verginin obezite oranlarını azaltmada etkisini zayıflatabilir.

➤ Şekerli içecek vergisi yüksek derecede regresif etki yaratabilir, düşük gelirli insanları olumsuz etkileyebilir. Çünkü düşük gelirli insanlar yüksek gelirli insanlara göre gıda tüketimine gelirlerinden daha fazla bir pay ayırmaktadır.

İngiltere’nin şeker vergisinden ilk sene için 520 milyon sterlin, 3 yılın sonunda ise yaklaşık 1,5 milyar sterlin gelir elde edeceği tahmin edilmektedir (Daneshku, 2016: 1). Vergiden elde edilen gelir kadar bu gelir için ne kadar maliyete katlanıldığı da önemlidir. Bu doğrultuda İngiltere Bütçe Sorumluluk Ofisi şeker vergisinin bütçeye maliyetinin 1 milyar sterlin olacağını açıklamıştır. Ayrıca şeker vergisinin perakende fiyat indeksini arttıracağı belirtilmiştir. Enflasyonun artmasının borç faiz oranlarını arttıracağı ve şeker vergisi yüzünden ulusal borçların ödenmesinde zorlanacağı ileri sürülmüştür.

Mckinsey Global Enstitüsünün İngiltere için düzenlediği rapora göre yüksek şeker ve yüksek yağa uygulanacak %10’luk obezite vergisinin, porsiyon büyüklüğünü azaltma yönteminden 10 kat daha az etkili, reformülasyon yönteminden ise sekiz kat daha az etkili bir yöntem olduğu ifade edilmiştir. Rapora göre obezite ile mücadelede en etkili ilk üç yöntem ise porsiyon kontrolü, gıdaların reformülasyonu ve yüksek kalorili gıdaların erişilebilirliğin azaltılmasıdır (Dobbs vd., 2014: 52).

Tablo 2 farklı ülkelerde uygulanan obezite vergisinin tüketim üzerindeki etkisini göstermektedir.

Tablo 2: Obezite Vergisi Tüketim Üzerindeki Etkisi

Ülkeler	Fiyat	Tüketim	Vergi konulan Ürün
ABD (Berkeley)	%4’lük artış	%20 azalış	Şekerli içecekler
Meksika	%12’lik artış (ilk bir yıl sonunda)	%10 azalış (ilk 3 ay), %6’lık azalış (12 aylık ortalama)	Şekerli içecekler
Danimarka	3 kat artış	%10-%15 arası azalış, %0,9 toplam azalış	%2,3’ten fazla doymuş yağ içeren ürünler
Fransa	%3,5 artış	2012 %2 azalış, 2013 % 0,5 artış, 2014 %1 artış	Yapay tatlandırıcılar da dahil olmak üzere tüm şekerli içecekler
Macaristan	%4	%27 azalış	Şekerli içecekler, enerji içecekleri, paket içinde satılan şekerli ürünler, tuzlu atıştırmalıklar ve yemek sosları
Finlandiya	%7,3 artış	2011 %0,7, 2012 %3,1, 2013 %0,9 azalış	Şekerli içecekler

Kaynak: Literatür taraması sonucu tarafımızca hazırlanmıştır.

Uygulama sonuçlarına bakıldığında genel olarak fiyatlarda bir artış yaşandığını ve tüketimde ise azalma gerçekleştiğini söyleyebiliriz.

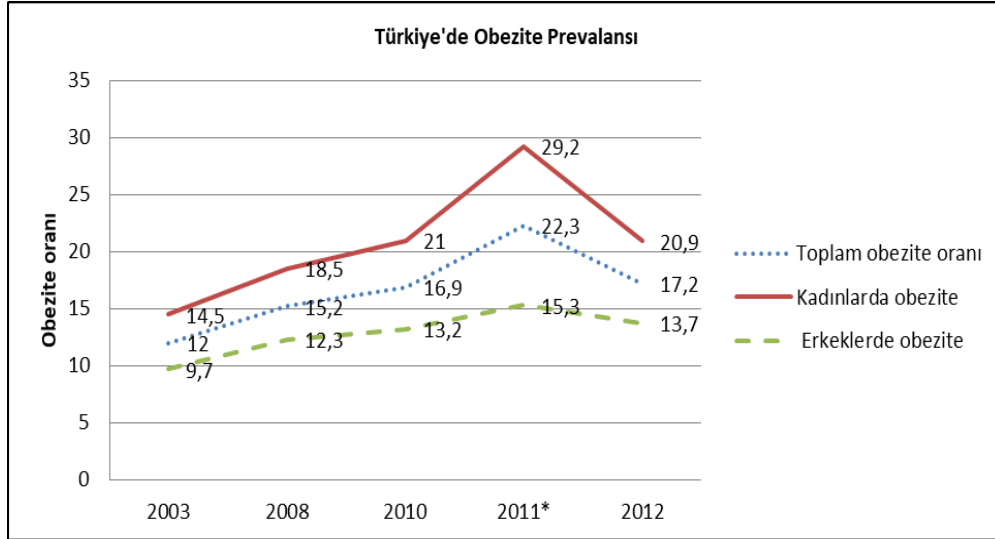
3. TÜRKİYE’DE OBEZİTE ORANLARI VE OBEZİTE VERGİSİNE YÖNELİK GELİŞMELER

Türkiye’de obezite ve fazla kilolu oranlarını saptamaya yönelik çalışmalara bakıldığında 1990

ile 2010 yılları arasını kapsayan beş büyük ölçekli çalışma ile karşılaşılmaktadır. Bunlar Türkiye Erişkinlerde Kalp Hastalığı ve Risk Faktörleri Araştırması (TEKHARF), Türkiye Diyabet, Obezite ve Hipertansiyon Epidemiyolojisi Projesi (TURDEP I, TURDEP II), Türkiye Obezite ve Hipertansiyon Araştırması (TOHTA), Türkiye Obezite Profili Çalışması (TOAD)'dır. TEKHARF çalışmasında 1990 yılında obezite oranı %16,4'tür. TURDEP I'de 1997-1998 yılları arasında yapılan taramada genel obezite oranı

%22'ye çıkmıştır. Daha sonra 1999-2000 yılları arasında yapılan TOHTA araştırmasında genel obezite oranı %25 olarak hesaplanmıştır. Türkiye Obezite Derneği tarafından yapılan araştırmada ise obezite oranı %29,5 olarak tespit edilmiştir. TURDEP II araştırmasında ise 2010 yılı için genel obezite oranının %32 olduğu ifade edilmiştir (Türkiye Sağlıklı Beslenme Hareketli Hayat Programı, 2013:25). Şekil 3'de OECD verilerine göre Türkiye'de 2000 yılından sonra görülen obezite ve fazla kilolu prevalansı verilmiştir.

Şekil 3: Türkiye'de Obezite Prevalansı



77

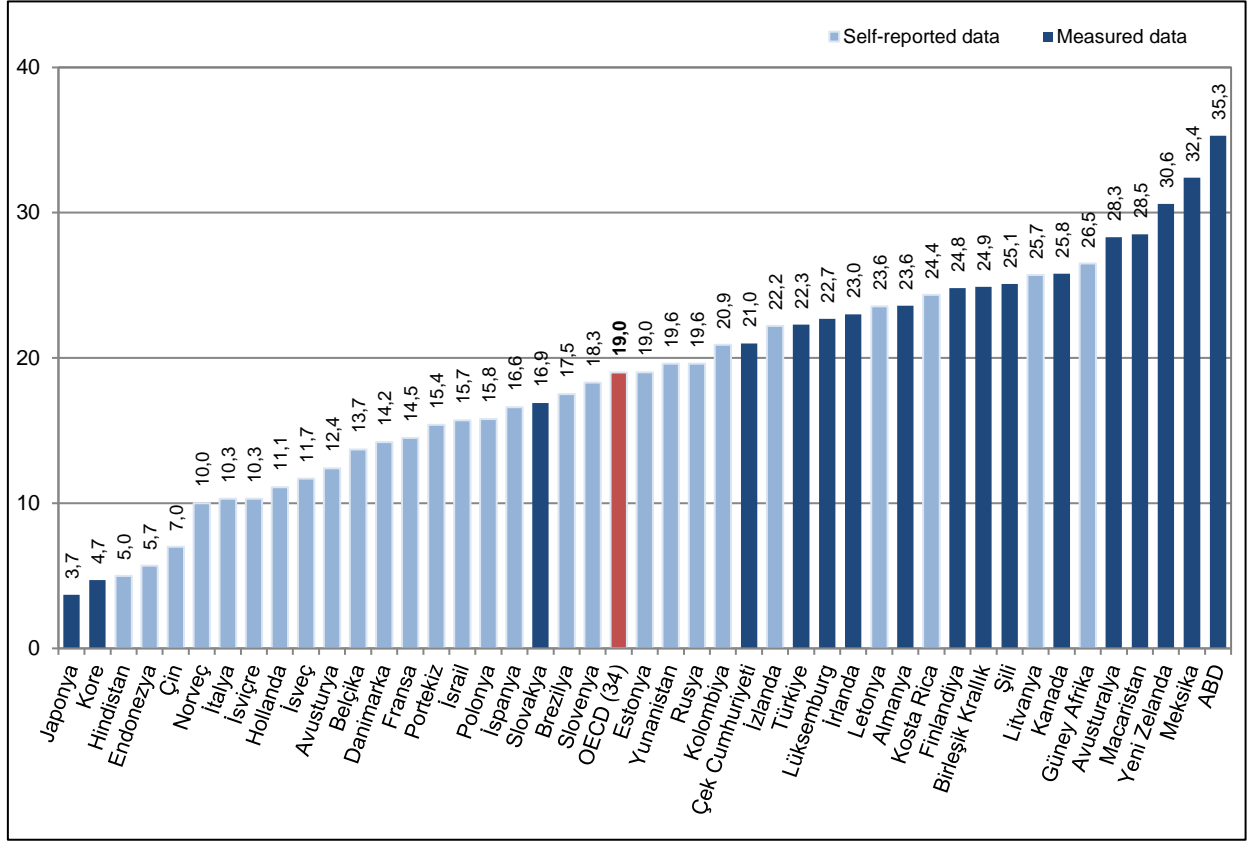
*Ölçülen Veri

Kaynak: OECD (2015)

Şekil 3'te görüldüğü üzere Türkiye'de obezite prevalansında 2000 ile 2012 yılları arasında artış görülmüştür. 2011 yılında toplanan verinin özelliği ölçülerek elde edilen bir veri olmasıdır. Yapılan araştırmalarda boy kilo ölçümünde beyana dayalı veri ile ölçülen veri genellikle birbirinden farklı sonuçlar ortaya koymaktadır. Ölçülen verinin beyana dayalı veriden daha yüksek çıktığı görülmektedir ki bu literatürde belirtilen beyan edilen BKİ'nin gerçektekenden düşük olduğu bulgusuyla tutarlıdır (kendimizi daha uzun ve daha zayıf görüyoruz veya öyle olduğumuzu iddia ediyoruz).

Obezite oranlarında Türkiye'nin OECD ülkeleri arasındaki yeri Şekil 4'te gösterilmektedir.

Şekil 4: OECD Ülkelerinde Obezite Oranları (2015)



Kaynak: OECD Health Statistics,(2015)

78

Türkiye'nin 2013 yılında, OECD ortalaması olan %19'un üzerinde, %22,3 ile 17. sırada yer aldığı görülmektedir.

Obezite vergisi uygulanan ülkelerde verginin şekerli içeceklerden, paket içerisinde satılan abur-cuburlardan, şekerlemelerden alındığı görülmektedir. Türkiye'de 2017 yılı itibarıyla kolalı gazozlarda (kola ve benzeri gazlı içeceklerde) %25 özel tüketim vergisi ÖTV ve %8 katma değer vergisi uygulanmaktadır (GİB, 2017). Eylül 2017'de getirilen yeni düzenleme ile enerji içecekleri ve meyveli gazozlardan da 1 Ocak 2018 itibarıyla %25 ÖTV alınacaktır (Maliye Bakanlığı, 2017). Aynı düzenleme ile kolalı gazozlara uygulanan ÖTV %25'ten %20'ye düşürülmüştür. Şekerleme, çikolata vb. paket içinde satılan gıdalardan %8 KDV alınmaktadır (GİB, 2017). Bu vergileri obezite vergisi olarak adlandırmak güçtür, fakat Çukur ve Erdem (2017: 131) tarafından belirtildiği gibi sağlıksız ürünlerin fiyatını artırıcı etki göstermesi bakımından bu vergiler önemlidirler.

Türkiye'de zaman zaman obezite vergisine yönelik medyada bazı haberler yer almaktadır. 2009-2015 yılları arasında görev yapan Maliye Bakanı Mehmet Şimşek 2013 yılında yapılan 5. İzmir İktisat Kongresinde obeziteyi tetikleyen, sağlık harcamalarını artıran ürünlerden özel tüketim vergisi alınabileceğini belirtmiştir.

Ancak, bu demecinden sonra obezite vergisinin getirileceği yönündeki sorulara cevaben bunun sadece düşünce aşamasında olduğunu henüz böyle bir çalışmanın gündemde olmadığını vurgulamıştır.

Çukur ve Erdem (2017: 129) tarafından ifade edildiği gibi "...obezite vergileri, hali hazırda uygulanan tüketim vergisi, ÖTV veya KDV oranının artırılması yahut etki alanının genişletilmesi şeklinde..." olabilir. Obeziteyi önlemeye yönelik düzenlemeler açısından bakıldığında meyveli gazozlardan ÖTV alınması olumlu yönde bir gelişme olarak değerlendirilse de hükümetin bu düzenlemeyi obeziteyi önlemeye yönelik yaptığına dair herhangi bir açıklaması bulunmamaktadır.

Türkçe literatürde obezite vergisine yönelik teorik ve ampirik çalışmalar bulunmaktadır. Saruç (2014) tarafından gerçekleştirilen çalışmada obezite ekonomisine giriş yapılarak obezitenin ekonomik nedenleri, obezitenin maliyetleri ve obezite vergileri incelenmiştir. Çalışmanın son kısmında ise sağlık profesyonellerinin obezite vergisine karşı tutumu ölçülmüştür. Alan araştırması sonuçlarına göre, sağlık çalışanlarının %60'ının uygulanacak obezite vergisini desteklediği görülmüştür. Ancak obezite ile mücadele en etkili politikaların eğitim ve bilinçlendirme politikaları

olduğu görülmüştür. Obezite vergisinin kola, cips, fast food gıdalar ve şekerlemeler üzerinden alınmasının ise yüksek destek bulduğu tespit edilmiştir.

Ayyıldız ve Demirli (2015) tarafından yapılan çalışmada uygulanacak bir obezite vergisine karşı halkın tutumu ölçülmesi amaçlanmıştır.

Türkiye genelinde 20 farklı ilde 1126 kişiyle yapılan çalışmanın sonuçlarına göre halkın obezite mücadeleyi önemseydiği görülmekle birlikte verginin mali amaçlı yani bütçeye gelir getirme amaçlı alınacağı endişesi görülmüştür. Dolayısıyla mücadelenin vergi dışı araçlarla yapılması daha çok destek görmüştür. Düşük eğitim düzeyindeki 35 yaş üstü, evli ve kilolu olduğunu düşünen kesim vergiye daha fazla destek olmaktadır. Çalışmadan politika yapıcılar için çıkarılacak bir sonuç uygulanacak obezite vergisinin gelirlerinin obezite ile mücadelede veya sağlıklı ürünlerinin sübvansiyonunda kullanılmasının yerinde olduğudur.

Gergerlioğlu (2014) tarafından İstanbul ili için 1018 kişi ile yapılan alan araştırmasında ise katılımcıların %43'ünün obeziteye sebep olan ürünlere vergi getirilmesini destekledikleri görülmüştür.

Gökbunar vd. (2015) tarafından yapılan çalışmada obezite vergisi teorik açıdan incelenmiştir. Çalışmada obezite ile mücadelede devlet müdahalesinin gerekçeleri, obezitenin ekonomiye maliyeti, devletin sağlıksız gıdaların tüketimini önlemede mücadele araçları ve gıda vergileri üzerinde durulmuştur. Verginin eğitim ve bilgilendirme medya ve reklam gibi diğer mücadele araçları ile desteklenmesi ve vergiden elde edilecek fonların bu araçların finansmanında kullanılması çalışmanın sonucunda getirilen önerilerdendir.

Obezite vergileri ile ilgili diğer bir teorik inceleme Yavan ve Sarı (2015) tarafından yapılmıştır. Çalışmada obezitenin dışsal maliyetleri, bu maliyetlerin ekonomik boyutu incelenmiştir. Verginin uygulama yöntemleri irdelenmiş ve bazı ülkelerdeki uygulamalarından örnekler verilmiştir.

Çukur ve Erdem (2017) obezite vergilerinin yüksek oranda ve obeziteye neden olan tüm gıdalar üzerinde uygulandığında başarı şansının yükseleceğini belirtmişlerdir. Yurtdışı çalışmalarda ifade edilen caydırıcı olması için %20'lere varması gereken obezite vergisinin, Türkiye'de oranının ne olması gerektiği konusunda çalışmalara ihtiyaç olduğunu, ayrıca gıdaların fiyat esnekliklerinin hesaplanması gerektiğini ifade etmektedirler. Yazarlar çalışmalarında verginin regresif etkisini gidermek için alınacak önlemleri de tartışmaktadırlar.

SONUÇ

Son yıllarda obezite ile mücadelede ön plana çıkan obezite vergileri birçok ülkede uygulanmaktadır. OECD verilerine göre obezite oranı yüksek olan veya yüksek artış gösteren birçok ülkede, obezite vergisi yürürlüğe konulmuştur. Obezite vergisi Amerika, Meksika, Danimarka, Fransa, Macaristan, Belçika, Finlandiya'da uygulanmaktadır. İngiltere'de ise 2018 yılı itibarıyla yürürlüğe girecektir. Ülke uygulamalarına bakıldığında verginin çoğunlukla şekerli içecekler üzerinden alındığı görülmektedir. Yiyeceklerden ziyade içeceklerden alınmasının daha az tepkiye yol açması, şekerli içecekler ile obezite ve diyabet arasında ilişki olduğuna dair birçok çalışmanın bulunması, gıdalara göre uygulama kolaylığı, vergi uyum maliyetlerinin az olması gibi sebepler, şekerli içecek vergisi uygulamalarını hızlandırmıştır. Danimarka ve Finlandiya'da gıda üzerinden (şekerlemeler, çikolata, doymuş yağ vb.) alınan vergiler, uygulamadan hemen hemen bir yıl sonra kaldırılmıştır. Aldıkları kamuoyu tepkisi de göz önünde bulundurulduğunda genel olarak gıda üzerine uygulanan vergilerin başarısız olduğunu söylemek mümkündür, bunların vergi uyum maliyetleri de oldukça yüksektir. Öte yandan, içecek üzerinden alınan obezite vergilerinin ise tüketimi caydırıcı etkisi olduğu görülmektedir.

Birçok ülkede vergi sonrası satışlarda ve tüketimde bir azalma gerçekleşmiştir. Bununla birlikte vergi uygulayan ülkelerde vergi sonrası tüketicilerin satın alma davranışında değişiklik gerçekleştiğini söylemek mümkündür. Dolayısıyla obezite vergisinin sağlıklı beslenme davranışında da bir farkındalık etkisi yarattığı söylenebilir.

Vergi gelirleri açısından incelendiğinde uygulanan obezite vergilerinden genellikle beklenenden daha fazla bir gelir elde etmiştir. Toplanan vergi gelirlerinin kamu sağlığı ile ilgili fonlara aktarılacağı duyurulduğunda vergiye desteğin arttığı görülmektedir.

Obezite vergileri konusunda Türkiye'de de son yıllarda çalışmalar yapılmaktadır. Bu çalışmalar olası bir uygulamayı algılan kabul düzeyi, etkinlik, algılan adalet, gelir ve tüketim etkisi gibi konularda teorik ve ampirik olarak değerlendirmektedirler. Literatürde bazı çelişkili sonuçlar bulunsada toplumun azımsanamayacak bir kısmı obezite vergilerini desteklemektedir.

KAYNAKÇA

Alemanno, A. ve Carreno I. 2011. Fat Taxes in the European Union between Fiscal Austerity and the Fight Against Obesity, *European Journal of Risk Regulation*, Issue 4, <http://ssrn.com/abstract=1945804> (Erişim Tarihi: 31.05.2015).

Ayyıldız, Y. ve Demirli, Y. 2015. Obezite Vergisine İlişkin Halkın Düşünceleri: Türkiye’de Bir Alan Araştırması, *Business and Economics Research Journal*, Volume 6, Number 2, 59-78

Barquera, S., Campos-Nonato, I., Hernández-Barrera, L., Pedroza A. ve RiveraDommarco, JA. 2013. Prevalence of obesity in Mexican adults 2000-2012, *Salud Publica Mex*, 55(Suppl 2): S151-60. 24626691

Belgian Authorities Lack Appetite for Food Tax, <http://www.fooddrinktax.eu/belgianauthorities-lack-appetite-food-tax/> (Erişim Tarihi: 13.04.2017)

Beni, A. 2017., Shocking Result: Hungarians are the Fourth most Obese Nation in the World, <https://dailynewshungary.com/shocking-result-hungarians-fourth-obese-nation-world>

Berardi, N., Sevestre, P., Tepeaut, M. ve Vigneron, A. 2012. The Impact of “Soda Tax” on Prices Evidence from French Mikro Data, *Banque de France*, https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2192470 (Erişim Tarihi: 06.07.2017)

Bødker, M., Pisinger C., Toft U. ve Jørgensen T. 2015., The Danish Fat Tax- Effects on Consumption Patterns and Risk of Ischaemic Heart Disease, *Prev Med.*, Aug;77:200-3. doi: 10.1016/j.ypmed.2015.03.031. Epub May 14.

Bonnet, C. ve R’équillart V. 2016. The effects of taxation on the individual consumption of sugar-sweetened beverages, *Working Papers*, April, N TSE-638,

Boyle, R. 2015. Belgium's New Sugar Tax is Half-baked, Admits Health Minister, <http://www.xpats.com/belgiums-new-sugar-tax-half-baked-admits-healthminister> (Erişim Tarihi: 05.04.2016)

Brio, A. 2015. Did the junk food tax make the Hungarians eat healthier?, *Food Policy*, Volume 54, July, 107-115.

Capacci S., Allais, O., Bonnet, C. ve Mazzocchi, M. 2016. The impact of the French soda tax on prices, purchases and tastes: an ex post evaluation, https://www.tse-fr.eu/sites/default/files/TSE/documents/doc/wp/2016/wp_tse_638.pdf (Erişim Tarihi: 13.07.2017)

Case study: Taxing of sweetened drinks in France, 2015. https://powerupforhealth.files.wordpress.com/2015/09/2015-07-13_case-study-taxing-sweetened-drinks-in-france.pdf

Cawley, J. ve Frisvold, D. E. 2016., The Pass-Thorough of Taxes on Sugar-Sweetened Beverages to Retail Prices: The Case of Berkeley, *California Journal of Policy Analysis and Management*, Vol. 36, No. 2, 303-326

CDC (Centers for Disease Control and Prevention), 2017. Gets the Facts: Sugar-Sweetened Beverages and Consumption, <https://www.cdc.gov/nutrition/data-statistics/sugar-sweetened-beverages-intake.html> (Erişim Tarihi: 08.06.2017)

Cheney, C. 2011. Battling the Couch Potatoes: Hungary Introduces 'Fat Tax', <http://www.spiegel.de/international/europe/battling-the-couch-potatoeshungary-introduces-fat-tax-a-783862.html> (Erişim Tarihi: 31.03.2016)

Colchero, M. A., Popkin, B.M., Rivera, J. A. ve Ng, S. W. 2016. Beverage Purchases from Stores in Mexico under the Excise Tax on Sugar Sweetened Beverages: Observational Study, *BMJ*; 352: h6704

Cornelsen, L. ve Carreido, A. 2015. Health-related Taxes on Foods and Beverages, <http://foodresearch.org.uk/wp-content/uploads/2015/05/Food-and-beverages-taxes-final-20-May-2015.pdf> (Erişim Tarihi: 02.04.2016)

Çukur A. ve Erdem A. İ. 2017. Obezite Vergilerinin Obezite ile Mücadelede Yeri: Türkiye için Bir Değerlendirme, *Sayıştay Dergisi*, Sayı: 106, 121-146.

Daley, S. 2013. Hungary Tries a Dash of Taxes to Promote Healthier Eating Habits, http://www.nytimes.com/2013/03/03/world/europe/hungaryexperiments-with-food-tax-to-coax-healthier-habits.html?_r=0 (Erişim Tarihi: 31.03.2016)

Daneshkhu, S., 2016., Soft Drinks Groups Digest UK Sugar Tax, <http://www.ft.com/cms/s/0/8521da6e-ec5a-11e5-bb79-2303682345c8.html#axzz452NcpcIt> (Erişim Tarihi: 06.03.2016)

- Dobbs, R., Sawers C., Thompson, F., Manyika, J., Woetzel, J., Child, P., McKenna, S. ve Spatharou, A. 2014. Overcoming Obesity: An initial Economic Analysis, McKinsey Global Institute, Discussion paper.
- Due, P., Heitman, B.L., Sorensen, T.I. 2007. Prevalence of Obesity in Denmark, *Obesity Reviews*, May, 8 (3), 187-189
- Emery, C., Dinet, J., Lafuma A., Sermet C., Khoshnood B., Fagnani F. 2007. Évaluation du coût associé à l'obésité en France Cost of obesity in France, *La Presse Médicale*, Vol 36, N° 6-C1 - juin 2007, 832-840,doi : 10.1016/j.lpm.2006.12.031
- European Public Health Alliance, 2015. Update October 2012, Food taxation in Europe: Evolution of the legislation, <http://www.eph.org/4814> (Erişim Tarihi:05.04.2016)
- European Association for the Study of Obesity, 2015. Obesity An Underestimated Threat Public Perceptions of Obesity in Europe, http://easo.org/wpcontent/uploads/2015/05/OBESITY_PERCEPTION_SURVEY_REPORTFINAL.pdf (Erişim Tarihi: 02.04.2016)
- Falbe, J., Thompson, H. R., Becker, C.M., Rojas, N., McCulloch, C. E. ve Madsen, K. A. 2016. Impact of Berkely Excise Tax on Sugar-Sweetened Beverage Compsumption, *American Journal Public Health*, Oct, 106 (10), 1865-71.
- Fat Taxes' Do Work, EU Report Finds, <https://www.euractiv.com/section/agriculturefood/news/fat-taxes-do-work-eu-report-finds/> (Erişim Tarihi:06.07.2017)
- Galluci, M. 2015. As Mexico's Sugary Drink Tax Turns 1 Year Old, US Health Proponents Hope It Can Sway American Voters, <http://www.ibtimes.com/mexicos-sugary-drink-tax-turns-1-year-old-us-healthproponents-hope-it-can-sway-1779632> (Erişim Tarihi: 02.04.2016)
- Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB), 2017a, ÖTV sayılı liste http://www.gib.gov.tr/fileadmin/mevzuatek/otv_oranlari_tum/otv_3_sayili-OpenPage.htm (Erişim Tarihi:10.11.2017)
- Gergerlioğlu, U. 2014. Davranışları Etkilemeye Yönelik Özel Tüketim Vergilerinin Tutum ve Davranışlar Üzerindeki Etkilerinin Ampirik Analizi (İstanbul İli Örneği), İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi, İstanbul.
- Gökbunar, R., Doğan, A. ve Utkuseven, A. 2015. Obezite İle Mücadelede Bir Kamu Politikası Aracı Olarak Vergilerin Değerlendirilmesi, *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, Cilt:22, Sayı:2, Celal bayar Üniversitesi, Manisa.
- Gray, N. 2015. Finland Set to Scrap Tax on Sweets and Ice Cream, <http://www.foodnavigator.com/Policy/Finland-set-to-scrap-tax-on-sweets-andice-cream> (Erişim Tarihi:28.04.2016).
- Grogger, J. 2015. Soda Taxes and the Prices of Sodas and Other Drinks: Evidence from Mexico, National Bureau Of Economic Research, Working Paper 21197,May.
- Heitman, B.L., Stroger, U., Mikkelesen, K.L., Holst, C., Sorensen, T.L. 2004. Large Heterogenetiyy of the Obestiy Epidemic in Danish Adults, *Public Health Nutr*, May,7 (3), 453-460.
- Holm, L., Dejgaard Jensen J. ve Vallgård S. 2014. The Rise and Fall of the Danish Fat Tax, University of Copenhag, Department of Food and Resource Economics, <https://www.acss.org.uk/wpcontent/uploads/2014/01/5-AcSS-IAG-Seminar-3-Holm.pdf> (Erişim Tarihi:03.04.2016).
- Institute Economic Affairs, 2016. Sugar Taxes: A Briefing, http://www.iea.org.uk/sites/default/files/in-themedia/files/IEA%20Sugar%20Taxes%20Briefing%20Jan%202016_0.pdf (06.03.2016)
- Jensen, J. D. ve Smed, S. 2013. Denmark's Experience on Food Taxes and Subsidies, University of Copenhag, Institu of Food and Resource Economics, Food, Fat and Fiscal Measures, March, 20, http://www.irishheart.ie/media/pub/denmarks_experience_on_food_taxes_and_subsidies_prof_jensen.pdf (03.04.2016)
- Lavin, R. ve Timpson, H. 2013. Exploring the Acceptability of Tax on Sugar-Sweetened Beverages, Centre for Public Health Liverpool John MooresUniversity, http://www.cph.org.uk/wp-content/uploads/2013/11/SSBEvidence-Review_Apr-2013-2.pdf (02.04.2015)
- Le Projet de Taxe Sur les Sodas: Revoir l'émission, 2015. <http://www.rtl.be/info/magazine/le-projet-de-taxe-sur-les-sodas-revoir-lemission-360595.aspx> (05.04.2016)
- Mallen, P. R. 2013. No Sugary Drinks Please: Mexican Congress Passes Fiscal Reform, Including Controversial 'Soda Tax', <http://www.ibtimes.com/nosugary-drinks-please-mexican-congress-passes-fiscal-reform-includingcontroversial-soda-tax> (02.04.2016)

- Mytton, O., Clarke D. ve Rayner M. 2012. Taxing Unhealthy Food and Drinks to Improve Health, British Medical Journal, 344:e2931 doi: 10.1136/bmj.e2931
- Nieburg, O.2013. Very Difficult to be a Danish Food Producer under Sugar Tax System, Says Toms. <http://www.foodnavigator.com/Market-Trends/Verydifficult-to-be-a-Danish-food-producer-under-sugar-tax-system-says-Toms> (06.04.2016).
- OECD, 2014. Obesity Update, OECD Publishing, Paris June <http://www.oecd.org/health/Obesity-Update-2014.pdf> (02.03.2015)
- OECD UPDATE 2017, <http://www.oecd.org/els/health-systems/Obesity-Update-2017.pdf>
- OECD Health Statistics 2015, <http://dx.doi.org/10.1787/health-data-en>
- Parkinson, J. 2016. Sugar Tax: What is the UK's Most Sugary Drink? <http://www.bbc.com/news/magazine-35831125> (05.04.2016)
- Petkantchin, V. 2013. Institut Economique Molinary, IEM's Economic Note, May. http://www.institutmolinari.org/IMG/pdf/note0513_en.pdf (05.04.2016)
- Prentice, C. ve. Baertlein L. 2016. Soda Taxes Spread after Votes in Four U.S. Cities, <http://www.reuters.com/article/us-usa-election-soda-tax-idUSKBN1341FL> (13.07.2017)
- Repo, P., 2012., Revenues from Tax on Sweets Exceeded all Expectations, http://article.wn.com/view/2012/08/10/Revenues_from_tax_on_sweets_exceeded_all_expectations/ (28.04.2016).
- Salcido, V. 2014. The Junk Food Tax in Mexico, http://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Mexican%20Junk%20Food%20Tax_Mexico%20ATO_Mexico_4-9-2014.pdf (02.04.2016)
- Saruç, T. 2014. Obezite Ekonomisi ve Obezite ile Mücadelede Kamu Politikaları, Son çağ yayıncılık, İstanbul.
- Sanchez-Romero L. M., Penko, J., Coxson, P. G., Fernandez, A., Mason, A., Moran, A.E., Avilla-Burgos, L., Odden, M., Barquera S., Bibbins-Domingo, K. 2016. Projected Impact of Mexico's Sugar Sweetened Beverage Tax Policy on Diabetes and Cardiovascular Disease: A Modeling Study, Plos Medicine, 13(11): e1002158. doi:10.1371/journal.pmed.1002158
- Snowdon, C. 2013. Denmark's Fat Taxes Disaster- the Proof of the Pudding. <http://www.iea.org.uk/blog/denmark%E2%80%99s-fat-tax-disaster-the-proofof-the-pudding> (07.04.2016).
- Soft Drinks Tax, 2015. British Soft Drinks Association, <http://www.britishsoftdrinks.com/Position-Statements/soft-drinks-tax> (Erişim Tarihi: 05.04.2016)
- Somji A., Bateman, C., Nixon, L., Arbatman, L., Aziz, A. ve Dorfman, L. 2015. Soda Tax Debates: A Case Study of Berkeley vs. Big Soda's Social Media Campaign, http://www.bmsg.org/sites/default/files/bmsg_jsi_soda_case_study_2016.pdf
- Taylor R., Kaplan, S., Villas-Boas S. B. ve Jung K. 2016. Effect of Soda Tax Election on University Soda Purchases, Department of Agricultural and Resource Economics <http://escholarship.org/uc/item/0q18s7b7#page-1>
- The Economist, 2015. Confronting Obesity In Belgium Taking Action to Change the Default Setting, http://www.janssen-emea.com/sites/default/files/health-policycentre/Confronting_obesityinBelgium_Final.pdf (05.04.2016)
- Türkiye Sağlıklı Beslenme Hareketli Hayat Programı (2013-2017), 2013. Türkiye Halk Sağlığı Kurumu, No: 773, Ankara.
- World Health Organization (WHO), 2014. Global Status Report on Noncommunicable Diseases, http://apps.who.int/iris/bitstream/10665/148114/1/9789241564854_eng.pdf
- World Health Organization WHO, 2013. Nutrition, Physical Activity and Obesity, Finland, http://www.euro.who.int/_data/assets/pdf_file/0008/243296/Finland-WHO-Country-Profile.pdf?ua=1 (13.07.2017)
- World Health Organization, 2016. Obesity and Overweight, <http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs311/en/> (03.12.2016)
- World Health Organization (WHO), 2014. Global Status Report on Noncommunicable Diseases, http://apps.who.int/iris/bitstream/10665/148114/1/9789241564854_eng.pdf (21.02.2015)
- Yavan, S. ve Sarı, E. 2015. Yeni Bir Maliye Politikası Aracı Olarak "Obezite Vergisi" ve Örnek Ülke Uygulamaları, Finans Politik & Ekonomik Yorumlar, Cilt: 52 Sayı: 606.

AHİLİK DÜŞÜNCESİNİN İKTİSADİ HAYATA BAKIŞI VE KAPİTALİST SİSTEMLE KARŞILAŞTIRILMASI¹

DOI NO: 10.5578/jeas.66094

MEHMET KARAGÜL², MAHMUT MASCA³

ÖZET

Dünyanın müstesna varlığı olan insanın hayatiyetini güven ve refah içinde devam ettirebilmesi, büyük ölçüde iktisat olarak ifade ettiğimiz, kendi ihtiyaçlarını karşılamak üzere gerçekleştirdiği üretimdeki başarısı ile tüketim ve paylaşımdaki hakkaniyete dayalı davranışlarına bağlıdır. Bu anlamda halen dünyanın ekseriyetinde alternatifsiz ekonomik bir sistem olarak uygulanmakta olan; hiçbir ahlaki kaygıyı gözetmeden kâr maksimizasyonu, sermaye birikimini tek gaye edinen Neo Liberal politikaları içeren kapitalist sistemle, dünyanın geneli için refah ve mutluluğu yakalamanın mümkün olmadığı açıkça görülmektedir. Buna karşılık temel ilkeleri İslami değerler olan Ahilik sisteminde; hem insanlığın genel refahı ve barışı adına, hem de çevreye karşı duyarlılık anlamında çok daha makul ilkelerin benimsendiğini görmek mümkündür. Bu çalışmada dünya barışının temini ve insanlığın genel refahının artırılması adına her iki sistemin mukayesesi yapılacaktır.

Anahtar Kelimeler: Ahilik, kapitalizm, liberalizm.

JEL Kodları: I29, P1, P19.

THE OUTLOOK OF AKHISM TO THE ECONOMIC LIFE AND ITS COMPARISON WITH CAPITALIST SYSTEM

ABSTRACT

The fact that human beings, the exceptional beings of the world, can maintain their vitality in trust and prosperity is depended on its success in production to meet its own needs, which is largely expressed as economics, and its justice-based behavior in consumption and sharing. In this sense, it is clearly not possible to realize the welfare and happiness of the world with the capitalistic system containing Neo-Liberal politics, which takes the sole purpose of capital accumulation by maximizing profits without any ethical anxiety. However, this capitalistic system is still being implemented as an economic system without an alternative in the majority of the World. On the other hand, in the Akhism whose the basic principles are the Islamic values, it is possible to see that much more reasonable principles are adopted both in the name of general welfare and peace of mankind, and also in the sense of sensitivity to the environment. In this work, both systems will be compared in order to promote the foundation of world peace and the general prosperity of humanity.

Keywords: Akhism, capitalism, liberalism.

JEL Codes: I29, P1, P19.

¹ Geliş Tarihi: 23.09.2017 - Kabul Tarihi: 19.11.2017.

² Prof.Dr., Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, Burdur, mkaragul@mehmetakif.edu.tr

³ Prof.Dr., Afyon Kocatepe Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, Afyonkarahisar, mmasca@aku.edu.tr

GİRİŞ

Yaşadığımız bu dünya için insanın temel gayesinin, sahip olduğu değerler çerçevesinde; güven, huzur ve refah içinde bir hayat sürdürebilmesi olduğu muhakkaktır. Böyle bir hayat tarzının sürdürülebilmesinde, iktisadi faaliyetlerin önemli bir yeri olduğundan şüphe yoktur. Çünkü insanın gerek beden, gerekse ruhen sahip olduğu değerlerle varlığını sürdürebilmesi, ancak emeğiyle üretebildikleri ölçüsünde mümkündür. Gerçekte insan için alın terinden öte bir şey yoktur. Ayrıca akli ve zekâsıyla eşrefi mahlûkat olma şansına sahip olan insan, sahip olduğu bu yetilerini doğru bir biçimde kullanmak suretiyle, sahiplendiği değerler nispetinde de kıymet kazanmaktadır.

Bu manada milletlerin iktisadi hayatlarını ve sistemlerini sahip olduğu değerlerden ayrı düşünmek mümkün değildir. Emperyalist Batı'nın türetip, serbest rekabet ve iktisadi serbestiyet gibi pozitif kavramlarla dünyaya dayattığı kapitalist iktisadi yaklaşım ile eşitlikçi söylemler türevi olan *sosyalist iktisadi* felsefenin her ikisinde de esasen emeğin ürünü olan servetin paylaşımı yerine, tam tersi gücünün elinde biriktirmenin temel amaç edinildiği görülmektedir.

Her iki iktisadi sistem, birbirinin alternatifi gibi lanse edilse bile, aynı değerlerden beslendikleri için nihayetinde ortaya konan düşüncenin farklı olması mümkün değildir. Çünkü kapitalist sistem sermayenin, hep güçlüden yana olan özgürlükçü bir ortamda bireyde birikimini öngörürken, sosyalist sistem ise kontrolcü bir yapıyla bütün servetin devlet aygıtında toplanmasını öngörmektedir.

Ancak buna karşılık, bir dünya düzeni kurmayı hedefleyen, İslam inancının ürettiği kültürün, pratik hayatta başarıyla uygulanışına güzel bir örnek olan Ahilik Teşkilatı, öncelikle iyi bir insan modelini ve bundan müteşekkil olacak olan mükemmel bir toplumu hedeflemiştir. Bu seçkin düşüncenin hedeflediği model insanı; içinde yaşadığı toplumla uyumlu ve ona karşı sorumluluklarının bilincinde olan, dini ve dünyevi ilimlerle donanımlı, ahlaki konularda en ufak bir zafiyeti bulunmayan, faal bir hayat anlayışı ile sürekli üretken bir faaliyet içinde olan, bireyler olarak tanımlamak mümkündür.

Bir ahinin hiçbir şekilde sahip olmaması gereken ve aksinin ahilikten atılmasına yol açan kişisel ahlaki özellikleri şu şekilde sıralamak mümkündür: *İçki içmek, zina yapmak, münafıklık, dedikodu, iftira etmek, gururlanmak, merhametsizlik, kıskançlıkta bulunmak, kin beslemek, sözünde durmamak, yalan söylemek, emanete hıyanet etmek, başkasının ayıbını örtmemek, cimrilik, miskinlik ve adam öldürmek.*

Bugün yaşadığımız dünyada hayallerimizi dahi zorlayan böyle bir sosyal yapıyla Müslüman Türk Milleti'nin, sanki ikinci bir Asr-ı Saadet dönemi oluşturduğunu düşünebiliriz. Böylesi mükemmel insanların oluşturduğu Ahilik Teşkilatı'nın iktisadi hayat dâhil, ilgilendiği bütün konularda sadece çevresine faydalı olabilen insanın mutluluğu, huzuru ve refahı temel amaç edinilmiştir.

1. BUGÜN NEDEN AHİLİĞİ KONUŞUYORUZ?

Bugün ülkemizde Ahilik kültürü ve teşkilat yapısını konuşuyor olmak; sadece tarihi geçmişi anlamak, ya da atalarımızın geçmişte ne güzel işler yaptığını yâd edip, buradan kendimize pay çıkarmakla sınırlı olmamalıdır. Bunlardan çok daha önemlisi, "kıssadan hisse" düşüncesiyle bugün içinde yaşadığımız; iktisadi, siyasi, sosyal, eğitim, kültürel ve askeri alanlarda gün geçtikçe ağırlaşan sorunların çözümüne çare ararken Ahilik kültüründen nasıl faydalanabiliriz? Bunun arayışı içinde olunması gerektiği kanaatindeyiz.

Bu noktada sermaye birikimini temel hedef edinen ve hâlihazırda dünyaya hâkim olan kapitalist ekonomik sistem, söz konusu amacına şu an itibarıyla 'fazlasıyla ulaşmış' durumdadır. Çünkü merkezi İngiltere'de bulunan ve bir yardım kuruluşu olarak faaliyet gösteren Oxfam Grubu tarafından yapılan araştırmaya göre; Dünyada en zengin yüzde 1'lik kesimin serveti, 2009'da toplam servetin yüzde 44'ü iken, 2014'te yüzde 48'e yükselmiştir. Bu gayri insani gidişatın her geçen gün çok daha ağırlaşarak devam ettiği de bir gerçektir (Oxfam, 2016).

13. yy'dan 18. yy'a kadar Anadolu'da etkin olan ve Osmanlı Devleti'nin Anadolu'yla birlikte tüm Balkan ve Orta Doğu topraklarında hüküm sürmesinde; iktisadi yönden olduğu kadar, sosyal ve askeri yönden de büyük destek sağlayan Ahilik kültürü, bugünkü birçok sosyal ve iktisadi sorunun çözümünü içinde barındırmaktadır. Hâlihazırdaki meseleler bağlamında Ahilik sistemi; içinde yaşadığı toplumla uyumlu ve sorumluluk bilincine haiz olan, "veren el alan elden üstündür" düsturunu tam bir hayat felsefesi haline getiren, böylelikle alarak ya da gasp ederek, biriktirmeyi değil, verebilmeyi ve paylaşmayı medeniyet haline getiren, bireylerin oluşturduğu bir sosyal yapıyı ön görmektedir.

Tablo 1: Dünyadaki Gelir Dağılımı Adaletsizliği

	Dünya Nüfusunun %1'inin Toplam Servetten Aldığı Pay (%)			Dünya Nüfusunun %10'unun Toplam Servetten Aldığı Pay (%)		
	2000	2007	2014	2000	2007	2014
Rusya	53,1	50,5	66,2	77,1	75,4	84,8
Türkiye	38,1	42,9	54,3	66,7	70,2	77,7
Çin	19,0	27,2	38,4	48,6	56,1	64,1
Almanya	31,0	27,9	37,2	63,9	61,7	61,7
ABD	38,5	38,9	28,1	74,6	74,8	74,6

Kaynak: Credit Suisse, 2015.

2. AHİLİĞİN İKTİSADİ İLKELERİ

Sosyal sorumluluk bilincine sahip iyi insan ve yurttaş modeline dayanan Ahilik teşkilatının ilkelerinin, belirli prensiplere bağlı iş ahlakından oluştuğunu ifade etmek mümkündür. Ahilikte iş ahlakı ve iktisadi düşünce, üreticinin ürünüyle bütünleşmesini hedefleyen, ürüne sanki ruhundan bir şeyler vermesini amaç edinen bir anlayışa dayanmaktadır. Bu bağlamda Ahiliğin düşünce sisteminde iktisadi amaç; daha fazla üretip daha çok kazanmak değil, kaliteli üründen vazgeçmeden gerektiğinde üretim miktarına ve fiyatlara sınırlama getirmek suretiyle, üreticiyi ve tüketiciyi dengeli bir şekilde korumak şeklinde özetlenebilir (Şimşek, 2002: 180-181). Ahiliğin söz konusu hedeflerine ulaşabilmesi için bir dizi temel prensipler geliştirilmiş ve bunlar hiçbir esnekliğe mahal vermeden uygulanmıştır. İlgili prensipleri; kanaatkârlık, iddihardan kaçınma, işbirliği, iç denetim ve standardizasyon sistemi olarak özetlemek mümkündür.

2.1. Kanaatkârlık

Ahiliğin vazgeçilmez ilkelerinden olan kanaatkârlık, çok kuvvetli bir şekilde toplumun iktisadi düşünce yapısını etkilemiştir. Bu günkü dünyaya hâkim olan kapitalist iktisadi düşüncenin temel amacı olan kâr en üst düzeye çıkarmanın menfi etkileri dikkate alındığında, kanaatkârlığın ne denli önemli ve bugünkü insanlık için acil ihtiyaç olduğu açıkça görülecektir. Kâr yükseltmek amacıyla iktisadi faaliyetlerini sürdüren firmaların, gerek çalıştırdıkları personelin, gerekse ticari ortaklarının haklarını gözetmeleri mümkün değildir. Ayrıca tek hedefi kâr ve sermaye birikimi olan bir işletmenin, doğayla ilgili çevresel faktörlerin tükenmesi veya kirlenmesi konularında da gerekli hassasiyeti göstermesi olası değildir. Tam bu noktada Ahiliğin emrettiği kanaatkârlık; hem öteki insanların haklarını dikkate almada, hem çevre konusunda çok daha duyarlı olmada, olmazsa olmaz bir özellik olarak karşımıza çıkmaktadır.

2.2. Yardımlaşma

Bugün bütün dünyada, Orta Çağ'da ise Avrupa'da geçerli olan serbest rekabet ve aşırı kâr etme ilkesine karşılık, Ahilik Teşkilatında, esnaf arasında, yardımlaşma ve dayanışma prensibi geçerli olmuştur. "Can ve mal ortaklığı" olarak adlandırılan bu sistemde; esnafın, gelirlerinin zaruri ihtiyaçlarından fazlasını yoksullara, işsizlere ve ihtiyaç sahiplerine dağıtması temel ahlaki değer olarak kabul görmüştür. Böyle bir uygulamanın neticesinde, ilgili toplum için yoksulluk, sosyal çatışma, hırsızlık vb. istenmeyen haller aşgariye düşmektedir.

2.3. Ahilikte İş Ahlakı

İş ahlakı, bir meslekle ilgili olarak herkes tarafından uygulanmasa bile, akli olarak doğruluğuna, faydasına inanılan davranış ilkeleri bütünüdür. Ahlaki ilkeler, genelde yazılı olmamakla birlikte toplum tarafından benimsendiği için herkes tarafından uygulanmaya çalışılır. Aykırı hareket edenler ise kınanma, ayıplanma, yalnızlığa terk edilme, işbirliği yapmama gibi yollarla toplum dışına itilerek cezalandırılır (Şahin, 1986: 110).

Bu gün iktisadi açıdan geri kalmış toplumlara bakıldığında, sahip olunan ahlaki değerlerde ciddi bir erozyon ve buna bağlı olarak sosyal ilişkilerde güvensizlikle birlikte sosyal çözülme görülmektedir. Bu toplumların hak ettikleri noktalara ulaşabilmeleri, kendi içlerinde güveni ve sağlıklı ilişki ortamını kuracak ahlaki ve etik ilkeleri benimsemelerine bağlıdır. Bu ilkeler ise, haliyle kendi değerlerinden müteşekkil olacaktır.

2.4. Ahilik ve Ürün Kalitesi

İlk olarak sanayileşme ile birlikte Batı Avrupa'da ortaya çıktığı iddia edilen bu sisteme, aslında çok daha önce Ahilik Teşkilatı'nın hâkim olduğu Osmanlı toplumunda rastlamamız mümkündür. Fatih Sultan Mehmet'i izleyen II. Bayezid tarafından 1502'de yürürlüğe konan *Kanunname-i İhtisab-ı Bursa*, dünyanın ilk standartlar kanunu olması açısından önemli bir belge olarak karşımıza çıkmaktadır (Hamitoğulları, 1986: 126). Ayrıca 1502 ile 1507 tarihleri arasında hazırlanan ve 100'den fazla maddeyi içeren İzmir ve Edirne İhtisap (Belediye) kanunnameleri ise dünyanın ilk tüketiciyi koruma kanunu, ilk çevre nizamnamesi ve ilk gıda nizamnamesi olarak kabul edilmektedir. Bu kanunnameler, yiyecek ve içecek üreticilerinden kuyumcu, berber, bakkal ve hekimlere kadar üretimde ve hizmette pek çok meslek sahibi kişilerin uyması gerekli standartları kapsamaktadır. Günümüz modern dünyasında bu standartlar, üretim standartları (ISO9000), sosyal sorumluluk standardı (SA8000) ve çevre yönetim standartları (ISO14000 serisi) vb. standartlarla ifade edilmektedir (Durak ve Yücel, 2010: 165).

Ahilik sisteminde benzer malları veya hizmetleri üreten esnaf ve zanaatkarlar, bugünkü büyük AVM sistemine benzer bir biçimde aynı çatı altında olmasa bile, aynı çarşıda faaliyette bulunmuşlardır. Bu sistem sayesinde üretici ve esnafın fiyat ve mal kalitesi konularında birbirlerini kontrol edebilmeleri, kendi aralarında yardımlaşmaları mümkün olmuştur. Bu sistem tüketicilere ise, mallar arasında karşılaştırma yaparak, en kısa zamanda en iyi malı almasına imkân sağlamıştır. Ayrıca Ahî Evran'ın ve onun halifeleri olan Ahî liderlerinin zaman zaman çarşı pazar gezerek, malları kontrol ettikleri bilinmektedir (Erdem, 2008: 76).

Ahilik Teşkilatında standartların altında mal üreten ve tüketiciyi zarara sokan kişiler ikazlara aldırılmayıp bu fiillere devam ettikleri takdirde, hatalarının ciddiyeti nispetinde çeşitli cezalara çarptırılmaktadırlar. Bu cezalar, kendilerinin ve ürünlerinin teşhirinden başlayarak, dükkânlarının esnaf idarecileri veya ilgili kurumlar tarafından kapatılabilmesine kadar varmakta, daha ileri gittikleri takdirde esnafıktan ihraç edilmeye kadar uzanan müeyyideler uygulanabilmektedir (Demir, 1993: 14).

2.5. Ahilikte Usta-Çırak İlişkisi

Ahilikte gerek kişisel ahlaki eğitim, gerekse mesleki eğitim mutlak surette usta-çırak ilişkisi düzleminde gerçekleşmiştir. Bu sistem sayesinde kaliteli bir eğitim yanı sıra sistemin devamlılığı sağlanmış ve ayrıca oto kontrol mekanizması işletilmiştir. Mesela, eğer bir usta hatasından dolayı çırağını işten attı ise ya o usta affedecek çırak geri dönecek, ya da başkasının kabul edebilmesi için yine eski ustasının izin vermesi zorunlu tutulmuştur. Ayrıca çıraklık yapmayan kişilerin sermayesi var diye iş yeri açmasına ve ortak olmasına hiçbir şekilde izin verilmemiştir.

Bu sistemde çıraklar ustalarına, mesleklerine ve teşkilatın ilkelerine karşı tam bir bağlılık içinde yaşamak zorundaydılar. Hatta çırakların bu eğitimi, sadece bir mesleki eğitim değil, onun toplum içindeki davranışı, mesleğine olduğu kadar ailesi ve ülkesine karşı olan sorumluluklarını içeren çok geniş bir yelpazede gerçekleşiyordu. Çünkü usta-çırak ilişkisi; işçi işveren özelliğinden ziyade, tam bir baba-oğul ilişkisine dayanmaktaydı (Ekinci, 1991: 28).

2.6. İş Bölümü

İş bölümü, Fütüvvetname'de yer alan bir başka prensiptir. Bu ilke, bir taraftan üretimde uzmanlaşmayı sağlarken, diğer taraftan sık sık iş değiştirmenin, sebatsız ve istikrarsız ruh haline sahip insanların başvuracağı bir uygulama olduğu anlayışından dolayı hiç hoş karşılanmamıştır (Ekinci, 1989: 63). Ahiler, işletmelerinde tek mal üretebilmekteydiler.

Bu da uzmanlaşma yanında, hakkaniyet ortamı Oluşturuyordu. Oysa bugün büyük sanayiciler, kendi asli üretimlerinin yanında köylünün ürettiği mallarada el atmak suretiyle büyük bir haksız rekabete neden olmaktadır. Ahilikte buna izin verilmiyordu.

Batı'da ilk defa Adam Smith'in "Milletlerin Zenginliği" (1776) kitabıyla gündeme gelen ve bu günkü çağdaş ekonominin en temel ilkelerinden olan uzmanlaşma fikri, çok daha önceki yıllarda Ahilik Teşkilatı'nın prensipleri arasında yer almış ve yüzyıllar boyunca başarıyla uygulanmıştır. İşbölümü; uzmanlaşmayı sağlayarak verimlilik artışına imkân verirken, ayrıca esnaf ve

zanaatkârlar arasında disiplin ve oto-kontrol sisteminin işlemesine katkı sağlamıştır.

2.7. Ahilikte İç Denetim Sistemi

Ahilik sisteminde gerek üretilen malların kalitesi ve miktarı gerekse kişilerin iş yeri açabilmeleri öncelikle devlet tarafından, devletin ulaşamadığı yer ve zamanlarda ise, esnaf ve zanaatkârların kendileri tarafından denetlenmekteydi. Mesela, Osmanlı'da bir kalfanın yeni bir işyeri açabilmesi için öncelikle bir heyet huzurunda ustalığını ispatlaması zorunluydu, hatta bu kalfa bütün şartları haiz olsa ve ustalık belgesini almış olsa dahi, zanaatını icra edeceği uygun bir işyeri bulamazsa, o zamanın deyimiyile "münhal bir gedik yoksa" işyerini açmasına müsaade edilmezdi.

Aynı zamanda cemiyetin lideri konumunda olan Ahi Babalar, halkın taleplerine göre belirlenen Ahilik kurallarını bir kanun gibi uygulamışlar ve uygulatmışlardır. İlgili konular; yeni iş kurma, hammadde temini ve dağıtımı, fiyat, standart ve üretim denetimi, tüketici şikâyetleri, eğitim ve ticaret adabı, iş ahlâkı, ürün garantisi, çalışma ilkeleri, iş yeri açma ve kapatma, çırak, kalfa, ustalık kaideleri, borçlanma ve yardımlaşma gibi birçok konu ve kaideler bu çerçevede ele alınabilir.

3. AHİLİKTE ÜRETİM

Esasen üretim, tüketim ve paylaşımından oluşan iktisadi hayata, Ahilik düşüncesi üretim ağırlıklı yaklaşmıştır. Çünkü toplumların gücünün ve bu manada varlığının teminatı, gerçekleştirdiği tüketim değil, üretim düzeyidir. Bu nedenle bireysel anlamda azla yetinmeyi kanaatkâr olmayı tavsiye eden Ahilik anlayışı, kaliteli ve ihtiyaç gereği olan üretim konusunda ise, bunun tam tersine mütevazı olmayı hiçbir şekilde kabul etmemektedir. Ahiliğin temeli olan "veren el alan elden üstündür" ilkesinin bir sonucu olarak veren el olabilmek, böylelikle üstün ve güçlü bir hayat sürmek için çalışmak ve üretmek tek yoldur.

Fütüvvetnameler'de ahiler için çalışma azminin zarureti, alın teri, yani helal kazancın önemi ve her ahinin mutlaka bir meslek sahibi olması konuları ısrarla tavsiye edilmiştir (Erdem, 2008: 65-68). Bütün bu emir ve önerilerin sonuç itibarıyla ülkede, üretimi teşvik edeceğinden ve arttıracağından hiçbir şüphe bulunmamaktadır.

İktisadın temel faaliyeti olan üretim, Ahilik düşüncesinde son derece önemli bir yer tutmakla birlikte, neyin ve ne kadar üretileceği konusunda kapitalist sistemden tamamen ayrılmaktadır.

Bu çerçevede Ahilik sisteminde çalışma ve üretim, her fırsatta teşvik edilirken, ne üretildiği, nasıl ve ne kadar üretildiği konuları devamlı denetime tabi tutulmuştur. Ahilik anlayışında üretim, zaruri ve helal ihtiyaçların bir fonksiyonu olarak

değerlendirilmiş, bu nedenle ihtiyaçtan fazla ve helal olmayan ürün ve hizmetlerin üretilmesi ve ticaretinin yapılması şiddetle men edilmiştir.

Bugünkü dünyada, sırf kârı en üst düzeye çıkarmak gayesi ile reklâmlarla oluşturulan suni ihtiyaçlar ile çoğu toplum ve fert için gereksiz, lüks ve hatta sağlıksız olan, mal ve hizmetlerin üretilmesi kabul edilebilir değildir. Böylesi bir anlayışın, ekonomide kaynakların israfı, çevre kirliliği ile toplum ve ferdin geleceğini tehdit eden bir yöntem olduğundan şüphe yoktur. Ayrıca söz konusu anlayışla, ekonomide sürdürülebilir bir kalkınmanın, buna bağlı olarak hayatın sağlıklı bir şekilde devamlılığının sağlanması mümkün değildir.

Firmaların, faaliyetlerini daha çok para kazanabilmek amacıyla geliri yüksek olan toplum kesimi için, mal ve hizmet üretme yönüne kaydırması, yine Ahilik sisteminde kabul edilebilir bir uygulama değildir. Çünkü böyle bir yaklaşımda firmalar, dar gelirli yoksul kesimin temel ihtiyaçlarını karşılamak yerine, daha yüksek kâr için zengin kesimin lüks ve israfa kaçan keyfi arzularını, diğer bir ifadeyle ihtiraslarını tatmin etmeyi tercih etmektedirler.

Dolayısıyla firmaların kârlılığı için doğadaki sınırlı kaynaklar da, yoksulların zaruri ihtiyaçları yerine, zenginlerin keyfi arzuları için heba edilmiş olmaktadır. Bu nedenle toplumda tüketim alanında israf ve lüksün önüne geçilmesi, geniş yoksul kesimin temel ihtiyaçlarının çok daha kolay karşılanmasına imkân verecektir.

Ahilikte, üretimde amaç kâr değil, toplumsal fayda ortaya koymaktır. Ayrıca makul ihtiyaçların ne kadar üretileceği yine belirli sınırlara bağlanmıştır. Bu çerçevede Ahilik anlayışında, ihtiyaçların sınırsız kabul edilerek, tüketimin kamçılanmasına paralel oluşan aşırı talep için üretim yapılması ve bu surette oluşan israf ve kaynakların ise, yersiz kullanılması hiç hoş karşılanmamıştır (Öztürk, 2002: 6).

Bu çerçevede üretim, zaruri ihtiyaçların bir fonksiyonu olarak değerlendirilmiş ve gerektiğinden fazla üretimin yapılmaması benimsenmiştir. Böylelikle üretici ve tüketici dengesi korunmaya çalışılmıştır.

Mal ve hizmet üretiminde amaç; aşırı kâr elde etmek olmayıp, asıl amacın üretilen mal ve hizmetle toplumun ihtiyaçlarını en uygun yollarla karşılayabilmek olduğundan, ürünlerin fiyatı kullanılan hammadde ve emeğe göre belirlenerek, belli bir kâr oranı ile sınırlandırılmıştır.

Ayrıca ilgili ürünlerin aracısız olarak en ucuz şekilde tüketicinin eline ulaşabilmesi için üreticiden tüketiciye doğrudan satış yöntemi tercih edilmiştir. Bunun için her grup malı üreten ve pazarlayan esnaf için ayrı ayrı bedesten olarak

ifade edilen pazarlar oluşturulmuştur. Buralarda, tüketiciler, doğrudan üreticisinden ve birçok benzer ürünü bir arada bularak, hem kalite hem de fiyat yönünden karşılaştırmak suretiyle doğru tercih yapabilme imkânına sahip olmuştur (Demir, 2001: 81, 82).

Bütün bunlar gerçekleştirilirken devletin iktisaden bağımsız olabilmesi için, dış açık ve dış borçla muhatap olmaması amacıyla, toplumda kendi kendine yeterlilik önemli bir ilke olarak kabul görmüştür. Öte yandan Ahi üretim birliklerinde, yerli malı üretimine ve tüketimine öncelik verilmek suretiyle, ülke kaynaklarının tam verimle çalıştırılması, güçlü ve bağımsız bir ülke ekonomisi oluşturulması için teşvik edilmiştir (Demir, 2009).

Görüldüğü üzere Ahilikte çalışma ve üretim şiddetle tavsiye edilirken, bundan kişisel zenginlik değil, devletin ve milletin refahı hedeflenmektedir. Bilhassa devletin mal ve para konusunda, diğer devletlere muhtaç olmaması için Ahililerin özel bir önem verdiği görülmektedir.

4. AHİLİKTE TÜKETİM

Üretime paralel, iktisadi hayatın bir diğer vazgeçilmez faaliyeti kuşkusuz tüketimdir. Ahilik düşüncesi, üretimde olduğu şekliyle tüketim konusunda da belirli ilkeler getirmiş ve iktisadi hayatı bu çerçevede bir bütün olarak tanzim etmiştir.

Günümüz müşteri odaklılık anlayışında tüketiciye daha fazla tüketim yaptırma isteğivardır. Oysa Ahilikte sadece ihtiyacı kadar tüketmek, ihtiyaç fazlasını diğerleriyle paylaşmak vardır (Durak ve Yücel, 2010: 158).

Bugün hala toplumumuzda yer yer dillendirilen, Müslümanın dünyadan elini eteğini çekerek miskin bir hayat sürmesini öngören “bir lokma bir hırka” yaklaşımının, hiçbir surette Ahilik anlayışıyla uyduğuna ifade edebilmek mümkün değildir. Çünkü Ahilik sistemi yukarıda değinildiği üzere, üretim alanında aktif ve üretken bir hayatı öngörürken, ancak tüketim konusunda ise, son derece mütevazı olmayı tavsiye etmektedir.

Dolayısıyla “Bir lokma bir hırka” anlayışının, çalışma ve üretim için değil, ancak tüketim için kabul edilebileceğini ifade etmek mümkündür. Ahilik düşüncesi, tüketimi zorunlu temel ihtiyaçların bir gereği olarak kabul etmiş, her türlü gösteriş ve israfa kaçan tüketimi ise, hiçbir şekilde hoş karşılamamıştır. Bu çerçevede Ahi anlayışı, özellikle tüketimde ihtiyaç ve ihtirası birbirinden ayırmıştır.

İhtiyaç, bireyin ve toplumun varlığını sağlıklı ve güvenli bir şekilde sürdürebilmesi için karşılanmak zorunda olan; yeme, içme, barınma, eğitim sağlık ve güvenlik gibi, o çağa özgü diğer temel gereksinimlerden oluşmaktadır. Oysa

ihtilas ise, bilhassa bireyin içinde bulunduğu toplumdaki kişisel gücü ve itibarı için, elde etmek istediği her türlü; zenginlik, birikim ve ihtişam ile gösteriş temelli istek ve arzularından oluşmaktadır.

Bu noktada Ahilik, bireyin ihtiyaçlarını karşılama konusunda ona hiçbir sınırlama getirmezken, toplumsal barış, dengeli bir kalkınma ve her türlü israftan kaçınma adına kanaatkârlık aracılığıyla ihtirası kontrol etmeyi hedeflemiştir.

5. KAPİTALİST SİSTEME KARŞI, AHI İKTİSADİ DÜŞÜNCESİ

Bugün ülkemizde eğitimi verilen kapitalist iktisat teorisine göre yaygın ve geniş kabul gören iktisat tanımı şudur: “İktisat, doğadaki kıt kaynaklarla insanların sınırsız ihtiyaçlarını en üst düzeyde karşılamayı amaç edinen bir sosyal bilimdir.” Burada insanların ihtiyaçlarının sınırsız kabul edilmesine karşılık, bunları karşılayacak olan doğal kaynaklarınsa, kıt olarak öngörülmesi, dünyada iktisat adına bir çatışmayı kaçınılmaz kılmaktadır. Önlenemez olan bu çatışmanın ilk adımı, kapitalist sistemin birincil hedefi olan kâr ençoklaması için fiyatların sürekli artması şeklinde olmaktadır.

Oysa insanın sınırsız olan ihtiyaçları değil, *ihtilaslarıdır*. Bunun da Ahiliğin temel ilkelerinden olan *kanaatkârlık* ile kontrol edilmesi gerekmektedir. Diğer yandan doğadaki kaynakların da kıtlığından değil, ancak sınırlılığında söz etmek mümkündür. Bu bağlamda bu gün dünyada yaşanan açlık ve yoksulluğun nedeni mutlak kıtlık ya da yokluk değil, yukarıda söz edildiği üzere paylaşımındaki adaletsizlikten kaynaklandığı açıkça görülmektedir. Söz konusu sorunun hallinde de, yine Ahi kültüründe önemli bir yeri olan *orta sandığı* ile uygulama bulan, yardımlaşma ilkesi modeli çözüm sağlayabilecektir.

Ahiliğin öngördüğü iktisadi düşüncenin, esasen İslam inancından kaynaklanan iktisadi ilkelerden oluştuğunu kabul etmek durumundayız. İslam inancındaki; *yardımlaşma, kul hakkı yememe, aşırı servet biriktirmeme, insanlara faydalı olma ve çalışma/üretme ile ilgili emirleri*, Ahilik düşüncesindeki İktisadi düzenlemelerin temelini teşkil etmiştir.

5.1. Amaç: “Kâr Maksimizasyonu” Olunca

Bugün dünyada ve maalesef ülkemizde de, birey ve işletme faaliyetinin, tek hedefi kârlılık ve para kazanma üzerine kurulmaktadır. Ancak yapılan işin topluma nasıl bir fayda sağladığı, hatta zarara sebep olup olmadığı yeterince, hatta bazen hiç konu edilmemektedir. Hedef kârlılık olunca; pek çok gayri ahlaki ve yasa dışı faaliyet, çok sayıda insan için daha cazip hale gelebilmektedir.

Özellikle son yıllarda toplumlarda artan; hırsızlık, aldatma, kapkaççılık, dolandırıcılık, ihaleye fesat karıştırma, yolsuzluk, rant kollama, uyuşturucu, kadın ve çocuk ticareti, vb. birçok ekonomik temelli adi suçların artmış olmasının, “zengin ol da nasıl olursan ol” şeklindeki değer yargısından ve buna uygun verilen eğitimden bağımsız açıklayabilmek mümkün değildir.

5.2. Hedef: “Faydanın Doruklaşması” Olursa

İnsanların yaptığı işten öncelikli beklentisi, para kazanmaktan evvel, diğer insanların herhangi bir meşru ihtiyacını karşılayarak *fayda üretmek olması beklenir*. Bu düşünceyle gerçekleştirilen iktisadi faaliyetle kişi, diğer insanların zaruri ihtiyacını giderecek bir mal ya da hizmet ürettiği ölçüde mutluluğu yaşarken, kendisi için ihtiyaç olan geliri meşru yoldan helal bir şekilde kazanmanın huzurunu elde edecektir. Bundan dolayı zenginliği esas alan toplumsal değer yargılarının, insanlara faydalı olma ve üretme yönüne çevrilmesi gerekmektedir.

Bu çerçevede Kapitalist sistemdeki *İktisadın ahlakı yoktur* düşüncesine karşılık, Ahilik kültüründe ekonomik faaliyetlerin mutlak surette ahlaki değerlere bağlı olması şart koşulmuş, yasadışı ve gayri ahlaki yollarla, insanlara zararı olabilecek ürün ve hizmetlerin üretilmesi ve ticaretinin yapılması yasaklanmıştır.

Bu noktada, ülkemizde ve dünyada iktisadi faaliyetlerde para kazanma amacı için araç haline gelen, *bir iş olsun da nasıl olursa olsun* anlayışı tersine çevrilerek, amacın insanlığa faydalı bir iş üretmek, devamında ise buna bağlı bir rızık kazanmak şeklinde **daha sağlıklı bir toplum yapısının doğmasını sağlayacaktır**.

5.3. “Sermaye” Merkezli Ekonomiden “İnsan” Merkezli Ekonomiye Geçiş

Üretimin amacı, kârı doruklaştırarak sermayenin tekelleşmesini temin etmekten öte, daha çok insanın bu süreçte istihdam edilmesi ve devamında ortaya çıkan mal ve hizmetten yararlanabilmesi olmak zorundadır. Örneğin; aynı sermaye ve imkânlarla kurulacak projeden biri; %5 kârlı ve 100 kişiye istihdam sağlarken, diğeri ise %20 kârlı ve 25 kişiye istihdam sağlıyor olsun. Bunlardan ilkinin insan odaklı bir yatırım iken, diğerrinin kâr odaklı bir yatırım olduğunu varsayalım.

Kapitalist sistem, sermaye birikimi için bu projelerden ikincisini tercih ederken, insan odaklı bir anlayış, ilkinin uygulamaya koyacaktır. Bu noktada Ahilik sistemindeki iktisadi birimlerin, hep hane işletmelerinden oluşması ve bunların amacının ise sermaye birikimi yerine geçim sağlamakla sınırlı olması, kanımızca bugün için kayda değer bir iktisadi tavır olsa gerek. Bu yaklaşımın günümüzde aile şirketlerinin

geliştirilmesi için uyarıcı olarak ele alınması, yerinde bir tavır olacağı düşünülebilir.

5.4. Sermaye Birikimi, İddihara Karşı Paylaşım

K. Galbraith'in belirttiği üzere, bugünkü Kapitalist piyasa ekonomisi esasta üretim sorununu çözmüş olmasına rağmen, bölüşüm sorununu çözebilmiş değildir (Ölmezoğulları, 2003: 86). Dolayısıyla bu sisteme yöneltilen bütün eleştiriler de, bu noktada yoğunlaşmaktadır. Böyle bir adaletsizliğe neden olmamak için Ahiliğin ilkelerini içinde toplayan Fütüvvetname'de yastık altı olarak bilinen, ihtiyaç dışı fazla sermayenin saklanması, yani iddihar edilmesi tavsiye edilmemiştir. Hatırlatmak gerekirse, temeli İslam inancındaki zekât uygulamasına dayanan bu düşünceye göre, ihtiyaç dışı 81 gr altın değerinde mala sahip olanın bunun 1/40'ı oranında zekât vermesi emredilmiştir. Bunun amacı, sermayenin belli ellerde toplanmasına fırsat vermeyerek gelir dağılımını adil kılmaktır (Karagül, 2012: 5).

5.5. Rekabet mi, Dayanışma mı?

Bugün uygulamada olan Liberal Kapitalist sistemin en temel ilkesi olan *tam rekabet anlayışı*, İktisada Giriş kitaplarında da görüldüğü üzere, atomize, homojenlik, mobilite ve açıklık koşullarının hiç birisi gerçek dünyada olmadığından uygulaması ve kabul edilmesi görece mümkün olmayan bir yöntemdir. Dolayısıyla ön şartları gerçekleşmeyen tam rekabet ilkesinin, milli ve milletlerarası piyasalarda hâkim kılınması, güçlünün karşısında zayıfın ezilmesine ve yok olmasına neden olacağından kuşku yoktur.

Oysa Ahilik düşüncesinde hedef, rekabet adına güçlünün güçsüzü ezmesi piyasadan dışlaması değil, bilakis güçlüye karşı güçsüzün korunması idi. Bu manada liberal sistemin öngördüğü rekabet yerine, Ahi anlayışı, "yaşat ki yaşayasın anlayışıyla" dayanışmayı, yardımlaşmayı ve işbirliğini toplumda tesis etmeyi amaç edinmiştir. Bunu da *orta sandığı* olarak ifade edilen yardımlaşma sistemiyle hayata geçirmiştir.

Bu gün milli ve milletlerarası bankaların devlet ve milletin nezdindeki yeri ve rolü dikkate alındığında, kamu ve bireyler üzerinde oluşturduğu finansal tehdit ve mali yük karşısında, *orta sandığı* uygulamasının ne denli gerekli ve yerinde olduğu çok daha iyi anlaşılabilir olacaktır.

Günümüz dünyasında temel iktisadi sorunların başında yoksulluğun geldiği konusunda hiçbir şüphe bulunmamaktadır. Ayrıca az gelişmiş ülkelerin en fazla sıkıntıya düştükleri ekonomik meselenin sermaye yetersizliği ve dış borç sorunu olduğu da bilinen bir gerçekliktir. Haliyle gerek yoksulluğun giderilmesi, gerekse bütün bu sorunların çözümü için, sermayenin tabana yayılması temel şarttır. Bunun da gerçekleştirilmesinde, iddiharı, fazla sermayenin

biriktirilmesini yasaklayan bir sistemin önemi inkâr edilemez. (Erdem, 2008: 63). Temel ihtiyaçlar dururken, bazı ellerde servet biriktirmek savunulamaz.

6. AHİLİK TEŞKİLATININ YIKILIŞI

Selçuklu Devleti'nin son yıllarından, Osmanlı Devleti'nin son dönemine kadar etkinliğini başarılı bir şekilde sürdüren Ahilik Teşkilatı, bütün sosyal içerikli olaylarda olduğu üzere, birçok farklı etkene bağlı olarak 17. ve 19. yy'da etkinliğini yavaş yavaş kaybederek toplum hayatından çıkmıştır.

İktisadi ve içtimai hayatta son derece müspet saikları vukuu bulan Ahilik Müessesesinin yıkılışında aşağıdaki unsurların etkili olduğunu ifade etmek yanlış olmasa gerek (Erdem, 2008: 89-93).

- Devlet müessesesinin zayıflamasına bağlı olarak, içerideki bütün kurum ve kuruluşların etkinliğini kaybetmeye başlaması,
- Köyden şehre göçün artmasıyla, Ahilik eğitimi almamış kişilerin şehirde işyeri açmaları,
- Aynı dönemde Avrupa'da yaşanan sanayileşme sürecine Ahilik Teşkilatının ayak uyduramaması,
- Kanuni Sultan Süleyman ile başlayan Kapitülasyonlarla, yerli üreticilerin ve onların ürettiği malların yerini yabancı üreticilerin ve malların almasına yol açması,
- Toplumda yaşanan ahlaki erime, esnafın Fütüvvet name ilkelerinden uzaklaşmasına yol açarken bu da vatandaşın esnafa olan güveninin kaybolmasına neden olmuştur.

Ayrıca, 1. Abdülmecit'in 1856 da yayınladığı "Islahat Fermanı" ile Devlet bütün uyruklarına, her türlü sanat zanaat, ticaret ve mesleği özgürce yapabilmesine imkân sağlamıştır. Buna bağlı olarak, 1727 yılından beri uygulanan ve sahiplerine ilgili alanda üretim ve ticaret yapma yetkisi ve ayrıcalığı tanıyan "Gedik Beratı" uygulaması da 1860 yılında son bulmuştur. Bütün bu gelişmelerle fiilen Ahilik Teşkilatı işlerliğini kaybederken, nihayet 1912 yılında çıkartılan bir kanun ile Ahilik müessesesi tamamen ilga edilmiştir.

Tablo 2: Kapitalist ve Ahi Anlayışlarının Karşılaştırılması

Birikimci Kapitalizm	Paylaşımçı Ahilik Sistemi
Bireysellik	Toplumsallık
Karlılık	Fayda
Kişisel Çıkar ve Birikim	Dayanışma ve Paylaşım
Rekabetle Güçlünün Kazanması	İşbirliği ile Zayıfa Destek
Lüks Tüketim	İhtiyaç İçin Tüketim
Karlılık İçin Üretim	Fayda Merkezli Üretim
Zengin Birey	Ahlaklı ve Sorumlu İnsan
Çok Uluslu Şirketler	Ulusal Üretim Tesisleri
Küresel Devlet	Milli Devlet
Dünya Vatandaşlığı	Milli Devlet Aidiyeti
Sermaye Birikimi	İnsanı Yaşatma

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Görüldüğü üzere Ahilik Teşkilatı, kendi zamanında üstlendiği vazifeler çerçevesinde bugün sanayi ve ticaret odaları, esnaf ve sanatkarlar birliği, işçi ve işveren sendikaları, Türk Standartları Enstitüsü vb. birçok iktisadi kurumla birlikte, Milli Eğitim Bakanlığı, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı ile Türk Silahlı Kuvvetleri gibi daha birçok kurumun alanına giren faaliyetleri tek başına başarıyla icra etmiştir.

Çalışmayı, emek ve sermaye barışını, çevreyi temiz tutmayı, kaliteli mal üretmeyi, gençleri eğitmeyi, üretici-tüketici, devlet-millet ve toplumun tüm fertlerinin barışık olduğu bu sistem, Anadolu'da sosyo-ekonomik düzenin kurulmasında çok önemli roller üstlenmiştir (Öztürk, 2011: 4).

Bugün onlarca kurumun yürütmekte yetersiz kaldığı işleri, tek bir kurumun rahatlıkla ifa edebilmesinin altında çatışmacı değil, uzlaşmacı ve güvene dayalı bir anlayışın yattığını belirtmek durumundayız. Bugün çalışanı koruma adına, bir tarafta işveren diğer yanda işçi sendikasının çatışmacı bir anlayışla yaptığı pazarlıktan, çalışanın ne elde ettiğini iyi sorgulamak gerekmektedir.

Üstünde durulması gereken önemli bir konu da, Ahilik kurumunun Osmanlı sivil toplumunun gelişmesine yaptığı katkıdır. Osmanlı toplumunda, Batı'daki örneklerinden çok daha başarılı bir lonca ve hatta belli ölçülerde sivil toplum örgütlenmesi gerçekleştirilmiştir. Ahiler, ülkede sivil iradenin de sesi olabilmişlerdir. Fakat, Osmanlı yönetimi 1838 Balta Limanı Antlaşması ve Kapitilasyonlarla kendi tüccarında olmayan bir çok hakkı Batılı tüccarlara vererek, adeta kendi vatandaşını cezalandırmış ve böylelikle Ahilik kurumu ve esnaf birlikleri Batılı tüccarlar karşısında rekabet edemez hale gelmişlerdir. Bu durum hem kendilerinin hem de buna bağlı Osmanlı ekonomisinin büyük darbe almasına neden olmuştur (Karagöz, 2011: 622-623).

Bugün ülkemizde Ahilik konusunda yapılan anma programlarının yaygınlaşmasının geleceğimiz

adına umut verici gelişme olduğu bir gerçektir. Ancak bu programlardan müşahhas sonuçlar alabilmek için öncelikle, ülkemizde hâkim olan ve bizim değer yargılarımızla uyuşmayan, toplumsallığı değil bireyciliği, faydayı değil kârı, paylaşmayı değil biriktirmeyi, üretmeyi değil lüks tüketimi, zayıfa destek olmak yerine rekabetle onu ortadan kaldırmayı ilke edinen mevcut kapitalist hayat anlayışıyla olan ilişkimizi yeni baştan gözden geçirmek ve kendi etik varlığımızı öne sürmek zorundayız.

Bu bağlamda, özellikle toplumun kendi kültür kodlarından farklılaşan, değer yargılarının yeniden özgün haline döndürülmesi gerekmektedir. Çünkü toplumların davranış kalıpları sahip olduğu değer yargılarından beslenmektedir.

Dolayısıyla toplumda en azından; üreten tüketen kadar, susan konuşan kadar, bilen cahil kadar, mütevazı küstah kadar, vefakâr sadakatsiz kadar, ilim sahibi mal sahibi kadar değer görmedikçe yapılabilecek fazla bir şey olmadığı kanaatindeyiz.

Netice itibarıyla, toplum yerine bireyin zenginliğini hedefleyen kapitalist sistemle olan ilişkimizi ve dayattığı devlet anlayışını, yeniden gözden geçirmek gerekmektedir.

KAYNAKÇA

- Credit Suisse. 2015. <https://www.credit-suisse.com/global/en.html> (Erişim Tarihi: 25.12.2015)
- Ceylan, K. 2012. Ahilik: Türk İslam Medeniyetinde Dünyevi ve Uhrevi Sistem, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Kültür Yayınları, No: 1.
- Demir, G. 1993. Geçmişten Günümüze Ahilik ve Tüketici Koruma İlişkisi, Standart Dergisi, Şubat.
- Demir, G. 2001. Ahilik ve Yükselen Değerler, Görüş Dergisi, TÜSİAD Yay., İstanbul.
- Demir, G. İktisadi Hayat ve Ahilik, http://www.Ahilik.net/index.php?view=article&id=65%3Ahilik-makale-5&option=com_content&Itemid=41 (Erişim Tarihi: 13.10.2009)
- Durak İ. ve Yücel A. 2010. Ahiliğin Sosyo-Ekonomik Etkileri ve Günümüze Yansımaları, Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 15(2).
- Ekinci, Y. 1989. Ahilik ve Meslek Eğitimi, MEB Yayınları No: 62, Bilim ve Kültür Eserleri Dizisi No.132.
- Ekinci, Y. 1991. Ahilik ve Esnaf Ahlakı, Standart Dergisi, Sayı: 350.
- Erdem, E. 2008. AHİLİK: Ahlakla Kalitenin Buluştuğu Bir Esnaf Teşkilatlanma Modeli, Detay Yayıncılık, Ankara.
- Hamitoğulları, B. 1986. Ahiliğin Çağdaş Türkiye Bakımından Önemi ve Değerlendirilmesi, Türk Kültürü ve Ahilik, (XXI. Ahilik Bayramı Sempozyumu Tebliğleri), Ahilik Araştırma ve Kültür Vakfı Yayınları No.1, İstanbul.
- Karagöz, B. 2008. Osmanlı Monokrasisi'nin "Sultanizm"den Korunmasında Ahilik Kurumunun Rolü, Uluslararası Ahilik Kültürü ve Kırşehir Sempozyumu 15-17 Ekim 2008 Bildiriler Kitabı, Cilt: 3, Ahi Evran Üniversitesi Ahilik Kültürünü Araştırma ve Uygulama Merkezi, Kırşehir, s. 609-631.
- Karagül, M. 2012. Ahilik ve Sosyal Sermaye Bağlamında İş Ahlakı ve Üretim İlişkisi, *Akademik Bakış Dergisi*; 32, Eylül – Ekim.
- Oxfam, 2016. https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/file_attachments/bp210-economy-one-percent-tax-havens-180116-en_0.pdf (Erişim Tarihi: 10.09.2017)
- Ölmezoğulları, N. 2003. Ekonomik Sistemler ve Küreselleşen Kapitalizm, Ezgi Kitapevi.
- Öztürk, N. Ahilik Teşkilatı ve Günümüz Ekonomisi, Çalışma Hayatı ve İş Ahlakı Açısından Değerlendirilmesi, http://birimler.dpu.edu.tr/app/views/panel/ckfinder/userfiles/17/files/DERG_/7/43-56.pdf (Erişim Tarihi: 10.09.2017)
- Şimşek, M. 2002. TKY ve Tarihteki Bir Uygulaması: AHİLİK, Hayat Yayınları, İstanbul.

MUHASEBE STANDARTLARININ SEKTÖREL ALGILANMASI: MERMER İŞLETMELERİ ÖRNEĞİ^{1,2}

DOI NO: 10.5578/jeas.66155

ALPER KAHRAMAN³, CANTÜRK KAYAHAN⁴

ÖZET

Küreselleşme, teknolojideki gelişim ve değişimler ve de rekabet, dünyada ortak bir uluslararası muhasebe standartlarının oluşturulmasını gerektirmiştir. Uluslararası muhasebe standartlarının temel hedefi; dünyada uygulanan muhasebe sitemleri arasındaki farklılıkları en aza indirmek ve ülkeler arası uyumu sağlamaktır. Bu yakınsama sürecinde madenlerle ilgili olarak, IFRS-6 standardı düzenlenmiştir. Standardın amacı ise; maden kaynaklarının araştırılması ve değerlendirilmesine ilişkin finansal raporlama esaslarını belirlemektir.

Çalışmada, Afyonkarahisar'da faaliyet gösteren mermer işletmeleri üzerinde, uluslararası muhasebe standartlarının etkileri ile IFRS-6 standardının getirdiği düzenlemelerin algılanmasına yönelik bir araştırma yapılmıştır. Uluslararası muhasebe standartlarının getirdiği ana ilkeler ve IFRS-6 standardının getirdiği düzenlemeler referans alınarak hazırlanan anket soruları, Afyonkarahisar ili ticaret sicilinde kayıtlı 30 adet mermer madeni arama faaliyetinde bulunan işletmelere uygulanmıştır. Elde edilen veriler SPSS programında test edilmiştir. Yapılan araştırmadan elde edilen sonuçlara göre; IFRS-6 standardı hakkında katılımcıların yeterli düzeyde teknik ve yasal mevzuat bilgisinin olmadığı ancak düzenlemelerin önemine yönelik algının var olduğu saptanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Uluslararası Muhasebe Standartları, Mermer, Algi.

JEL Kodları: M49, R19, A19.

93

THE PERCEPTION OF ACCOUNTING STANDARDS: A CASE OF MARBLE ENTERPRISES

ABSTRACT

Globalization, development and change in technology, and also competition have required a common international accounting standard to be established around the world. The main objective of the international accounting standards; is not only to create single and common accounting system and rearrange the companies relationship between its stakeholders and create under standable, reliable, transparent financial statements. In this convergence process as regards mineral IFRS-6 standards have been prepared. The purpose of the standard; to determine the principles of financial reporting related to the exploration for and evaluation of mineral resources.

In this study a research was conducted for detecting towards effects of international accounting principles and arrangements of IFRS-6 on marble enterprises operating in Afyonkarahisar city. The survey questions which were applied to 30 mine companies are prepared considering the references of international accounting principles and arrangements of IFRS-6. Collected datas were tested by SPSS programme. According to the results at the end of there search; accountant of mine companies have the perception about importance of IFRS-6 however; there are sort of lacunas detected in the implementation or the execution of these principles.

Keywords: International Accounting Standards, Marble, Perception.

JEL Codes: M49, R19, A19.

¹ Geliş Tarihi: 04.08.2017 - Kabul Tarihi: 28.11.2017.

² Bu çalışmanın hazırlanmasında Alper Kahraman'ın 2016 yılı AKÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde kabul edilen, yayınlanmamış yüksek lisans tezinden faydalanılmıştır.

³ Doktora Öğrencisi, Afyon Kocatepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, kahramanalper89@gmail.com

⁴ Doç.Dr., Afyon Kocatepe Üniversitesi, BMYO, Finans-Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü, ckayahan@aku.edu.tr

GİRİŞ

Küreselleşmenin etkisiyle ülkeler arasındaki etkileşim artmış, uluslararası rekabet ve işbirliği önemli hale gelmiştir. Ayrıca teknolojik gelişmeler ve bilgi çağının getirdiği yenilikler de dünyada haberleşme ve iletişimi hızlandırmıştır. Bu gelişmeler, dünyada sınırların ortadan kalkmasına, ulusal ve uluslararası sermaye hareketlerinin gelişme ve büyümesine olumlu katkı yapmıştır.

Yaşanan ekonomik ve teknolojik gelişmeler, ülke ekonomileri arasındaki hareketliliği ve bağımlılığı artırarak, finansal piyasalarda bazı düzenlemelerin yapılması zorunluluğunu ortaya çıkarmıştır. Bu düzenlemelerden biri de muhasebe standartları alanında gerçekleşmiştir. 1973 yılında; Kanada, Fransa, Almanya, Japonya, Meksika, Hollanda, İngiltere ve İrlanda gibi finansal piyasası gelişmiş olan ülkeler, uluslararası alanda kullanılacak ortak bir muhasebe sisteminin kullanılması konusunda anlaşmaya varmışlardır (Parlakkaya, 2004:123).

Bu anlaşmayla; muhasebe bilgilerinin yer aldığı finansal tablolara dayanarak karar alma durumunda olan kişi ve kurumların karar alma sürecinde sağlıklı, güvenilir ve karşılaştırmaya uygun nitelikte bilgi elde etmesi amaçlanmıştır. Bunun yanında, muhasebe uygulamalarında ortaya çıkan uyum sorunlarının da giderilmesi muhasebe standartlarının diğer amaçları arasında sayılabilir.

Uluslararası Muhasebe Standartları Komitesi (IASB), 1973 yılında uluslararası muhasebe standartlarını yayımlamak ve düzenlemek amacıyla kurulmuştur. Böylece kurumsal bir görünüm sergileyen muhasebe standartlarının, 2001 yılında ise komitenin tüm yetkilerinin Uluslararası Muhasebe Standartları Kuruluna (IASB) devredilmesiyle tek bir çatı altında toplanması sağlanmıştır.

Bu yaşanan değişimle, dünya genelinde uluslararası muhasebe standartlarının kullanımı yaygınlaşmış ve 2005 yılından itibaren (Uluslararası Finansal Raporlama ve Muhasebe Standartları) IFRS/IAS'lerin Avrupa borsalarında kayıtlı işletmeler tarafından uygulanması kararlaştırılmıştır. Amerikan Finansal Muhasebe Standartları Kurulu (FASB), IFRS'nin Amerikan işletmeleri tarafından uygulanması yönünde yeni bir rota çizmesiyle, dünya genelinde muhasebe standartlarının kullanım alanı da genişlemiştir (Aysan, 2007:54).

Uluslararası muhasebe standartlarının uygulama alanının genişlemesiyle beraber, Türkiye de bu süreçte yerini alarak gerekli adımları atmıştır. Özellikle Avrupa Birliği'ne adaylık süreci ve

Avrupa ile olan ekonomik ve ticari ilişkilerin artması, uluslararası muhasebe standartlarına uyum sürecini hızlandırmıştır. Bu kapsamda, SPK'ya bağlı halka açık işletmelerin, düzenledikleri finansal raporlamalara ilave olarak (Türkiye Finansal Raporlama ve Muhasebe Standartları) TMS ve TFRS'lere göre raporlama yapması aynı zamanda Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (BDDK) 2006 yılı itibarıyla tüm bankaların ve finans kuruluşlarının, bağımsız denetime tabi mali tablolarında, TFRS-TMS finansal setini uygulama zorunluluğu getirmesi, uyum çalışmalarına yönelik en iyi örneklerdendir.

2011 yılında yeni Türk Ticaret Kanunu'nun ilgili maddelerinin değiştirilmesiyle muhasebe standartlarının uygulama alanı da genişlemiştir. Yeni TTK ile halka açık olan ve olmayan tüm işletmelerin, Uluslararası Finansal Raporlama Standartları (IFRS) ile uyumlu Türkiye Muhasebe Standartlarını (TMS), muhasebe ve finansal raporlama işlemlerinde uygulamak ile mükellef kılınmıştır.

Bu bağlamda çalışmanın amacı; Afyonkarahisar'da faaliyet gösteren mermer işletmeleri üzerinde, TFRS-TMS'nin yarattığı etkiler ve TFRS-6 Maden Araştırma ve Değerleme standardının getirdiği düzenlemeler ve yeniliklerin Afyonkarahisar ili ticaret siciline kayıtlı maden işletmelerinin yöneticileri tarafından nasıl algılandığını değerlendirmek ve bakış açılarını ortaya koymaktır.

Sonuç olarak, Afyonkarahisar'da faaliyet gösteren mermer işletmelerinin muhasebe standartları ile ilgili bilgi düzeyini ölçmeye yönelik yapılan bu çalışmanın reel sektörün TFRS-TMS bilgi düzeyine ve yaygınlaşmasına katkı yapacağı; TFRS-6 standardının varlığı ve kullanımında farkındalık oluşturacağı; böylece mali tabloların şeffaf, güvenilir, anlaşılabilir ve karşılaştırılabilir bir kurumsal muhasebe bilgi sisteminin, küresel düzeyde işleyişini destekleyebileceği değerlendirilebilir.

1. LİTERATÜR TARAMASI

Daske, Hail, Leuz ve Verdi (2008:1130-1131) tarafından uluslararası muhasebe standartlarının algılanmasına yönelik olarak, 25 ülkede toplam 35.000 işletme üzerinde uygulanan kapsamlı bir araştırma yapılmıştır. Bu çalışmada, IFRS'nin kullanımı ile birlikte işletmelerin borsa likiditesinin arttığı ve öz sermaye maliyetinin düştüğü tespit edilmiştir. Ayrıca IFRS'nin, işletmelerin daha güçlü ve düzenli bir ortamda faaliyet göstermesine pozitif katkı sağladığı belirtilmiştir.

Ülkü (2008:76) ise İstanbul'un çeşitli ilçelerinde faaliyet gösteren, mali müşavirler odasına kayıtlı muhasebe meslek mensuplarının, KOBİ TFRS/TMS'yi nasıl algıladıklarını ortaya koymak amacıyla çalışma yapmıştır. Çalışma sonucunda; KOBİ'lerin TFRS'ye geçişle birlikte mali tabloların şeffaflığa, kaliteli bilgi üretimine ve karşılaştırılabilirliğe dönüşeceğini düşünen meslek mensuplarının çoğunlukta olduğu görülmüştür. Ayrıca KOBİ'lerin finansman sıkıntısı ve kurumsallaşma problemlerinin aşılmasında, TFRS/TMS'nin çözüm olacağını düşünen meslek mensuplarının oranı da yüksek bulunmuştur.

Erdoğan ve Dinç (2009:167) tarafından, TFRS/TMS'nin algılanmasına yönelik en geniş kapsamlı çalışmalarından biri gerçekleştirilmiştir. Türkiye genelinde 768 meslek mensubu ile yürütülen çalışmada, muhasebe meslek mensuplarının standartlar konusunda bilgi düzeyleri ve yeterlilikleri ölçülmeye çalışılmıştır. Çalışmada belirtildiğine göre; muhasebecilerin önemli bir kısmının, muhasebe standartları hakkında yeterli düzeyde bilgi sahibi olmadığı ayrıca konu ile ilgili bilgi düzeyinin yetersiz olduğu tespit edilmiştir.

Naoum, Sykianakis ve Tzovas (2011:68) ise Yunanistan'da borsaya kayıtlı; 42 büyük işletmenin finansal yöneticileri üzerinde uluslararası muhasebe standartlarının algılanmasına yönelik çalışma gerçekleştirmişlerdir. Buna göre; IFRS ile mali tabloların kalitesinde iyileşme sağlandığı ancak IFRS kullanımının olumlu etkiler yaratacağını düşünenlerin ise düşük oranlarda kaldığı gözlenmiştir.

Kim (2011:47), tarafından Amerika'da eğitim gören üniversite öğrencileri üzerinde uluslararası muhasebe standartlarına ilişkin algılama çalışması yapılmıştır. Bu çalışmadan elde edilen tespitlere göre; katılımcı öğrenciler, IFRS kullanımıyla beraber finansal piyasaların daha güvenli ve şeffaf olacağını düşünmekte, IFRS'nin finansal piyasaların gelişmesinde olumlu katkıları olacağına inanmaktadırlar.

Kurcan, Uyar ve Tetik (2011:26), Antalya ve Alanya Serbest Muhasebeci ve Mali Müşavirler Odalarına kayıtlı meslek mensuplarının, muhasebe standartlarına ilişkin bakış açılarının araştırıldığı çalışmada; meslek mensuplarının muhasebe standartları konusundaki bilgi seviyesinin sınırlı düzeyde ve düşük olduğu görülmüştür. Uygulanma sürecinde yaşanan kavram karmaşıklığı, bilgi eksikliği, meslek mensuplarına yüklenen ek sorumlulukların fazla olması ve geleneksel vergi muhasebesinden

kopmanın yavaş olması gibi nedenlerden dolayı çeşitli sıkıntılar yaşanabileceği ifade edilmiştir.

Kırloğlu ve Şenol'un (2011:43), Marmara bölgesinde faaliyet gösteren 363 işletme üzerinden yürüttükleri çalışmada, KOBİ'lerin BASEL II ve IFRS hakkında farkındalık ve bilgi düzeyleri ölçülmektedir. Elde edilen sonuçlara göre; KOBİ'lerin büyük bir kısmının, IFRS ile ilgili herhangi bir çalışmada bulunmadıkları ve konu hakkında pek fazla bir bilgiye sahip olmadıkları ortaya çıkmıştır. Aynı sonuçlar Basel II kriteri için de geçerli olup farkındalık düzeylerinin düşük seviyede olduğu tespit edilmiştir.

Strouhal vd., (2013:285), IFRS çerçevesinde finansal tablo bilgi düzeyini ve algısını ölçmeye yönelik olarak yaptıkları çalışma; Çek Cumhuriyeti'nde faaliyet gösteren 346 KOBİ düzeyinde faaliyet gösteren işletme üzerine uygulanmıştır. IFRS konusunda profesyonel meslek mensuplarına yönelik verilen eğitimlerin; rekabet etme gücünü artırdığı, değişen şartlara uyumu kolaylaştırdığı ve uluslararası alanda daha iyi faaliyet göstermesine katkı sağladığı saptanmıştır.

Aderemi ve Isenmila'nın (2013:209), Nijerya'da borsada faaliyet gösteren işletmelerin; finansal direktörleri, finansal rapor kullananları ve hazırlayanlar üzerinde, IFRS algısının ölçümüne yönelik olarak yaptıkları çalışmada; Uluslararası muhasebe standartlarının işletmelerin karlılık ve büyüme oranlarına olumlu etkide bulunduğu ayrıca işletmelerin yönetim bilgisi ve kalitesi açısından da iyileşme sağladığı belirtilmiştir.

Uyar ve Güngörmüş (2013:87), KOBİ TFRS/TMS'nin algı ölçümüne yönelik olarak Türkiye genelinde 128 adet muhasebe meslek mensubu ile yaptıkları çalışmada; meslek mensuplarının KOBİ'lerin TFRS hakkında çok az bilgi sahibi oldukları ve yeterli olmayan personel eğitimlerinin, TFRS uygulaması konusunda en büyük engel oluşturduğu tespit edilmiştir. Ayrıca katılımcıların büyük çoğunluğunda KOBİ TFRS ile TAM SET TFRS arasındaki ana farklılıklar hakkında herhangi bir farkındalık olmadığı da ortaya çıkmıştır.

Fidan ve Cinit (2013:58) ise, Eskişehir ilinde faaliyet gösteren muhasebe meslek mensuplarının, KOBİ muhasebe standartları ile ilgili farkındalık düzeyini ölçmek amacıyla bir inceleme yapmıştır. Araştırma sonuçlarına göre; KOBİ'lerde TFRS'nin uygulanmasıyla birlikte meslek mensuplarının, iş yüklerinin artacağı ve meslek mensuplarının çok fazla olan iş yüklerinin TFRS uygulamaları ile birlikte daha da fazla olacağı düşünülmektedir. Mbetu, Marume ve Srinivasan (2014:18), tarafından yapılan ve Zimbabve şehrinde faaliyet gösteren muhasebe

meslek mensupları ve denetimcilere yönelik yapılan algı çalışmasında; muhasebecilerin ve denetçilerin sahip oldukları niteliklerin uluslararası muhasebe standartlarının gerekliliklerini yerine getirmede yeterli olmadığı ve standartların uyumlaştırma sürecinde sorunlar yaşanabileceği belirtilmiştir.

Bengü, Özdemir ve Çelik (2014:26) Niğde ilinde faaliyet gösteren muhasebe meslek mensuplarının finansal raporlama standartlarına bakış açılarının değerlendirilmesi amacıyla yaptıkları araştırmada, lisans ve üzeri eğitimi almış meslek mensuplarının ön lisans ve öncesi eğitimi alan gruplara kıyasla muhasebeye ilişkin güncel uygulamaları takip etme eğilimlerinin daha yüksek düzeyde olabileceği ve yaşı ilerlemiş olan meslek mensuplarının standartlara olan uyumda zorlanma ihtimali öne çıkmaktadır. Muhasebe standartlarına geçişle birlikte meslek mensuplarının daha vasıflı olarak nitelendirileceği ve muhasebe işlemlerinde ise güvenin artacağına inanılmaktadır.

Yel ve Erdem (2015:228) Bolu ili merkezinde faaliyet gösteren muhasebe meslek mensuplarının UFRS hakkındaki farkındalık düzeylerinin tespit etmek amacıyla gerçekleştirdikleri çalışmada, meslek mensuplarının genel anlamda konu hakkında yeteri kadar bilgi sahibi olduğu ve UFRS hakkındaki farkındalık düzeylerinin yüksek olduğu gözlenmiştir. Ayrıca UFRS'nin yaratacağı olumlu etkiler açısından beklentinin üst seviyede olduğu tespit edilmiştir.

2. ARAŞTIRMANIN AMACI VE KAPSAMI

Bu araştırmanın amacı, TFRS-TMS standartlar setinin yarattığı olumlu etkiler ile TFRS-6 Maden Araştırma ve Değerleme standardının getirdiği düzenlemeler ve yeniliklerin Afyonkarahisar ili ticaret siciline kayıtlı mermer işletmelerinin yöneticilerinin yanında muhasebe departmanı sorumluları tarafından hangi düzeyde algılandığını tespit etmeye yöneliktir. Araştırma kapsamında Afyonkarahisar'da faaliyet gösteren mermer işletmeleri üzerine anket çalışması yapılmıştır. Afyonkarahisar ili sınırları içinde 105 adet mermer işletmesi bulunmaktadır. Bu işletmelerden 100 tanesi de mermer madeni arama ve değerlendirme işleminde bulunmaktadır.

Afyonkarahisar'da TFRS-6 Maden Arama ve Değerleme standardının algı ölçümüne yönelik olarak ana kütlenin belirlenmesi amacıyla; Afyonkarahisar ili ticaret siciline kayıtlı işletmelerin listesi, Afyonkarahisar Ticaret Odasına ait internet sitesinden temin edilmiştir.

Bu listede bulunan 105 işletmenin 20'si maden rezervinin bulunduğu yerde faaliyet göstermediği için ulaşılamamış ve elektronik posta ile

gönderilen anketlere ise hiçbir şekilde cevap verilmemiştir. Geri kalan 85 adet mermer işletmenin 35'i ana sözleşmesinde madencilik faaliyetinde bulunabilir ibaresi yer aldığı halde herhangi bir maden arama faaliyetinde bulunmadığı için ankete dâhil edilmemiştir.

Son olarak, 50 mermer işletmesi üzerinde uygulanmaya başlanan anket çalışması, yöneticilerin yeterli zamanlarının olmaması ve ankette bulunan bazı soruların "ticari sır" kavramı öne sürülerek cevaplanmaması örneklemin temsil kabiliyetini azaltmıştır. Bu kısıtlardan dolayı ancak 30 farklı işletme üzerinde anket çalışması uygulanabilmiştir.

Araştırmaya dâhil olan işletmelerin bulunduğu yerler ve ihracat yapıyor olma durumu arasındaki ilişki analiz edilmiştir. Bu analize ek olarak, işletmelerin faaliyette buldukları bölgeler ve muhasebe standartlarına olan ilgi durumu açıklanmaya çalışılmıştır. Ayrıca işletmelerin yeni getirilen muhasebe standartlarını okuma durumu ve ihracat yapma durumu arasındaki ilişki tablolar aracılığıyla açıklanmıştır.

Anket ilgili sorular hazırlanırken, Afyon ilinde faaliyet gösteren 2 adet Serbest Muhasebeci ve Mali Müşavir ile il genelinde sadece bir adet bulunan Bağımsız Denetim İşletmesi ile görüşülmüştür. Son olarak, madencilik sektöründe faaliyet gösteren (özellikle maden arama faaliyetinde bulunan) 2 işletme yöneticisi ile birebir temasa geçilerek, konu hakkında bilgi alınmaya çalışılmıştır.

3. VERİLERİN TOPLANMASI

Araştırmada sorular 30 katılımcıya yöneltilmiş olup, 5'li likert ölçeği kullanılmıştır. Bu kapsamda soruların 10 önermeye katılımcıların tamamı dâhil edilmiş olup eksik veri bulunmamaktadır. Yargılarda ters ölçek kullanılmamıştır. Dolayısı ile ortalamalar genel yargı açısından tutarlı bir eğilim göstermektedir. Buna ek olarak, uluslararası muhasebe standartlarının yarattığı olumlu etkiler ve TFRS-6 standardının getirdiği düzenlemeler analiz edilmiştir. Önermelerde bulunan yargılar olumsuzdan olumluya doğru, 1'den 5'e kadar "Kesinlikle Katılmıyorum", "Katılmıyorum", "Kararsızım", "Katılıyorum" ve "Kesinlikle Katılıyorum" şeklinde sunulmuştur.

4. ARAŞTIRMANIN BULGULARI VE ANALİZ SONUÇLARI

Araştırma kapsamında uygulanan anket çalışmasının sonuçları, gerekli kodlar verilerek "SPSS 20,0 for Windows" programına yüklenmiş ve araştırma amaçları yönünde istatistiksel analize tabi tutulmuştur. Elde edilen verilere güvenilirlik analizi uygulanarak Cronbach's Alpha katsayısı hesaplanmış ve %73,5 güvenilirlik elde

edilmiştir. Araştırma kapsamında uygulanan anket çalışmasının sonuçları, gerekli kodlar verilerek "SPSS 20,0 for Windows" programına yüklenmiş ve araştırma amaçları yönünde istatistiksel analize tabi tutulmuştur. Araştırmanın demografik özelliklerine ilişkin bulgular aşağıdaki Tablo-1'de verilmiştir. Tablo-1'de görüldüğü üzere, ankete katılanların eğitim durumu; 3'ü (%10) lise mezunu, 10'u (%33,3) ön lisans mezunu, 17'si (56,7) lisans mezunu seviyesinde olduğu görülmüştür.

Tablo 1: Katılımcıların Eğitim Durumlarına Göre Dağılımı

Eğitim	Sayı (f)	Yüzde (%)
Lise	3	10,0
Ön lisans	10	33,3
Lisans	17	56,7
Genel	30	100,0

Tablo 2: İşletmelerin Bulunduğu Yerler ile İhracat Yapıyor Olma Durumu Arasındaki İlişki

BÖLGE VE İHRACAT			İHRACAT		TOPLAM
			YOK	VAR	
BÖLGE	ORGANİZE	İşletme sayısı	2	8	10
		Bölge içi payı	20,0%	80,0%	100,0%
		Toplam işletme içindeki payı	6,7%	26,7%	33,3%
	ORGANİZE DIŞI	İşletme sayısı	9	11	20
		Bölge içi payı	45,0%	55,0%	100,0%
		Toplam işletme içindeki payı	30,0%	36,7%	66,7%
TOPLAM	İşletme sayısı	11	19	30	
	Bölge içi payı	36,7%	63,3%	100,0%	

Araştırmaya dâhil olan 30 işletmenin bulunduğu yerler ve ihracat yapıyor olma durumu arasındaki ilişki Tablo-2'de verilmiştir. Organize sanayi bölgesinde kurulan işletmelerin %80'i ihracat yapıyorken, %20'si sadece yurt içi pazarda faaliyet göstermektedir. Organize sanayi bölgesi dışında bulunan işletmelerin ise %55'i ihracat yaparken, %45'i sadece yurtiçi pazarda yer

almaktadır. Toplamda yer alan tüm işletmelerin %63,3'ü ihracat yapmaktadır. Organize sanayi bölgesinde kurulan işletmelerin diğerlerine göre dışarıya açılma oranı da daha yüksektir. Bu durum işletmelerde iç ve dış pazar verilerinin muhasebeleştirilmesi dolayısı ile daha sistemli ve anlaşılır olma durumunu gerektirmektedir.

Tablo 3: İşletmelerin Bulunduğu Yerler ve Muhasebe Standartlarına Olan İlgisi Durumu

BÖLGE VE OKUNMA			OKUNMA		TOPLAM
			OKUNDU	OKUNMADI	
BÖLGE	ORGANİZE	İşletme sayısı	1	9	10
		Bölge içi payı	10,0%	90,0%	100,0%
		Toplam işletme içindeki payı	3,3%	30,0%	33,3%
	ORGANİZE DIŞI	İşletme sayısı	3	17	20
		Bölge içi payı	15,0%	85,0%	100,0%
		Toplam işletme içindeki payı	10,0%	56,7%	66,7%
TOPLAM	İşletme sayısı	4	26	30	
	Bölge içi payı	13,3%	86,7%	100,0%	
	Toplam işletme içindeki payı	13,3%	86,7%	100,0%	

Araştırmaya dâhil olan tüm işletmelerin bulunduğu yerler ve muhasebe standartlarına olan ilgi durumu arasındaki ilişki Tablo-3'de verilmiştir. Organize sanayi bölgesinde kurulan işletmelerin %10'u yeni düzenlemeye ilişkin standartları okumuş olup, %90'ı halen okumamıştır. Organize sanayi bölgesi dışında bulunan işletmelerin ise %15'i yeni düzenlemeye

ilişkin standartları okumuş, %85'i halen bilgi sahibi değildir. Toplamda yer alan tüm işletmelerin %13,3'ü yeni standartları okumuştur. Çalışmada ortaya çıkan dikkate değer bir sonuçta; organize sanayi bölgesinde kurulan işletmelerin diğerlerine göre yeni getirilen standartları okuma oranı daha düşük olmasına karşın, organize sanayi bölgesinde kurulan işletmelerin diğer bölgelerde

kurulan işletmelere kıyasla ihracat yapma oranının daha yüksek olmasıdır.

Tablo 4: İşletmelerin Muhasebe Standartlarını Okuma Durumu ile İhracat Yapma Oranı Arasındaki İlişki

OKUNMA VE İHRACAT		İHRACAT		TOPLAM
		YOK	VAR	
OKUNDU	İşletme sayısı	1	3	4
	Kendi içindeki payı	25,0%	75,0%	100,0%
	Toplam işletme içindeki payı	3,3%	10,0%	13,3%
OKUNMADI	İşletme sayısı	10	16	26
	Kendi içindeki payı	38,5%	61,5%	100,0%
	Toplam işletme içindeki payı	33,3%	53,3%	86,7%
TOPLAM	İşletme sayısı	11	19	30
	Kendi içindeki payı	36,7%	63,3%	100,0%
	Toplam işletme içindeki payı	36,7%	63,3%	100,0%

Araştırmaya dâhil olan tüm işletmelerin yeni getirilen muhasebe standartlarını okuma durumu ve ihracat yapma durumu arasındaki ilişki Tablo-4'de verilmiştir. Standartları okuyan işletmelerin %75'i ihracat yapıyorken, %25'i ihracat yapmamaktadır. Standartları okumayan işletmelerin ise %61,5'i ihracat yapıyorken, %38,5'i ihracat yapmamaktadır. Toplamda yer alan tüm işletmelerin %63,3'ü yeni standartları okumuştur. Bu durum ihracat yapan işletmeler ile daha sistemli bir muhasebe yapısının gerekliliği arasındaki ilişkiyi göstermektedir. Katılımcıların önemli bir kısmı, muhasebe standartları ile işletme bilgilerinin karşılaştırılabilme ve kıyaslanabilme düzeyinin kolaylaşması, işletmelerin daha kaliteli bilgi üretmesi ve kurumsallaşma sağlanması, işletmelerin mali performansları hakkında daha doğru bilgiye ulaşmanın mümkün olacağını düşünmektedir.

Tablo 5: Maden Araştırma ve Değerleme Standardına İlişkin Betimsel İstatistikler

Maddeler		Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum	Toplam	\bar{X}	S.S.
1. İşletme bilgilerinin kıyaslanabilmesi ve kaliteli bilgi üretmesi önemlidir.	f	1		2	11	16	30	4,37	0,8
	%	3,3		6,7	36	53,3	100		
2. Mali tabloların standardize edilmesi ve ortak bir muhasebe dili olması önemlidir.	f		1	1	14	14	30	4,37	0,7
	%		3,3	3,3	46	46,7	100		
3. Mali tabloların anlaşılır, güvenilir ve şeffaf olması önemlidir.	f	2		3	10	15	30	4,20	1,1
	%	6,7		10	33	50	100		
4. İşletmelerin finansal performansları hakkında doğru ve kaliteli bilgiye ulaşmak önemlidir.	f	3		2	10	15	30	4,13	1,2
	%	10		6,7	33	50	100		
5. Araştırma ve değerlendirme varlıklarının, maliyet bedeli ile ölçülmesi doğru bir yöntemdir.	f	1	1	6	18	4	30	3,77	0,8
	%	3,3	3,3	20	60	13,3	100		
6. Maden kaynaklarının araştırılması ve değerlendirilmesinden kaynaklanan tutarları tanımlayan ve açıklayan bilgilerin bulunması kullanıcılar için yararlı olacaktır.	f	2	1	5	16	6	30	3,77	1,0
	%	6,7	3,3	16	53	20	100		
7. Maden harcamalarında hangi harcamaların araştırma ve değerlendirme varlığı olarak muhasebeleştirileceğine ilişkin politika belirlemek yararlı olacaktır.	f	2		13	11	4	30	3,57	0,9
	%	6,7		36	43	13,3	100		
8. Maden araştırma ve değerlendirme harcamalarına ilişkin düzenleme yapılmasının faydalı olacağını düşünüyorum.	f		4	11	10	5	30	3,43	1,1
	%		13,3	33	36	16,7	100		
9. Defter değerinin, geri kazanılabilir tutarı aşması durumunda varlık değer düşüklüğü açısından yeniden değerlendirilmelidir.	f	2		16	10	2	30	3,33	0,8
	%	6,7		53	33	6,7	100		
10. Araştırma ve değerlendirme varlıkları, yapılarına göre maddi veya maddi olmayan duran varlıklar şeklinde sınıflandırılmalıdır.	f	1	5	14	7	3	30	3,20	0,9

Tablo 5'te görüldüğü üzere; "İşletme bilgilerinin kıyaslanabilmesi ve kaliteli bilgi üretmesi önemlidir" ile "Mali tabloların standardize edilmesi ve ortak bir muhasebe dili olması önemlidir" ifadelerinin yer aldığı maddelerin en yüksek ortalamaya sahip olduğu görülmektedir. İşletme bilgilerinin kıyaslanabilme derecesinin artması ve kaliteli bilgi üretmesinin önemli ve gerekli olduğu tespit edilmiştir. Ankete cevap verenler, mali tabloların standardize edilmesine ve ortak bir muhasebe dilinin oluşturulmasına yüksek oranda (4,37 ortalamalar ile) katılım göstermektedirler. Mali tabloların anlaşılır, güvenilir ve şeffaf

olmasının (4,20 ortalama ile) katılımcılar açısından önemli olduğu görülmektedir.

Mali tabloların anlaşılır olması ve güvenilirlik derecesinin artması, işletmelerin piyasa değerine pozitif etki oluşturacağı düşünülmektedir. Bilgiye ulaşılmasının katılımcılar açısından önemli olduğu (4,13 ortalama ile) yüksek oranda katılım gösterilmesiyle tespit edilmiştir. Bu durumda, işletmelere ait finansal tabloların güvenilir ve sağlıklı bilgiler içermesi, hem yatırımcılar hem de kullanıcılar için gerekli ve önemli olduğu saptanmıştır.

Yukarıda belirtilen dört ifadenin elde edilen ortalamaları dikkate alındığında; TFRS-TMS standartlar setinin okunma oranı düşük olmasına karşın, standartların olumlu etkiler yaratması ayrıca TFRS-TMS ile işletmelerin mali tablolarına ve finansal bilgilerine artı değer katacağı beklenmektedir. “Araştırma ve değerlendirme varlıklarının, maliyet bedeli ile ölçülmesi doğru bir yöntemdir” ifadesine (3,77 ortalama ile) yüksek oranda katılım gösterildiği saptanmıştır. Özellikle mevcut tek düzen sistemde benzer bir uygulamanın yer alması ortalamanın yüksek olmasına etki etmiştir. TFRS-6, tek düzen sisteminden farklı olarak, ilk muhasebeleştirme işleminden sonra araştırma ve değerlendirme varlıklarının maliyet modeli veya yeniden değerlendirme modellerinde birinin kullanılmasına da izin vermektedir.

Maden kaynaklarının araştırılması ve değerlendirilmesinden kaynaklanan tutarları tanımlayan ve açıklayan bilgilerin bulunması, katılımcıların mermer faaliyetlerinden ortaya çıkan tutarların açıklanmasına ve mali tabloların şeffaflaşmasına destek verdikleri (3,77 ortalama ile) saptanmıştır. Mermer kaynaklarının araştırılması ve değerlendirilmesinden kaynaklanan; varlıklar, borçlar, gelir ve giderler ile faaliyetlerden ve yatırımlardan kaynaklanan nakit akışları ve tutarların açıklanmasının ilgili tüm kesimler için yararlı olacağı düşünülmektedir. “Mermer harcamalarında, hangi harcamaların araştırma ve değerlendirme varlığı olarak muhasebeleştirilmesine ilişkin politika belirlemek yararlı olacaktır.” ifadesine katıldıkları (3,57 ortama ile) belirtilmiştir. Böylece hangi harcamaların araştırma ve değerlendirme varlığı olarak muhasebeleştirilmesi ve mali tablolarda bu varlıkların daha rahat ve kolay bir şekilde

görülmesi katılımcılar için önemli olduğu görülmüştür.

“Mermer araştırma ve değerlendirme harcamalarına ilişkin düzenleme yapılmasının faydalı olacağını düşünüyorum” ifadesi diğer ifadelerle kıyaslandığında daha düşük oranda (3,43 ortalama ile) katılım gösterildiği tespit edilmiştir. “Defter değeri, geri kazanılabilir tutarını aşması durumunda varlık değer düşüklüğü açısından yeniden değerlendirilmelidir” ifadesinde (3,33 ortalama ile) katılımcıların kararsız oldukları görülmüştür. Vergi Usul Kanunu’nun 316. maddesi madenlerin maliyet bedelleri üzerinden kayıt altına alınmasını öngörmüştür. Buna göre; mevcut sistemde yeniden değerlendirme yapılmadığı için, ankete katılanların konu hakkında net bir fikir sahibi olmadıkları saptanmıştır. Standartta belirtildiği üzere; değer düşüklüğünün ortaya çıkması durumunda, değer düşüklüğü zararı TFRS-36’ya (Varlıklarda Değer Düşüklüğü Standardı) göre ölçülmesi ve açıklanması gerekmektedir.

Tablo-5’de görüldüğü üzere, “Araştırma ve değerlendirme varlıkları, yapılarına göre maddi veya maddi olmayan duran varlıklar şeklinde sınıflandırılmalıdır” ifadesi en düşük ortalamaya sahiptir. Katılımcıların (3,20 ortalama ile) bu ifadeye düşük oranda katılım göstermelerinin nedeni, bu düzenlemenin iş yükünü artırması ve muhasebe kalemleri arasında çok fazla detaya inilmesinden kaynaklandığı düşünülmektedir. Yargılara verilen yanıtların ortalaması en düşük 3,20 en yüksek ise 4,37 olarak belirlenmiştir. 3-4 bandında yer alan soruların kararsızdan katılma eğilimine, 4-5 bandındaki cevapların ise kesinlikle katılıma yönelik bir eğilimi olduğu Tablo-6’ya bakılarak yorumlanabilir.

Tablo 6: Ortalamaların Standart Sapma Eğilimleri

	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10
N Valid	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Missing	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Mean	4,37	4,37	4,20	4,13	3,77	3,77	3,57	3,43	3,33	3,20
Std. Deviation	890	718	1,095	1,224	858	1,040	971	1,194	884	961
Range	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4

Tablo-6’da yer alan, standart sapma değerleri incelendiğinde en yüksek 1,224 elde edilmiştir. Bu da verilerin ortalamalar etrafındaki yayılımını göstermektedir. Sırası ile tablo 6’nın üçüncü satırında tüm katılımcıların önermelere verdikleri cevapların ortalamaları bulunmaktadır. Ortalamalar doğrudan eğilimi belirlemek için tek başına yeterli değildir fakat standart sapma değerleri ile beraber yorumlanabilir. Bu durumda önermelere katılımcıların verdikleri değerlerin

ağırlık merkezi ve ne kadar bir yayılım gösterdikleri sonucuna varabiliriz. Önerme 8’i ele alacak olursak, ortalamanın 3,43, standart sapmanın ise 1.194 olduğunu elde ederiz. Bu durumda likert ölçeğindeki önermeler çok önemlidir. Likert ölçeğinde 1 (Kesinlikle Katılmıyorum), 5 (Kesinlikle Katılıyorum) olarak verilmiştir. Katılımcıların verdikleri yanıtların ortalaması 3,43 olması çoğunluğun verdiği cevapları Kararsız ile Kesinlikle Katılıyorum

bandında kaldığını gösterir. Standart sapma değeri ortalamanın etrafında yayılım belirteceği için ne kadar büyükse verilerin ortalamadan o kadar uzaklaştığı ifade edilebilir. Bu doğrultuda tek bir yargının ortalaması ve/veya standart sapmasını yorumlamaya çalışırken standart sapmanın büyüklüğü hakkında yanılabiliriz.

Dolayısı ile tüm önermelerin standart sapmalarını kıyaslamak daha doğru bir sonuç ortaya çıkarır. 1. önermenin standart sapma değeri diğerlerine göre büyük olduğundan verilerin ortalama etrafında daha yaygın olduğu söylenebilir. Bu yorum istenirse tüm önermeler için genişletilebilir.

Tablo 7: Yargısal İfadelerin Faktör Analizi Sonuçları

	Factor		
	1	2	3
S1		,975	
S2		,743	,437
S3			
S4	,558		
S5			,632
S6			,638
S7	,938		
S8	,634		-,552
S9	,744		,420
S10	,484		

Araştırmada likert ölçeği ile yöneltilmiş 10 önermenin Faktör Analizi sonuçları Tablo-7'de verilmiştir. Önermeler 3 ana faktör altında toplanmışlardır. Faktör yükleri incelendiğinde 1. faktör için en yüksek temsil kabiliyeti 7. önermede; 2. faktör için en yüksek temsil kabiliyeti 1. önermede; 3. faktör için ise 5. ve 6. önermelerde oluşmuştur. Önerme 2'nin 2. ve 3. Faktörler için yükleri göreceli olarak yakındır. Dolayısı ile bu madde iki faktöre de katkı sağlar. Katılımcıların fikirleri 2. faktörü %74.3 3. faktörü ise %43.7 oranında açıklamaktadır. Benzer durum 9. önermede gerçekleşmiştir. Bu madde 1. faktörü %74.4, 3. faktörü ise %42 oranında açıklamaktadır. Diğer taraftan 8. önermede farklı bir durum ile karşılaşmaktadır. Bu madde 1. Faktörü %63.4, 3. faktörü ise %55.2 oranında açıklamaktadır. Fakat 3. Faktördeki ilişki zıt yönlü bir güçle açıklamayı gerçekleştirir.

Tablo 8: Önerme Maddeleri Arasındaki Korelasyon İlişkileri

	Correlations	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10
S1	PearsonCor.	1	,762**	,203	,223	,192	,283	,353	,105	,170	,053
	Sig. (2-tailed)		,000	,282	,236	,309	,130	,056	,581	,369	,779
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
S2	PearsonCor.	,762**	1	,205	-,001	,281	,375*	,117	-,249	,236	-,124
	Sig. (2-tailed)	,000		,276	,995	,133	,041	,539	,185	,210	,515
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
S3	PearsonCor.	,203	,205	1	,130	,226	,151	,125	-,110	,144	-,068
	Sig. (2-tailed)	,282	,276		,493	,231	,424	,512	,563	,449	,722
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
S4	PearsonCor.	,223	-,001	,130	1	,290	,275	,557**	,356	,395*	,269
	Sig. (2-tailed)	,236	,995	,493		,120	,141	,001	,053	,031	,151
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
S5	PearsonCor.	,192	,281	,226	,290	1	,609**	,092	-,371*	,190	,094
	Sig. (2-tailed)	,309	,133	,231	,120		,000	,630	,044	,315	,622
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
S6	PearsonCor.	,283	,375*	,151	,275	,609**	1	,320	-,205	,344	,181
	Sig. (2-tailed)	,130	,041	,424	,141	,000		,084	,278	,063	,340
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
S7	PearsonCor.	,353	,117	,125	,557**	,092	,320	1	,488**	,780**	,417*
	Sig. (2-tailed)	,056	,539	,512	,001	,630	,084		,006	,000	,022
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
S8	PearsonCor.	,105	-,249	-,110	,356	-,371*	-,205	,488**	1	,268	,492**
	Sig. (2-tailed)	,581	,185	,563	,053	,044	,278	,006		,152	,006
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
S9	PearsonCor.	,170	,236	,144	,395*	,190	,344	,780**	,268	1	,256
	Sig. (2-tailed)	,369	,210	,449	,031	,315	,063	,000	,152		,172
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
S10	PearsonCor.	,053	-,124	-,068	,269	,094	,181	,417*	,492**	,256	1
	Sig. (2-tailed)	,779	,515	,722	,151	,622	,340	,022	,006	,172	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30

Tablo-8'de önerme maddeleri arasındaki korelasyon ilişkileri gösterilmiştir. Yapılan çalışmada katılımcıların 7. ve 9. maddelere verdikleri cevaplarında yüksek pozitif korelasyon (0.780) hesaplanmıştır. Ayrıca 1. ve 2. maddelere verdikleri cevaplarda da yüksek pozitif korelasyon (0.762) hesaplanmıştır. Pozitif korelasyon katılımcıların bu soru çiftlerine verdikleri benzer yaklaşımdaki yanıtların oranlarını göstermektedir. Dolayısıyla katılımcıların 7 - 9 önermelere verdikleri yanıtlar %78 oranında ve 1 - 2 no'lu önermelere verilen yanıtlar ise %76.2 oranında aynı yönde ilişkilidir. Diğer taraftan, 5 ve 8 no'lu önermelere verilen cevaplarda en yüksek negatif korelasyon (-0.371) elde edilmiştir. Negatif korelasyon katılımcıların bu önerme çiftine verdikleri cevapların birbiri ile zıt hareket ettiği sonucu çıkarılabilir. Dolayısı ile 5

- 8 no'lu önermelere verilen yanıtlar %37.1 oranında zıt yönde ilişkilidir.

Tablo 9: Cronbach Alpha Katsayısı Değişimleri

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
S1	34,70	22,424	,475	.700
S2	34,57	25,151	,321	.724
S3	34,37	26,792	,191	.740
S4	34,37	23,068	,508	.695
S5	34,93	25,306	,309	.726
S6	34,80	24,303	,475	.703
S7	33,93	21,237	,672	.664
S8	33,77	26,737	,184	.742
S9	33,77	24,599	,576	.696
S10	34,00	24,069	,304	.732

"Mermer harcamalarında hangi harcamaların araştırma ve değerlendirilme varlığı olarak muhasebeleştirilmesine ilişkin politika belirlemek yararlı olacaktır." maddesinin araştırmadan çıkarılması durumunda güvenilirliğin %66,4'e düştüğü görülmüştür. Bu durumun aksine "Mermer araştırma ve değerlendirme harcamalarına ilişkin düzenleme yapılmasının faydalı olacağını düşünüyorum." maddesinin araştırmadan çıkarılması durumunda güvenilirliğin %74,2'ye yükseldiği görülmüştür. Tüm maddelerin bulunması durumunda elde edilen %73,5 güvenilirlik oranına çok etki etmek mümkün olmadığı belirlendiği için bu hali ile araştırma sonuçlandırılmıştır.

SONUÇ

Küreselleşme ile beraber ülkeler arası etkileşim artmış, rekabet ve işbirliği önemli hale gelmiştir. Küreselleşmenin ana hedeflerinden biri, gelişen bu şartlar altında sermaye piyasalarının önündeki kısıtlayıcı ve engelleyici yapıların ortadan kalkması ve dünyanın tek bir pazar haline gelmesidir. Bu süreç, birçok konuyu etkilediği gibi dünya genelinde uygulanan muhasebe sistemlerini de etkilemiştir. Muhasebe standartları konusunda, Avrupa Birliği'nin daha sonra Amerika Birleşik Devletleri'nin katkısı ile ortak bir muhasebe sistemi oluşturma çabasına girilmiştir. Özellikle 1 Ocak 2005'ten itibaren Avrupa Birliği'ne üye ülkelerde bulunan ve borsalarda listelenmiş olan işletmelerin mali tablolarını muhasebe standartlarına göre düzenlenmeye başlamasıyla standartların küresel düzeyde uygulanma süreci de hızlanmıştır. Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu tarafından yayımlanan UFRS-6 standardının

tercümesi yapılarak, Türkiye için TFRS 6 olarak yayımlanmıştır. TFRS-6 standardı, maden kaynaklarının araştırılması ve değerlendirilmesi aşamasında ortaya çıkan harcamalara ilişkin finansal raporlama esaslarını belirlemektedir. Maden araştırma ve değerlendirme konusuna yönelik olarak, özel bir standart mevcut olmaması ve arama ve değerlendirme harcamalarına ilişkin özel bir yöntemin bulunmaması, standardın oluşmasına etki eden temel nedenlerdir. Bu çalışmada, Afyonkarahisar ilinde faaliyet gösteren mermer işletmeleri üzerine ampirik bir çalışma yapılmıştır.

Araştırmada, TFRS-6 Maden Arama ve Değerleme Standardının getirdiği düzenlemeler ile TFRS/TMS standartlar setinin olumlu etkileri, işletme yöneticileri tarafından hangi düzeyde algılandığı ve konu hakkındaki bilgi seviyesi ölçülmeye çalışılmıştır. Bu çalışma yapılırken TFRS ve TMS ile ilgili yapılan araştırmalardan elde edilen veriler analiz edilerek, anket oluşturulmuştur. Çalışmanın ilk kısmında yer alan demografiye ilişkin sorularda, işletme yöneticilerinin genel olarak erkek ve büyük oranda üniversite mezunu (Lisans/Ön lisans) oldukları görülmüştür. Çalışma sonuçlarına göre; Organize sanayi bölgesinde kurulan işletmelerin diğerlerine göre yeni getirilen standartları okuma oranı daha düşük olmasına karşın, organize sanayi bölgesinde kurulan işletmelerin diğerlerine göre dışarıya açılma oranı daha yüksektir.

Aynı zamanda, mermer işletmelerinin, yeni getirilen muhasebe standartlarını okuma durumu ve ihracat yapma durumu arasındaki ilişki incelendiğinde ise ihracat yapan işletmelerde standartlara olan ilginin daha yoğun olduğu saptanmıştır. TFRS-TMS'nin getirdiği yeniliklerin

ve bu yeniliklerin yarattığı olumlu etkilere karşı algılanma düzeyinin yüksek olduğu görülmektedir. Özellikle, TMS/TFRS ile mali tabloların şeffaf, güvenilir, anlaşılabilir olması, işletme bilgilerinin karşılaştırılabilir ve kıyaslanabilir düzeyinin kolaylaşması ve işletmelerin daha kaliteli bilgi üretmesinin önemli olduğu ve yüksek oranda desteklendiği tespit edilmiştir. Ancak TFRS/TMS ile finansal bilgilerin düzenlenmesinin kolaylaşması ve işletmelerde muhasebe denetiminin etkin bir şekilde uygulanması konusunda, ankete katılanlar arasında kararsız bir tutum ve bilgi düzeyinin yetersiz olmasında kaynaklanan olumsuz bir düşüncenin hâkim olduğu görülmüştür. TFRS ve TMS'nin sahip olduğu avantajların ve işletmelerde olumlu etki yaratacağını düşünenlerin oranı muhasebe standartlarını okuma oranıyla paralellik göstermektedir.

Asıl araştırma konusu olan TFRS-6 Maden Araştırma ve Değerleme Standardının algılanma düzeyi ve getirdiği düzenlemeler hakkındaki bilgi seviyesi incelendiğinde ise, katılımcılar arasında standarda ilişkin bilgi sahibi olan bulunmamasına rağmen standarda ilişkin önermelere olumlu cevaplar verildiği saptanmıştır. İlave olarak TFRS-6'nın getirdiği yenilikler çerçevesinde, araştırma ve değerlendirme varlıklarının maliyet bedeli ile ölçülmesi aynı zamanda maden kaynaklarının araştırılması ve değerlendirilmesinden kaynaklanan tutarları tanımlayan ve açıklayan bilgilerin bulunmasının katılımcılar tarafından desteklendiği ve bu düzenlemelerin pozitif katkıları olacağını düşünenlerin çoğunlukta olduğu tespit edilmiştir.

Bununla birlikte mermer harcamalarında, hangi harcamaların araştırma ve değerlendirme varlığı olarak muhasebeleştirileceğine ilişkin politika belirlemenin de yararlı olacağı beklenmektedir. TFRS-6 ile ilgili olarak anket çalışması çerçevesinde katılımcıların konu ile ilgili olarak yaptıkları değerlendirmeye göre; standardın uygulanmasının yaygınlaşması ve KOBİ düzeyinde faaliyet gösteren işletmelerin kullanmaya başlamasıyla standartla ilgili farklı sonuçların ortaya çıkabileceği görülmüştür. standartlarını okuma oranıyla paralellik göstermektedir.

Asıl araştırma konusu olan TFRS-6 Maden Araştırma ve Değerleme Standardının algılanma düzeyi ve getirdiği düzenlemeler hakkındaki bilgi seviyesi incelendiğinde ise, katılımcılar arasında standarda ilişkin bilgi sahibi olan bulunmamasına rağmen standarda ilişkin önermelere olumlu cevaplar verildiği saptanmıştır. İlave olarak TFRS-6'nın getirdiği yenilikler çerçevesinde, araştırma ve değerlendirme varlıklarının maliyet bedeli ile ölçülmesi aynı zamanda maden kaynaklarının araştırılması ve değerlendirilmesinden

kaynaklanan tutarları tanımlayan ve açıklayan bilgilerin bulunmasının katılımcılar tarafından desteklendiği ve bu düzenlemelerin pozitif katkıları olacağını düşünenlerin çoğunlukta olduğu tespit edilmiştir.

Bununla birlikte mermer harcamalarında, hangi harcamaların araştırma ve değerlendirme varlığı olarak muhasebeleştirileceğine ilişkin politika belirlemenin de yararlı olacağı beklenmektedir. TFRS-6 ile ilgili olarak anket çalışması çerçevesinde katılımcıların konu ile ilgili olarak yaptıkları değerlendirmeye göre; standardın uygulanmasının yaygınlaşması ve KOBİ düzeyinde faaliyet gösteren işletmelerin kullanmaya başlamasıyla standartla ilgili farklı sonuçların ortaya çıkabileceği görülmüştür.

KAYNAKÇA

- Aderemi, K. A., ve Isenmila, P. A. 2013. A Perception Analysis of the Mandatory Adaption of International Financial Reporting Standards (IFRS) in Nigeria. *Journal of Emerging Trends in Economics and Management Sciences*, 4(2), 203-210.
- Aysan, M. 2007. Uluslararası Finansal Raporlama Standartları ve Küresel Uyum. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 51-56.
- Bengü, H., Özdemir, F.S. ve Çelik.S. 2014. Niğde İlindeki Muhasebe Meslek Mensuplarının Finansal Raporlama Standartlarına Bakış Açılarının Ampirik Olarak Değerlendirilmesi." *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* 7.1. 175.
- Daske, H., Hail, L., Leuz, C., ve Verdi, R. 2008. Mandatory IFRS Reporting Around the World: Early Evidence on the Economic Consequences. *Journal of Accounting Research*, 46 (5), 1085-1142. Erdoğan, M., ve Dinç, E. 2009. Türkiye Muhasebe Standartları ve Muhasebe Meslek Mensuplarının Bilgi Düzeylerinin İncelenmesi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi* (43). Temmuz. 154-169.
- Erdoğan, M., ve Dinç, E. 2009. Türkiye Muhasebe Standartları ve Muhasebe Meslek Mensuplarının Bilgi Düzeylerinin İncelenmesi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi* (43). Temmuz. 154-169.
- Fidan, M. E., & Cinit, H. 2013. Türkiye Finansal Raporlama Standartları Çerçevesinde KOBİ Muhasebe Standartlarının Muhasebe Meslek Mensupları Tarafından Algı Düzeylerinin Tespitine Yönelik Uygulama (Eskişehir İli Örneği). *Muhasebe ve Finansman Dergisi* (59), Temmuz. 39-60.
- Kahraman A. (2016), Muhasebe Standartlarının Sektörel Algılanması: Mermer İşletmeleri Örneği, A.K.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Afyonkarahisar.
- Kırhoğlu, H., ve Şenol, A. 2011. KOBİ'lerde UFRS ve BASEL II Düzenlemelerinin Farkındalığının Araştırılması: Doğu Marmara Örneği. *Muhasebe ve Finansman Dergisi* (52), Ekim. 25-45.
- Kim, H.P. 2011. Investigating Perceptions Concerning the Adoption of International Financial Reporting Standards (IFRS) Among College Students. Texas Tech University: Master of Science.
- 105 Kurcan, F., Uyar, S., ve Tetik, N. 2011. Meslek Mensuplarının Ufrs'ye Bakış Açuları ve Farkındalık Düzeyleri Üzerine Bir Araştırma. *Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi*, 3 (4), 15-28.
- Mbetu, K. C., Marume, S., ve Srinivasan. K. 2014. The Accounting Professionals' Perceptions on Compliance Disclosures with IFRS/IAS in Zimbabwe. *International Journal of Research in Social Sciences*, 3 (7), 8- 21.
- Naoum, V.-C., Sykianakis, N., ve Tzovas, C. 2011. The Perceptions of Managers of Greek Firms Regarding the Costs and Benefits Ensuing from the Adoption of International Financial Reporting Standards in Greece. *International Journal of Economic Sciences and Applied Research*, 4 (3), 59-74.
- Parlakkaya, R. 2004. Muhasebede Uluslararası Uyum ve Avrupa Birliği Sürecinde Türkiye'de Muhasebe Uyumlaştırma Çabaları. Selçuk Üniversitesi İİBF. *Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi* (7), 118-139.
- Strouhal, J., Paseková, M., Kovářik, M., Kallaste, K., Nikitina- Kalamäe, M., Blechová, B., et al. 2013. Professional Accountants' Perception on Measurement Issues in Financial Reporting. *Wseas Transactions on Business and Economics*, 10 (3), 278-289.
- Uyar, A., ve Güngörmüş, A. H. 2013. Perceptions and knowledge of accounting professionals on IFRS for SMEs: Evidence from Turkey. *Research in Accounting Regulation*, 25 (1), April. 77-87.
- Ülkü, S. 2008. KOBİ'ler için UFRS Taslağının Muhasebe Mesleğini Mensupları Tarafından Algılanışına Yönelik Bir Araştırma, Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Sakarya.
- Yel, T., ve Erdem, M.S. 2015. Muhasebe Meslek Mensuplarının UFRS Hakkındaki Farkındalık Düzeylerinin Tespiti: Bolu İli Örneği", *AİBÜ-İİBF Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*. Cilt 11, Yıl 11, Sayı 2, 217-231.

DÖNÜŞTÜRÜCÜ LİDERLİĞİN PROSOSYAL ÖRGÜTSEL DAVRANIŞ ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ VE İMALAT ENDÜSTRİSİNDE BİR ARAŞTIRMA^{1,2}

DOI NO: 10.5578/jeas.66186

HÜLYA ÖCAL³, AHMET SARNIÇ⁴

ÖZET

Bireyler, kişilik ve değerlerinin etkisiyle prososyal davranışlara yönelebilir. Bu davranışlar yalnızca sosyal çevre ile sınırlı değildir. Birey zamanının önemli bir bölümünü harcadığı iş yaşamında da karşılıksız ve çıkarsız biçimde prososyal davranışlar geliştirebilir. Dönüştürücü liderler ise, örgütlerde prososyal davranışların geliştirilmesine ve bu davranışların örgüt ve toplum adına değer yaratabilecek sürekli davranışlara dönüşmesine katkı sağlayabilirler. Çalışma, bu düşünceden hareket ile örgütlerde dönüştürücü liderliğin prososyal davranışlar ile olan ilişkisini araştırmayı ve prososyal örgütsel davranışı geliştirmede nasıl bir etkisinin olduğunu ortaya koymayı amaçlamıştır. Araştırmada veri toplama aracı olarak, çok faktörlü liderlik ölçeğinin dönüştürücü liderlik boyutları ve prososyal davranış ölçeği kullanılmıştır. Ölçekler, 6 imalat işletmesindeki 210 çalışana uygulanmıştır. Veriler, istatistiksel analizler ile değerlendirilerek, dönüştürücü liderlik ve prososyal davranış arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğu ve dönüştürücü liderlerin prososyal davranışı etkilediği belirlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Liderlik, Dönüştürücü Liderlik, Prososyal Davranış, Prososyal Örgütsel Davranış.

JEL Kodları: D23, M14, M50, M54.

THE EFFECTS OF TRANSFORMATIVE LEADERSHIP ON PROSOCIAL ORGANIZATIONAL BEHAVIOR: A RESEARCH IN THE MANUFACTURING INDUSTRY

ABSTRACT

Individuals can be directed to prosocial behavior by the influence of their personality and values. These behaviors are not limited to the social environment. As an emotional and social entity, a person can develop prosocial behaviors in unrequited manner even in a working environment where a significant portion of his or her life is spent. Transformational leaders can contribute to the development of prosocial behaviors in organizations and to the transformation of these behaviors into continuous behaviors that can create value in the for organization and society. This study, aimed to research the relationship of between transformational leadership and prosocial behaviors in organizations, and to expose the effects of transformational leadership on prosocial behavior. To collect data were used multi-factor leadership scale (transformational leadership dimensions) and prosocial behavior scale in the research. Scales were applied to 210 employees in 6 industrial companies. The findings were evaluated by statistical, and the results show that there is the relationship between transformational leadership and prosocial behavior.

Keywords: Leadership, Transformational Leadership, Prosocial Behavior, Prosocial Organizational Behavior.

JEL Codes: D23, M14, M50, M54.

¹ Geliş Tarihi: 05.11.2017 - Kabul Tarihi: 29.11.2017.

² Bu çalışma, 06.07.2017 tarihinde Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde Ahmet Sarnıç tarafından sunulan ve yüksek lisans tezi olarak kabul edilen "Örgütlerde Dönüşümcü Liderlik Modelinin Prososyal Davranışların Gelişimi Üzerindeki Etkilerinin Belirlenmesine Yönelik Tehlikeli İş Kollarında Bir Araştırma" başlıklı tezin araştırma verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır. Literatür araştırması ve teorik arka plan için yeni bir çalışma yapılmıştır.

³ Yrd.Doç.Dr., Afyon Kocatepe Üniversitesi İİBF, İşletme Bölümü, ocal@aku.edu.tr

⁴ Doktora Öğrencisi, Afyon Kocatepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Ana Bilim Dalı, ahmetsarnic@gmail.com

GİRİŞ

Ewest (2016), prososyal davranışı, “başkaları için sorumluluk alma ve başkalarının iyiliği için harekete geçme eylemi” olarak tanımlamıştır (Ewest, 2016: 53-54). Bu eylemler, bir kuruluşun performansı ve sürekliliği için gerekli olan köklü değişimleri ve yenilikleri planlayarak, başta beşeri kaynaklar olmak üzere, tüm kaynakları bu yönde harekete geçiren ve ileri düzeyde risk alabilen dönüştürücü liderleri gerektirmektedir. Çünkü dönüştürücü liderler, hem kişisel, hem de kurumsal amaç ve standartları, toplumsal değer ve ihtiyaçlar üzerine inşa ederek, gerekli olan yenilik ve köklü değişimleri, olası toplumsal fayda ve maliyetlerini de dikkate alarak tasarlamaktadırlar (Work, 2000). Bu doğrultuda, dönüştürücü liderlik, bir liderlik tarzı olmakla birlikte zihni bir devrimi, yaşam felsefesindeki köklü değişimi ve değerler sisteminin insanı ve toplumu merkeze koyarak yeniden inşa edildiği davranışsal bir modeli de yansıtmaktadır. Bu bakımdan, insanın, toplumsal ve duygusal varlık olmasından doğan ihtiyaç ve beklentileri, örgütsel dönüşüm ve yenilik yaratma vizyonu ile bütünleştirirken, olumlu sosyal davranışların gelişimini teşvik etmek, dönüştürücü liderlik ile yakından ilgilidir. Böylece dönüştürücü liderlerin, prososyal davranışlara öncülük eden ve bireylerin doğasında var olan başkaları için iyilik yapmak, diğerlerinin çıkarlarını gözetmek şeklinde somutlaşan, olumlu davranışların gelişmesi için uygun zemin hazırlayabileceği varsayılmaktadır.

Dönüştürücü liderler, üstlendikleri risk ve değişim yönlü hareket tarzları ile yalnızca toplum ve kurumları değil, aynı zamanda bireylerin duyu, düşünce ve davranışları üzerinde de etkili olabilmektedirler. Öte yandan bireyin doğasında var olan ve bulunduğu toplumsal çevrenin, yaşam deneyimlerinin, eğitim süreçlerinin ve kişilik özelliklerinin etkisiyle şekillenen pozitif sosyal davranışlar, insanı merkeze koyan yenilik ve köklü değişim hareketlerini başlatan dönüştürücü liderlerin katkılarıyla gelişme olanağını bulabilir. Bu çalışmanın temel varsayımı olan bu düşünce üzerine kurgulanmıştır. Böylece dönüştürücü liderlik ve prososyal davranış arasındaki ilişkinin belirlenmesi ve dönüştürücü liderlerin prososyal davranış geliştirmedeki etkisinin ortaya konulması amaçlanmıştır. Bu bağlamda, dönüştürücü liderliğin; ideal etkileme, entelektüel teşvik, bireyselleşmiş ilgi ve ilham verici motivasyon boyutları kullanılarak, prososyal davranışlar ile ilişkisi ve olumlu sosyal davranışlar geliştirmedeki etkisi ele alınacaktır. Çalışmanın ilerleyen bölümlerinde, örgütlerde prososyal davranışların anlamı, dönüştürücü liderlik ve prososyal davranışlar arasındaki ilişki kavramsal

olarak incelendikten sonra, konu ile ilgili araştırma bulguları değerlendirilecektir.

1. PROSOSYAL ÖRGÜTSEL DAVRANIŞIN ANLAMI

Örgütlerde prososyal davranışlar, birey ya da grup olarak, diğerlerinin iyiliği için bilinçli ve gönüllü bir şekilde harekete geçme eylemi olarak kabul edilmektedir (Lay ve Hoppman, 2015). Örgütsel davranış literatürü açısından, prososyallik, uzun vadede çalışanların örgüte bağlılığını, güvenini aidiyet duygusunu olumlu şekilde etkileyerek, örgütte verimlilik, iş tatmini ve yabancılaşma gibi sorunların çözümüne yardımcı olmaktadır (Akhigbe ve Diğerleri, 2014: 156). Bu yönüyle prososyallik, aynı zamanda pozitif örgütsel psikolojinin ilgi alanına da girmektedir. (Luthans ve Youssef, 2007: 322). Buna göre, arzu edilen sosyal bir davranış olarak prososyal davranış, pozitif örgüt psikolojisinin temelinde yer alan örgütsel işleyişi ve insani koşulları olumlu yönleri ile açıklama çabalarına katkı sağlayabilmektedir (Miner, 2006: 37). Böylece, prososyal davranışlar çalışanlar ve yöneticiler arasında güveni ve bağlılığı güçlendirerek, uzun vadede örgütsel performansı artırabilecek bir örgütsel iklimin gelişimini de destekleyebilmektedir.

Prososyal davranışlar geniş bir alana yayılmış örnekler ile açıklanabilir. İşle ilgili ya da kişisel konularda meslektaşlara gönüllü olarak yardım etmek, kişisel farklılıklara ve tercihlere hoşgörü ile yaklaşmak, tüketicilerin ürün ve hizmetlerden en iyi şekilde faydalanabileceği tedbirleri almak ve bu konuda ürün ve hizmetlerin sunumunda ve kalitesinde sürekliliği ve istikrarı sağlamak prososyal davranışlar arasında yer almaktadır. Ayrıca, örgütün gelişimi ve üyelerin yararı için ortaya çıkan sorunlar ile ilgili uyarılar ve iyileştirmeler yapmak (whistleblowing) için önerilerde bulunmak prososyal davranış örnekleri sayılabilir (Bierhoff, 2005: 306). Örgütlerde prososyal davranışlar, son yıllarda akademik araştırmalara konu oluşturan önemli araştırma alanlarından biri olarak görülse de, konuyla ilgili ilk psikoloji kökenli çalışmaların geçen yüzyılın ilk yıllarına dayanması ve ilerleyen yıllarda, Hawthorne araştırmalarında iş yerindeki insanı sosyal ve duygusal yönleriyle araştıran çalışmaların, prososyal davranışın geçmişten gelen teorik ve deneysel bir alt yapıya sahip olduğunu göstermektedir.

Prososyal davranışlar konusundaki ilk değerlendirmeler, psikoloji alanında çalışan Mc Dougall (1908) tarafından yapılmıştır. Mc Dougall, prososyallığı “ebeveyn iç güdüsü ile gelişen şevkat duygusundan doğan davranışlar”, şeklinde tanımlamıştır (Penner ve Diğerleri, 2005). Bu açıklama ile insanların neden başkalarına yardım

ettikleri sorusunun psikolojik temelleri de açıklanmıştır. Mc Dougall'ın bu görüşü, daha sonra sosyal psikoloji alanında özgeci (alturizm) davranışlar şeklinde ifade edilmiştir. Buna göre son yıllarda yapılan çalışmalar, özgeci davranışlar ile prososyal davranışlar arasında güçlü bir ilişki olduğunu ortaya koymaktadır (Lay ve Hoppmann, 2015). Prososyal davranış genel olarak, başkalarının refahını kendi kişisel çıkarları için bilinçli bir kaygı olmaksızın destekleme ve yardımlaşma eylemi olduğundan, özgeci davranışlarda olduğu gibi başkasının iyiliği için kendi refahını feda etme isteği şeklinde gelişmektedir (Eisenberg, 1982: 4). Sennett (2012), özgeciliği, "karşılığında, verene hiçbir şey getirmeyen ve bireyin kendisini düşünmeden ortaya koyduğu hareket" şeklinde ifade etmiştir. Böylece özgeci davranışın, sıradan bir hediye verme eylemi ya da bağış yapma ve hayırseverlik ile karıştırılmaması gerektiği anlatılmaktadır. Bu davranış, örgütsel yaşamda, "patronları karşılığında herhangi bir övgü ve takdir sunmadığı zamanlarda da işini iyi yapmak için kendini adayın ya da diğer çalışanlara yardım edenler arasında görülmektedir" (Sennett, 2012: 96).

Prososyal örgütsel davranışın köklerinin bir kısmının neo klasik yönetim teorisine kadar gittiği söylenebilir. Hawthorne araştırmaları, on yıldan daha uzun süren deneyler ile bireylerin kendilerini grup üyesi olarak ifade edebildiklerini, tepkilerini bireysel çıkarları için değil grup üyesi olmasının bir sonucu olarak ortaya koyduklarını göstermiştir. Bu çalışmalar aynı zamanda, grup üyeleri arasındaki yardımlaşma ve dayanışmanın grup performansını ve verimliliğini nasıl etkilediğini de açıklamıştır. Böylece, üyelerin yardımlaşma davranışlarının, kişisel çıkarlardan çok, grup üyesi olmaları ile açıklanabileceği sonucuna ulaşılmıştır (Robbins ve Judge, 2013: 281). Yönetimde ve örgüt teorisinde neo klasik akımın öncülüğünü yapan literatür, bireyler arası olumlu sosyal ilişkilerin neden ve sonuçlarını ortaya koyması bakımından önemlidir.

Penner ve Diğerleri (2005), prososyal davranışları, "bir kimse ya da grup tarafından yerine getirilen ve diğer insanlara fayda sağlayan eylemler" şeklinde tanımlamışlardır (Penner ve Diğerleri, 2005: 366). Tanım, prososyal davranışların analizinde; felsefe, psikoloji, sosyoloji, sosyal psikoloji, örgütsel davranış ve yönetim psikolojisi gibi disiplinlerin hem farklı, hem de birbirini tamamlayan bakış açılarından yararlanmak gerektiğini göstermektedir (Bülbül, 2014: 47). Bu nedenle, sosyal ve duygusal bir varlık olarak bireyin davranışlarını anlamak, kendisi, diğerleri ve örgüt için olumlu davranışların sürekliliğini sağlamak, disiplinler arası araştırmaları gerektirmektedir. Bu

bakımdan, olumlu sosyal bir davranış olarak kabul edilen prososyal davranışı kavramak, birey, grup ve örgüt düzeyindeki analizlere olanak sağlayabilecek geniş bir bakış açısının geliştirilmesini zorunlu kılmaktadır.

Diğer taraftan, prososyal davranış, örgütsel vatandaşlık davranışında olduğu gibi, geleneksel performans ölçülerinin ve standartlarının dışına çıkan ekstra rol davranışları ile ilgilidir. Ekstra rol davranışı, uzun vadede, örgütsel başarıyı teşvik edebilecek koşulları yaratabilmektedir. Organ'ın (1988), Örgütsel vatandaşlık davranışının, doğrudan veya resmi olmayan bireysel davranışları temsil ettiğini öne sürmesi, ödül sistemleri bu davranışın daha etkin hale getirilebileceğini göstermektedir. Bu durum, örgütsel vatandaşlık davranışının esasını oluşturan ekstra rol davranışlarının, prososyal davranışların dar bir boyutu olarak ele alınabileceğini ortaya koymaktadır. (Akhigbe ve Diğerleri, 2014: 155).

Örgütlerde prososyal davranış, "çalışanlar tarafından sergilenen ve örgütteki diğer kişilere fayda sağlayan ve örgütsel etkililiğe katkıda bulunan, olumlu sosyal davranışlar" olarak ifade edilmiştir. Bu davranışlar, meslektaşların belirli görevleri yerine getirmelerine, başkalarıyla paylaşımlarına, gönüllü çalışmaya ve diğer çalışanlarla işbirliği yapmayı kapsamaktadır. Bu yönüyle ekstra rol davranışı gibi görülse de, doğrudan performans, ödül ya da ceza ile ilişkilendirilememesi (Oynishi, 2012: 97) prososyal davranışları, örgütsel davranış literatüründe daha genel bir boyuta taşımaktadır. Bu nedenle, ekstra rol davranışı ile bağlantılı olan örgütsel vatandaşlık davranışı ve prososyal davranışlar arasında güçlü bir bağ olsa da, prososyal davranışın, sınırlarının tam olarak çizilmemiş olması (Staw, 1984), kavramın örgütsel vatandaşlık davranışını da içine alan bir pozitif sosyal davranışlar ile ilgili genel bir çerçeve niteliğini taşıdığını göstermektedir.

Örgütlerde prososyal davranış, Brief ve Motowidlo (1986) tarafından "başkalarının refahı ve bütünlüğünü sağlamak ve sürdürmek için yürütülen olumlu sosyal eylemler" biçiminde tanımlanmıştır. Tanıma göre örgütlerde prososyal davranış, bir örgüt üyesi tarafından bir kişiye yönelik olabileceği gibi, bir grubun ya da örgütün sosyal refahını gerçekleştirmeyi hedefleyebilir (Brief ve Motowidlo, 1986: 711-712). Öte yandan, Staw (1984), örgütlerde prososyal davranışlara sınırlama koymanın doğru olmadığını belirtmiştir. Bu nedenle prososyal davranışlar, rol içi ve rol ötesi, fonksiyonel ya da fonksiyonel olmayan, grup halinde ya da bireysel gibi kategorize etmeden, diğerlerinin iyiliğini isteyerek bilinçli bir çaba ve fedakârlık gerektiren davranışlar şeklinde ele

alınabilir (Hazzi ve Maldaon, 2012: 107). Buna göre, prososyal davranışlar, bir meslektaşına yardım etme, bir olumsuzluğu açığa çıkarma ya da haber verme (whistleblowing) davranışında olduğu gibi, geniş bir alanda ortaya çıkabilecek eylemlerden oluşmaktadır (Bülbül, 2014: 47).

2. PROSOSYAL ÖRGÜTSEL DAVRANIŞLARIN ANALİZİ

Prososyal davranışları sınıflandırmak, çok fazla benimsenmemiş olsa da, bu eylemlerin farklı şekillerde ve boyutlarda, çeşitli eylemlerle ortaya çıkması, bir sınıflandırma yapılabileceğini göstermektedir.

Buna göre, prososyal davranışları öncelikle rol içi ve rol ötesi davranışlar şeklinde ikiye ayırmak mümkündür (Brief ve Mottowidlo, 1986: 712). Rol içi prososyal davranışlar bireyin görevi ile bağlantılı olup, yaptığı işin görev yapısına göre değişkenlik gösterebilir. Bu durumda, doğrudan ilişki içinde oldukları müşteriler, paydaşlar ve meslektaşlara yönelik, işteki performansı uzun vadede dolaylı bir şekilde etkileyebilecek, ancak işin performans etkileri yerine ahlaki ve toplumsal sonuçlarının ve bunlara ilişkin değerlerin önem kazandığı eylemlerdir. Bu doğrultuda, çalışanların meslektaşlarına yardım etmesi, kendi bilgi ve deneyimlerini karşılık gözetmeksizin, değerleri gereği çalışma arkadaşları ve astları ile paylaşması, rol içi prososyal davranışlar arasında yer almaktadır (Hazzi ve Maldaon, 2012: 109).

Öte yandan bireyin görevinin dışında olup, yine performanstan çok, etik değerler, gelenekler ve kişisel özellikler ile açıklanabilecek, bireyin görev ve sorumluluk alanına girmeyen konularda başkalarının iyiliği ve refahı için hareket etmesi, görev dışı ya da rol ötesi prososyal davranışlar biçiminde ifade edilebilir. Her iki durumda da birey; kişisel özelliklerinin, sosyal değerlerinin ve ahlaki varsayımlarının etkisi altındadır. Buna göre prososyal hareket tarzını benimseyen bireyler,

görevlerini, kuruluş içindeki varlık nedenlerini ve geleceğe ilişkin vizyonlarını tanımlarken, yalnızca görev ve performans odaklı değil, konuya aynı zamanda, ahlaki, felsefi ve toplumsal bir anlam yüklemektedirler. Söz gelişi, yeni teknoloji üretmek, görevin bir parçası olsa da, yeni teknolojilerin insan yaşamına katacağı değerler, yaşam kalitesi üzerindeki etkileri, prososyal davranış açısından daha önemlidir.

Penner ve Diğerleri (2005), prososyal davranış çok boyutlu analiz düzeylerine göre incelemiştir. Bu düzeyler; meso, mikro ve makro şeklinde adlandırılmıştır. Meso düzeydeki analiz; kişilerarası yardımlaşma ve işbirliği davranışını araştırmaktadır. Bu analiz, sosyal psikolojide, grupların oluşumu, grup içindeki bireylerarası ilişkiler ve işbirliği konularına ilişkin çerçeveden yararlanmaktadır. Bu düzey, grup düzeyinde analiz şeklinde de ifade edilebilir. Mikro düzey, insanların neden diğerlerine yardım ettiği sorusunu, bireysel ve davranışsal farklılıklarda aramaktadır. Buna göre, bireylerin yardım etme ya da etmeme şeklindeki farklı tercihlerini, kişilik, ön yetişim ve eğitim, sosyal çevre gibi bireysel farklılıklar ile birlikte açıklamaktadır. Makro düzeyde analiz; bireylerin prososyal davranışlarının örgütsel bağlamda ele alınmasını gerektirmektedir. Aynı örgütte çalışanlar arasında kolektif ve bireysel çıkarlar ile uyumlu işbirliği ve yardımlaşma davranışı, bireylerin örgütsel ve kurumsal bağları ile açıklanmaktadır. Makro düzeyde prososyal davranışın merkezinde, gönüllülük kavramı yer almaktadır. Gönüllülük, prososyal davranışa açıklık getiren geniş kapsamlı bir kavramdır. Hem yardım eden, hem de yardım alan açısından psikolojik bir yarar sağlayabilir. Örgüt içindeki karşılıklı bağımlılık, prososyal davranış teşvik eden bir örgüt iklimi, sosyal etkileşim, örgütün sosyal kimliği, makro düzeydeki örgütsel değişkenler arasında yer almaktadır (Penner vd., 2005: 375).

Tablo 1: Örgütlerde Prososyal Davranışın Analiz Düzeyleri

Analiz Düzeyi	Kapsam	Özellikler	Değişkenler
Mikro Prososyal Davranış	Birey	Prososyal davranış, bireysel farklılıklar ile açıklamaktadır.	Kişilik, Ön Yetişim, Eğitim, Sosyal Çevre
Meso Prososyal Davranış	Grup	Prososyal davranış grupların oluşumu gelişmeleri ve eyleme geçmelerinden oluşan adımlarla birlikte grup teorisinden yararlanarak açıklamaktadır.	Grupların Oluşumu, Grup Normları, Grup Performansı, Grup Dinamiği
Makro Prososyal Davranış	Örgüt	Örgütteki bireylerin, işbirliği ve yardımlaşma davranışlarını, örgüt iklimi, kültür, örgütsel iletişim, örgütsel bağlılık kavramlarına dayanarak açıklamaktadır.	Örgütlerde Sosyal Etkileşim, Örgütün Sosyal Kimliği, Örgütsel Bağlılık, Prososyal Motivasyon, Gönüllülük, Örgüt İklimi

Kaynak: Penner, L.A., Dovidio, J.F., Piliavin, J.A. & Schroeder, D.A. (2005). Prosocial behavior: Multilevel perspectives. Annual Review of Psychology, 56, 365-392'den yararlanılarak hazırlanmıştır.

Tablo 1’de her bir analiz düzeyi ile ilgili özelliklere yer verilmiştir. Bu çerçevede, prososyal davranışını tek bir analiz düzeyi alınarak anlamının zor olduğunu, bu nedenle tüm düzeylerin bakış açılarının bir araya getirilmesi gerektiğini göstermektedir.

Öte yandan, prososyal davranış, iki temel bileşenden oluşmaktadır. Bunlar prososyal motivasyon ve prososyal etkidir. Grant (2008), prososyal motivasyonu, “kişisel olarak kayba uğrayabileceği endişesine kapılmaksızın başkalarına fayda sağlamak için çaba gösterme arzusu” şeklinde tanımlamıştır (Grant, 2008: 23). Buna göre, bireyi başkalarına fayda sağlamaya yönlendiren en önemli itici güç, bireyin içsel motivasyonudur. Çünkü birey zorlayıcı bir etki altında kalmaksızın, içten gelen bir dürtü ile başkalarının iyiliği için hareket geçmektedir (Grant, 2007: 399).

Prososyal etki; “bir kimsenin çalışma yaşamı boyunca, diğerlerinin (paydaş, müşteri, iş arkadaşı) yaşamındaki pozitif bir fark oluşturma” deneyimini ifade etmektedir. Bu deneyim, prososyal motivasyondan farklı olarak, kişinin işteki çabalarının, bir başkası için yarattığı farkın ya da değer anlaşılmamasını sağlamaktadır. Sonuç olarak prososyal motivasyon başkalarına fayda sağlamak için teşvik edici bir güç olarak kabul edilirse, prososyal etki, başkalarına fayda sağlayan birinin, bu davranışların amacına ulaştığını ya da pozitif yönlü etkilerini fark ettiğini açıklamaktadır (Bolino, 2010). Prososyal motivasyon ve prososyal etki Hackman ve Oldman (1980), tarafından geliştirilen, iş karakteristikleri modeliyle ilişkilendirildiğinde; pozitif psikolojik koşullar yaratmanın, prososyal motivasyonu da artırabileceği söylenebilir (Svandava, 2015: 8-10). Sonuç olarak, prososyal davranışın gelişmesi ve başkaları için değer yaratabilecek faydalı sonuçlar üretebilmesi, rol içi ya da rol dışı, hangi konuda olursa olsun, olumlu iş koşullarının yarattığı pozitif psikolojinin etkisi ve içsel motivasyonun bir sonucu olarak gelişmektedir (Grant, 2007: 399; Lazauskaite vd., 2015).

Liderler ise, prososyal davranışların gelişimi için gerekli olan içsel motivasyonun sağlanmasında iş ortamının psikolojik koşullarını etkileyebilirler. Bu durumda hangi liderlik tarzı ve davranışının örgütlerde hem rol içi, hem de rol dışı prososyal davranışların gelişimi üzerinde etkili olduğunu araştırmak gerekmektedir. Bu çalışmada dönüştürücü liderlik tarzı ve prososyal davranışlar araştırılacaktır.

3. ÖRGÜTLERDE DÖNÜŞTÜRÜCÜ LİDERLİK VE PROSOSYAL ÖRGÜTSEL DAVRANIŞ

Liderler, üyesi oldukları kuruluşun diğer üyelerini etkileme ve onların davranışlarını olumlu yönde geliştirme potansiyeline sahiptirler. Liderlerin bu potansiyeli açığa çıkardıkları koşullar ve olumlu davranış geliştirmede izledikleri yaklaşımlar, liderlerin içinde buldukları örgüt içi örgüt dışı koşullara, çalışanların niteliklerine, örgütün ya da grubun amaç ve hedeflerine göre farklılık gösterebilir. Bu çalışmada, örgütsel koşullar ve çalışanlar ile ilgili değişkenlerden bağımsız olarak, dönüştürücü liderlerin örgütlerde prososyal davranışlar üzerindeki etkileri ele alınacaktır.

Liderlik ve prososyal davranış alanındaki araştırmaların genellikle, otantik liderlik ve liderliğin etik yönü ile bağlantısına dayandırıldığı gözlemlenmiştir. Bu alanda yapılan çalışmalar arasında Hannah, Avolio ve Walumbwa (2011), otantik liderlik ve prososyal davranışların ilişkilendirilmesinde, liderin etik değerlerinin prososyal davranışların gelişmesi üzerindeki aracı rolünü ortaya koyması bakımından önemlidir (Hannah, Avolio ve Walumbwa, 2011). Öte yandan Timothy Ewest (2015, 2017), liderlerin prososyal yönlerini kapsamlı bir biçimde inceleyerek, ekonomik, çevresel, küresel ve bölgesel birçok sorun ile karşı karşıya kalınan bir dünyada prososyal liderlere daha fazla ihtiyaç olduğunu belirtmiştir. Prososyal liderler diğerlerine göre dünyadaki problemlerin teşhisi ve çözümü için daha fazla sorumluluk almaya eğilimlidir. Ancak bu eğilim, birçok liderin ya da liderlik tarzının doğasında var olan bir davranış olarak kabul edilmektedir (Ewest, 2017: 3-4).

Dönüştürücü liderlik ve prososyal davranışlar arasındaki ilişki hakkında sınırlı sayıda da olsa önemli araştırmalar gerçekleştirildiği görülmektedir. Zhu ve Akhtar (2014) liderliğin izleyicilerin yardımlaşma davranışları üzerindeki etkilerini, hem davranışsal, hem de bilişsel temelli güven ilişkileri yönüyle ele almışlar ve dönüştürücü liderlik davranışının çalışanların prososyal motivasyon düzeylerini olumlu yönde etkilediğini belirtmişlerdir (Zhu ve Akhtar, 2014). Grant (2012), dönüştürücü liderliğin kolektif kimliği vurgulama yoluyla temel değerleri ve idealleri ilham verici davranışlarla birlikte harekete geçirdiği için prososyal davranışları teşvik ettiğini öne sürmüştür (Grant, 2012). Dönüştürücü liderler, örgütsel problemleri açığa çıkarma ve diğerlerinin iyiliği için iletişime geçmeyi (prosocial voice) kolaylaştırmaktadır (Van Dyne, vd., 2003; Hill, 2011; Zi ve Wu, 2015; Moeidh, Shah ve Malari, 2015). Böylece işyerindeki problemleri teşhis ve tedavi etmek için geliştirilen iyileştirme odaklı bu iletişim tarzıyla, yukarı yönlü bir proaktif iletişim biçimini daha

işlevsel ve yapıcı hale dönüştürmek olanaklı hale gelmektedir (Li ve Wu, 2015). Çünkü prososyal ses, örgütlerin fırsatlarını ve tehditlerini ortaya koymalarına olanak sağlarken, çalışanların görüş ve öneriler ile kendilerini daha fazla geliştirmelerini de teşvik etmektedir (Moeidh, Shah ve Malari, 2015).

Dönüştürücü liderlik hakkında en fazla akademik çalışma üretilen liderlik yaklaşımları arasında yer almaktadır. Buna karşılık hem ilgi çekici olması hem de, temel bileşenleri, izleyiciler ile ilişkileri ve performans üzerindeki etkileri bakımından daha çok izaha muhtaç bir liderlik tarzı olması, konuyla ilgili çok yönlü araştırma potansiyelinin hala varlığını koruduğunu göstermektedir. Bunun bir başka nedeni de, hızla değişen ve buna karşılık ekonomik, sosyal, politik ve çevresel sorunların giderek arttığı bir dünyada toplumların refahını ve örgütsel süreçlerin verimliliğini iyileştirebilecek dönüşümleri gerçekleştirme potansiyelini taşıyan liderlere ihtiyaç duyulmasıdır.

Dönüştürücü liderlik ve prososyal örgütsel davranış ilişkisini inceleyen çalışmaların sayıca azlığı ve öte yandan, araştırma bulgularının genellikle hizmet sektöründen elde edilmiş olması, konunun daha farklı iş grupları ve sektörler üzerinde araştırılmasını gerekli kılmıştır. Bu çalışmada dönüştürücü liderliğin bileşenlerinden oluşan boyutlar, rol içi ve rol dışı prososyal davranışlar ile ilişkilendirilerek, tesadüfî örnekleme yöntemiyle seçilen sanayi kuruluşlarından elde edilen veriler ile liderlerin prososyal örgütsel davranışı ne yönde ve hangi düzeyde etkileyebildikleri ortaya konulacaktır.

4. DÖNÜŞTÜRÜCÜ LİDERLİK BOYUTLARI VE PROSOSYAL DAVRANIŞLAR ARASINDAKİ İLİŞKİ

Dönüştürücü liderler, izleyicileri büyük ve önemli şeyleri başarması için harekete geçirmektedir. İlham verici motivasyon aracılığı ile çalışanlarını yenilikçi vizyonları için çaba göstermelerini sağlayan dönüştürücü liderler, zorlayıcı bir vizyonu dile getirmek, kolektif kimlikleri vurgulamak, güven ve iyimserlik ifade etmek ve temel değerleri ve idealleri referans alarak ilham verici davranışlarla teşvik etmektedirler (Grant, 2012: 458). Ayrıca, izleyicilerin ayrı ayrı endişelerini ve gelişim ihtiyaçlarını göz önünde bulundukları için onların mevcut problemlere farklı bir bakış ile yaklaşmalarını sağlayarak, kendileriyle ilgili farkındalıklarını geliştirme fırsatını sunmaktadırlar (Odumeru ve Ifeanyi, 2013: 356).

Dönüştürücü liderlik; idealleşmiş etki ya da karizma, ilham verici motivasyon, entelektüel teşvik ve bireyselleşmiş ilgi olmak üzere dört boyuttan oluşmaktadır (Bass, 1990: 22; Judge ve

Piccolo, 2004: 756; Bass ve Riggio, 2006). Çalışmada dönüştürücü liderliğin bu boyutlarının, izleyicilerin prososyal davranışları ile ilişkisi ve bu davranışların gelişimini ne yönde etkilediği ele alınacaktır.

4.1. İdeal Etki ve Prososyal Örgütsel Davranış

İdealleşmiş etki, yüksek standartlar ve yeni mücadele alanları için, güven, saygınlık ve değerlere bağlılık yoluyla izleyicileri harekete geçirmeyi sağlayan karizmatik bir güç olarak tanımlanabilir (Bass ve Riggio, 2006: 6). Böylece izleyiciler, lider tarafından belirlenen amaçlara ulaşmak isterler. Belki de bu fikirlerin başında gelen unsur, karizmatik veya dönüşümcü liderlerin kendileri ile özdeşleşmeyi kişisel olarak, fikirleri ve hedefleri ile ilham aldığıdır. Üstelik bu liderleri takip eden insanlar "gurur, sadakat, güven duygularını güçlendirmekte ve ortak bir amaç etrafında birleşmektedirler (Goethals, 2004: 97-111).

İdealleşmiş etki liderin karizması ile çalışanlar için bir rol modeli olabilme özelliği ile ilgilidir. Lider, insani, örgütsel, toplumsal ve çevresel değerlerini ve vizyonunu paylaşır ve değerlere dayalı vizyonun gerçekleşmesi sürecine nasıl katkı sağlayabilecekleri konusunda çalışanları bilinçlendirir (Graves ve Sarkis, 2011). Toplumsal ve insani değerlere bağlılık konusunda liderin inandırıcılığı, onun davranışsal bütünlüğü ya da tutarlılığı ile ilgilidir (Leroy, Palanski ve Simons, 2012: 255). Liderin söz ve eylemlerinin tutarlılığının izleyiciler tarafından fark edilmesi, liderin etkileyici, örnek bir kişiliğe sahip olduğunu göstermekle birlikte ve çalışanların ona duydukları güveni de artırabilir (Grant, 2012: 461). Böylece dönüştürücü lider, idealleşmiş etki yoluyla, çalışanlarının kişisel çıkar ve kaygılardan uzak biçimde diğerlerinin refahı ve iyiliği için çaba göstermeyi, ahlaki sorumluluğun bir parçası şeklinde içselleştirmelerini sağlayabilir.

4.2. İlham Verici Motivasyon ve Prososyal Örgütsel Davranış

Kendisini üstün toplumsal bir dava için feda etmeye hazır olan (self sacrificial leadership) liderlerin, bir rol modeli olarak, çalışanları olumlu sosyal davranış geliştirmeleri için motive ettiğine dair önemli kanıtlar vardır (Cremer ve Diğerleri, 2009: 888). Burada kendini feda etme ya da üstün bir dava için adama, özgeci bir davranış biçimidir ve liderliğin doğasında var olan bir özellik olarak kabul edilebilir. Dönüştürücü liderlerin bu özelliğe hangi derecede sahip oldukları konusu, başka bir araştırmanın problemini oluşturabilir. Ancak, yukarıda dönüştürücü liderlere atfedilen özellikler ve bu alandaki araştırma bulguları, bu tarz liderliğin kendisini bir toplumun, kurumun ya da insanların refahı için zorlayıcı ve üstün bir

vizyona adamaya eğilimli olduğu varsayımını güçlendirmektedir (Bass ve Riggio, 2006: 89).

Dönüştürücü liderlerin insanlar ve toplum için yararlı işler yapma ya da bir sorunu teşhis ederek çözüm üretme konusundaki çabaları, onların ilham kaynağı haline gelen içsel motivasyonları ile açıklanabilir. Bu, özgeci motivasyon şekli, liderin motivasyonunun izleyiciler açısından da ilham kaynağı haline geldiğini göstermektedir. Bir başka deyişle, lider, başkaları için iyi ve doğru olan davranışlara, kişiliği, ön yetişi ve değerlerinin bir parçası olarak içsel bir motivasyon duygusu ile yöneldiğinde, bu durum izleyicileri de harekete geçirebilir. (Li ve Wu, 2015: 118). Böylece, lider yardımlaşma ve olumlu sosyal davranışların, sürdürülebilir bir çalışma yaşamı ve sağlıklı bir iş ortamı için kaçınılmaz olduğu konusunda çalışanlar için önemli bir ilham kaynağı olarak görülmektedir.

4.3. Entelektüel Teşvik ve Prososyal Örgütsel Davranış

Entelektüel teşvik, dönüştürücü liderin duruşunu ve felsefesini anlamak bakımından önem taşır. Dönüştürücü liderler, entelektüel teşvik boyutu ile çalışanlarının, mevcut örgütsel sınırları ve kuralları nasıl aşabileceklerini, başkalarının ve toplumun iyiliği için farklı olarak nelerin yapılabileceği konusunda yenilik üretmelerini ve kendi kendilerine öncülük yapmaları için zihinsel süreçlerini azami ölçüde harekete geçirmelerini teşvik etmektedirler (Bass ve Riggio, 2006: 135-140). Bass (1990), dönüştürücü liderlerin, izleyicilerin düşünsel yetkinliklerini güçlendirdiğini, bu nedenle entelektüel becerilerini açığa çıkarma ve geliştirme konusunda önemli bir katkı sağladığını belirtmiştir. Çünkü, mevcut sorunlara yaklaşım ve çözüm üretme konusunda yeni düşünme biçimleri ve yeni yöntemleri keşfederek deneme konusunda cesaretleri artmaktadır (Bass, 1990). Entelektüel teşvik, yukarı yönlü daha fazla bilgi akışı, daha fazla düşünce ve öneri ve daha fazla yenilik ile sonuçlandığında, mevcut alışkanlık, kural ve sistemin değişimi için daha kararlı, bilinçli ve cesur bir hareketin temelleri de atılmış olacaktır. Böylece entelektüel teşvik, insanı ve insana özgü değerleri merkeze koyarak, gerektiğinde her türlü kural ve yapıyı köklü biçimde değiştirebilecek zihinsel bir devrimin de itici gücü haline gelmektedir.

Bu durum toplumun ve insanların iyiliği için gerektiğinde kurallardan ve bu kurallara dayalı yapıdan vazgeçme eylemi olarak kabul edilirse, prososyal kural bozma hareketi (prosocial rule breaking) biçiminde ifade edilebilir. Bunun için farklı düşünce ve önerilerin gelişimini tetikleyebilecek ve çalışanları entelektüel açıdan

teşvik edebilecek liderler önemli hale gelmektedir (Youli, Xixi, ve Xi, 2014: 128).

4.4. Bireyselleşmiş ilgi ve Prososyal Örgütsel Davranış

Dönüştürücü liderler, toplumsal değer yaratma ve başkaları için düşünme ve yenilik yapma kapasitesini geliştirmek ve böylece başkaları için fayda sağlayabilecek projeleri üretebilmeleri için her bir izleyiciye ayrı ayrı yoğunlaşmaktadır (Bass ve Riggio, 2006: 127). Çünkü olumlu davranış geliştirme ve prososyal davranış geliştirme konusunda her bir çalışan diğerinden farklı kişisel ve örgütsel yetenek ve deneyimlere sahiptir. Öncelikle geçmiş deneyimler, kişilik özellikleri ve çalışanların ait oldukları toplumsal çevre ile birlikte kültürel etkiler, prososyal davranış konusunda farklı tutum ve hareketlere neden olabilir. Öte yandan, izleyiciler grup olarak belirli bir sosyal hedef ve davranışa odaklansalar da, her birey, kendi kişisel sınırları içinde tanınmayı ve anlaşılmayı isteyebilir. Bu nedenle çalışanlarda prososyal davranışların gelişimi, her çalışanın potansiyeli, beklentileri, geçmiş deneyimleri, yetenekleri ve kişisel özellikleri dikkate alınarak sağlanabilir. Böylece çalışanlar, birey olarak örgüt için ne kadar değerli olduklarını fark ettiklerinde prososyal davranışlara yönelme konusunda daha istekli olabilirler.

Bireyselleşmiş ilginin temelinde yer alan en önemli faktörlerden biri de, psikolojik güvencedir. Psikolojik güvence çalışanın bulunduğu kurum tarafından duygusal, zihinsel ve sosyal açıdan hiçbir zarar görmeyeceği ve onurlu bir çalışma yaşamının en önemli hak olduğuna inanması anlamını taşımaktadır (Hill, 2011: 56). Böyle bir psikolojik güvence, çalışanların, lidere ve kuruma duyduğu güveni artıracığından, başkalarının yararına çalışma ve harekete geçme isteğini daha da güçlendirebilir.

Dönüştürücü liderliğin bileşenlerini oluşturan ve yukarıda prososyal örgütsel davranışla ilişkilendirilerek açıklanan bu boyutların örgütlerde prososyal davranış üzerindeki etkilerini araştırmak için, dönüştürücü liderliğin boyutlarının esas alınarak oluşturulan ölçek ve rol içi ve rol dışı davranış eğilimlerini ortaya koyan prososyal davranış ölçeğinden yararlanılacaktır.

Dönüştürücü liderliğin bileşenleri tek tek analiz edilerek, prososyal örgütsel davranış ile bağlantısı kurulduğunda, dönüştürücü liderlik davranışı ve prososyal örgütsel davranış arasında bir ilişki olduğu varsayılmaktadır. Öte yandan, bu ilişkinin dönüştürücü liderliğin prososyal örgütsel davranışı etkilediği şeklinde bir sonuca ulaşmak mümkündür. Konu ile ilgili hipotezler aşağıdaki bölümde test edilecektir.

5. ÖRGÜTLERDE DÖNÜŞTÜRÜCÜ LİDERLİK VE PROSOSYAL ÖRGÜTSEL DAVRANIŞ ARASINDAKİ İLİŞKİNİN ARAŞTIRILMASI

5.1. Araştırmanın Amacı, Hipotezleri ve Yöntemi

Bu çalışmanın amacı; dönüştürücü liderlik tarzıyla, çalışanların prososyal örgütsel davranışları arasındaki ilişkiyi ortaya koymaktır. Bu çerçevede dönüşümcü liderlik alt boyutları olan; ideal etkileme, ilham verici motivasyon, bireysel düzeyde ilgi ve entellektüel teşvik boyutları, prososyal örgütsel davranışlarla ilişkilendirilmiştir. Buna göre araştırma içerisinde bulunun hipotezlere temel oluşturan sorular aşağıdaki gibidir:

• Dönüştürücü liderlik davranışının, prososyal örgütsel davranış üzerinde etkisi var mıdır?

• Dönüştürücü liderlik düzeyi ile prososyal örgütsel davranış arasında nasıl bir ilişki vardır?

• Dönüştürücü liderliğin prososyal davranışlar üzerindeki etkisi, dönüştürücü liderliğin alt boyutlarına göre fark değişmekte midir?

Yukarıda belirlenen amaçlar ve araştırma problemleri doğrultusunda aşağıdaki hipotezler test edilecektir.

• H1: Dönüştürücü liderlik davranışının, çalışanların prososyal örgütsel davranışları ile anlamlı bir ilişkisi vardır.

• H2: Dönüştürücü liderlikte ideal etkinin, prososyal örgütsel davranış üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

• H3: Dönüştürücü liderliğin ilham verici motivasyon boyutunun, prososyal örgütsel davranış üzerinde anlamlı etkisi vardır.

• H4: Dönüştürücü liderliğin entelektüel teşvik boyutunun prososyal örgütsel davranış üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

• H5: Dönüştürücü liderliğin bireysel düzeyde ilgi boyutunun prososyal örgütsel davranış üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

Çalışanların yöneticilerin dönüştürücü liderlik davranışı konusundaki algılarını ortaya koymak amacıyla, Avolio, Bass ve Jung, (1999) tarafından geliştirilen "Çok Faktörlü Liderlik Anketi" (Multifactor Leadership Questionnaire) ölçeğinden yararlanılmıştır (Bass ve Avolio, 2005). Çok faktörlü liderlik ölçeği; dönüştürücü, etkileşimci ve serbestlik tanıyan üç liderlik tarzına yönelik eğilimleri belirlemede yaygın olarak kullanılmaktadır (Hartog ve Diğerleri, 1997). Araştırmada, yöneticilerin dönüştürücü liderlik eğilimlerini belirlemek için ölçeğin, dönüştürücü liderlik ile ilgili boyutlarından yararlanılmıştır.

Ölçek 5'li Likert Modelinden yararlanılarak, 1'den 5'e kadar en olumsuz ve en olumlu tercihleri yapmak için yapılandırılmıştır.

Araştırmanın bağımlı değişkeni olan prososyal örgütsel davranış eğilimini belirlemek için, Ackfeldt ve Wong (2006)'un çalışmalarında yer verdikleri prososyal hizmet davranışları ölçeğinin rol içi ve rol dışı hizmet davranışları boyutlarından yararlanılmıştır. (Ackfeld ve Wong, 2006: 743-744). İmalat sanayide çalışan işgücünün koşulları göz önünde bulundurularak yapılandırılmış prososyal örgütsel davranış ölçeği, 20 sorudan oluşmaktadır. Ölçek en olumsuzdan en olumluya doğru (kesinlikle katılmıyorum/kesinlikle katılıyorum) şeklinde 1'den 5'e kadar derecelendirilmiştir. Ölçeğin uygulanabilirliğini ortaya koymak için araştırma öncesi bir pilot çalışma gerçekleştirilmiştir. Araştırma için veri toplamak amacı ile kullanılan araçların güvenilirliğine ilişkin kulları Cronbach' Alpha değeri, liderlik ölçeği için: 0,927 prososyal örgütsel davranış ölçeği için: 0,871 olarak hesaplanmıştır.

Tablo 2: Ölçeklere İlişkin Faktör Analizi

KMO ve Bartlett Testi		
KMO Örneklem Ölçüm Değer Yeterliliği: Dönüştürücü Liderlik		0,846
Bartlett Küresellik Testi	Ki-Kare	380,232
	Serbestlik Derecesi	66
	Anlamlılık	,000
KMO Örneklem Ölçüm Değer Yeterliliği: Prososyal Davranış		0,580
Bartlett Küresellik Testi	Ki-Kare	582,249
	Serbestlik Derecesi	190
	Anlamlılık	,000

Dönüştürücü liderlik ve prososyal davranış ölçeğinin faktör yüklerini hesaplamak için uygulanan analiz sonuçları Tablo 2'de görülmektedir. Dönüştürücü liderlik ile ilgili faktör analizi sonuçlarının KMO değeri; 0,846 olarak hesaplanmıştır. Öte yandan Bartlett'test of Sphericity 380,232; $p < 000$ olması, araştırma bulgularından anlamlı sonuçlar elde edilebileceğini ifade etmektedir (Altunışık ve diğerleri, 2005) Tabloda, prososyal davranış ölçeğine ilişkin KMO değeri 0,580 olarak hesaplanmıştır. Bu durum örneklem büyüklüğünün yeterli olduğunu göstermektedir (Kalaycı, 2005: 322). Ölçeklerin faktör değerleri ve varyans açıklama yüzdeleri aşağıdaki tablolarda verilmiştir.

Tablo 3: Liderlik Ölçeğine İlişkin Faktör Öz değerleri ve Varyans Açıklama Yüzdeleri

Bileşenler	Başlangıç Özdeğerleri			Kare Yüklemelerin Ekstrasyon Toplamları		
	Toplam	Varyans %	Kümülatif %	Toplam	Varyans %	Kümülatif %
1	7,243	60,358	60,358	7,243	60,358	60,358
2	1,268	10,563	70,92	1,268	10,563	70,92
3	0,864	7,203	78,123	0,864	7,203	78,123
4	0,713	5,942	84,065	0,713	5,942	84,065
5	0,532	4,429	88,494			
6	0,388	3,236	91,73			
7	0,293	2,44	94,17			
8	0,255	2,125	96,295			
9	0,2	1,67	97,965			
10	0,124	1,037	99,002			
11	0,074	0,619	99,621			
12	0,046	0,379	100			

Tabloya göre liderlik ölçeğindeki 4 faktör, toplam varyansın %84,065'ini açıklamaktadır. Birinci faktör toplam varyansın %60,358'ini, ikinci faktör

toplam varyansın %10,563'ünü, üçüncü faktör toplam varyansın %7,203'ünü ve dördüncü faktör toplam varyansın %5,942'sini açıklamaktadır.

Tablo 4: Liderlik Ölçeğine İlişkin Geçerlilik Test Sonuçları

İFADELER	Bileşen			
	1	2	3	4
Liderimiz, onun yanında olmamız için bizi güdüler.	0,136			
Liderime olan inancım tamdır.	0,520			
Liderimle birlikte çalıştığım için gurur duyarım.	0,386			
Liderimiz ne yapıldığını ve ne yapılması gerektiğini birkaç basit kelime ile açıklar.			0,215	
Liderimiz gelecekte nelerin başarılacağına ilişkin vizyonunu paylaşır.			0,722	
Liderimiz işimizdeki anlamı keşfetmemiz konusunda bize destek olur.			0,381	
Liderimiz eski problemler hakkında yeni şekillerde düşünmemiz için bize olanak sağlar.				0,160
Liderimiz kafa karıştırıcı konulara yeni bakış açısıyla bakmamızı sağlar.				0,380
Liderimiz daha önceden hiç sorgulamadığımız fikirler hakkında düşünmemizi sağlar.				0,334
Liderimiz kendimizi geliştirmemiz için bize yardım eder.		0,596		
Liderimiz yaptıklarımız hakkında ne düşündüğünü bilmemize izin verir.		0,431		

Tablodan görüldüğü gibi araştırma modelini oluşturan dört kavram/faktör (construct) kendi içlerinde 0,136 ile 0,722'lik faktör yüklerine sahip oldukları için en iyi sonucu vermişlerdir.

Tablo 5: Prososyal Davranış Ölçeğine İlişkin Faktör Öz Değerleri ve Varyans Açıklama Yüzdeleri

Bileşen	Başlangıç Özdeğerleri			Kare Yüklemelerin Ekstrasyon Toplamları		
	Toplam	Varyans %	Kümülatif %	Toplam	Varyans %	Kümülatif %
1	7,579	37,895	37,895	7,579	37,895	37,895
2	2,543	12,713	50,608	2,543	12,713	50,608
3	1,613	8,067	58,675			
4	1,482	7,408	66,083			
5	1,415	7,073	73,156			
6	1,111	5,555	78,711			
7	,857	4,285	82,996			
8	,701	3,503	86,500			
9	,626	3,128	89,628			
10	,561	2,803	92,431			
11	,367	1,836	94,267			
12	,300	1,502	95,769			
13	,208	1,038	96,807			
14	,185	,927	97,734			
15	,169	,843	98,577			
16	,093	,465	99,042			
17	,081	,405	99,447			
18	,059	,294	99,741			
19	,037	,183	99,924			
20	,015	,076	100,000			

Prososyal davranış gelişimi ölçeğinin 20 maddeden oluşmaktadır. Tablo 5'e göre 2 faktör, toplam varyansın %50,608'ini açıklamaktadır.

Birinci faktör toplam varyansın %37,895'ini, ikinci faktör toplam varyansın %12,713'ünü açıklamaktadır.

Tablo 6: Prososyal Davranış Ölçeğine İlişkin Geçerlilik Test Sonuçları

İFADELER	Bileşen	
	1	2
Yöneticilerimin benden bekledikleri görev ve sorumluluklarımın üzerinde yoğun çaba göstererek çalışıyorum.		0,669
Üretim için sadece yöneticimin benden istediği görevleri yerine getiriyorum.		0,692
Çalışırken belirlenmiş olan iş standartlarına göre davranıyorum.		0,796
İşim için, sadece görev tanımım kapsamındaki sorumluluklarımı yerine getiriyorum.		0,826
Amacı doğrultusunda, benden beklenenleri yerine getirmenin yeterli olduğunu düşünüyorum.		0,521
Görev ve sorumluluklarımın gerektirdiği kadar işimle ilgilenmeyi tercih ederim.		0,659
İş konusunda bende beklenen üretim standartlarının neler olduğunu ayrıntılı bir şekilde biliyorum.		0,460
Görev tanımım kapsamına girmeyen konularda bile kurumuma seve seve yardımcı oluyorum.	0,579	
Görevimi yerine getirirken, çoğunlukla yapılması gerekenden daha fazlasını yapıyorum.	0,383	
Kurumun yararı için, seve seve fazladan çaba harcıyorum.	0,694	
Kurumum için elimden gelenin fazlasını yapmaktan hoşlanıyorum	0,582	
Görev kapsamım dışındaki konularda mesai arkadaşlarıma yardımcı olmaya gerek duymuyorum	0,158	
İş esnasında görevim kapsamında olmayan işleri çok nadir yaparım.	0,449	
İş yükü ağır olan çalışma arkadaşlarıma benden beklenmese bile yardım ederim.	0,687	
İş yerimde çalışma arkadaşlarıma her zaman yardımcı olmaya hazırım.	0,667	
Benden istenmese bile, aramıza yeni katılan personele kuruma uyum sağlamasına yardımcı olurum.	0,736	
Çalışma arkadaşlarıma yardım etmek için seve seve zaman harcarım.	0,706	
İşle ilgili problem yaşayan çalışma arkadaşlarıma yardım etmekten zevk duyarım.	0,715	
Çalışma arkadaşlarımı etkileyebilecek bir davranışta bulunmadan önce, onlarla konuşurum.	0,826	
Sahip olduğum bilgi ve deneyimlerimi çalışma arkadaşlarımla paylaşıyorum.	0,828	

Tablo 6 incelendiğinde görüleceği üzere, üç faktörlü çözüm en iyi sonucu vermiştir. Anketi ve araştırma modelini oluşturan iki kavram/faktör (construct) kendi içlerinde 0,158 ile 0,828'lik faktör yüklerine sahiptirler.

Tablo 7'de, örneklem grubunun büyüklüğü 50'den fazla olduğundan Kolmogorov-Smirnov verileri incelenmiştir. Kolmogorov-Smirnov'a göre verilerin normal dağılımdan geldiği ($p>0,05$, $p=0,072$, $p=0,070$) tespit edilmiştir. Bu değerler,

dağılımın normal olduğunu ve parametrik analizlerin yapılabileceğini göstermektedir (Gürüş ve Astar, 2014: 185).

Tablo 7: Normallik Testleri

	Kolmogorov-Smirnov		
	İstatistik	Sd	Anlamlılık
Prososyal Davranış	,127	210	0,072
Dönüştürücü Liderlik	,059	210	0,070

Araştırmanın ana kütlesini İç Ege ve Marmara bölgesindeki çimento ve mermer imalat işletmeleri oluşturmaktadır. Bu tür işletmelerin bulunduğu sektör, tehlikeli iş kolu olarak tanımlanmaktadır (İş Sağlığı ve İş Güvenliğine İlişkin Tehlike Sınıfları Tebliği, 15/8/2009 tarihli ve 27320 Sayılı Resmî Gazete). Bu iş kolundan işletme seçilmesinin nedeni, prososyal örgütsel davranış ve dönüştürücü liderlik ilişkisini, imalat sanayi ve özellikle tehlikeli iş kolundaki koşullar ile ortaya koyabilmektir. Öte yandan, seçilen bölgedeki işletmelerin, gerek yıllık bakımlarını ve gerekse araştırmaya olumsuz yaklaşımları nedeniyle örneklemin oluşturulmasında bazı kısıtlayıcı sorunlar ile karşılaşmıştır. Bu nedenle araştırma örneklemini seçilen bölgede araştırmaya olumlu yaklaşan 4 mermer ve 2 çimento imalat işletmesi ile sınırlandırılmıştır. Çimento işletmelerinde 250, mermer işletmelerinde 155 çalışan olmak üzere toplam 405 mavi yakalı iş gücü çalışmaktadır. Çimento işletmesinde vardiya sistemi nedeniyle 100 çalışan ankete katılabilemiştir. Bu anketlerden 20'si geçersiz olup 80 anket araştırmaya dâhil edilmiştir. Mermer işletmelerin çalışan 155 kişiye uygulanan anketlerin 155'i geri dönmüştür. Bu anketler arasında 25 anket geçersiz olduğu için 130 anket değerlendirmeye alınmıştır. Böylece her iki gruptan 210 çalışandan anket yoluyla elde edilen veriler araştırmanın örneklemini oluşturmuştur. Elde edilen veriler, SPSS 21 İstatistiksel Paket Program ile değerlendirilerek, regresyon ve korelasyon ve faktör analizleri uygulanmıştır.

5.2. Araştırmanın Bulgularının Analizi ve Değerlendirilmesi

Tablo 3'te, araştırmaya katılanların %61,9, mermer ve %38,1 çimento çalışanları olduğu görülmektedir. Çalışanların %19,5'i kadın, %80,5'inin erkek olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca çalışanların önemli bir çoğunluğun lise, ortaokul ve ilkököl mezunu olduğu görülmektedir.

Tablo 8: Araştırmaya Katılanların Demografik Özellikleri ve Yüzde Dağılımları

Cinsiyet	Sayı	Yüzde(%)
Kadın	41	19,5
Erkek	169	80,5
Toplam	210	100,0
Yaş	Sayı	Yüzde(%)
18-25	53	25,2
26-34	93	44,3
35-44	24	11,4
45-54	40	19,0
Toplam	210	100,0
Kıdem Süresi	Sayı	Yüzde(%)
0-5 yıl	108	51,4
5-10 yıl	54	25,7
10 yıl ve üstü	48	22,9
Toplam	210	100,0
Yerleşim Yeri	Sayı	Yüzde(%)
Köy	72	34,3
Belde	22	10,5
İlçe	53	25,2
Şehir	48	22,9
Büyükşehir	15	7,1
Toplam	210	100,0
Eğitim Durumu	Sayı	Yüzde(%)
İlkokul	38	18,1
Ortaokul	56	26,7
Lise	104	49,5
Lisans	12	5,7
Toplam	210	100,0
Aylık Gelir	Sayı	Yüzde(%)
1000-1500 TL	46	21,9
1500-2000 TL	125	59,5
2001 TL ve üzeri	39	18,6
Toplam	210	100,0
Çalışılan Sektör	Sayı	Yüzde(%)
Mermer	130	61,9
Çimento	80	38,1
Toplam	210	100,0

Prososyal davranışın mermer ve çimento sektörlerine göre bir değişim gösterip göstermediğini belirlemek için yapılan t-testi sonucunda çimento ve mermer işletmeleri arasında anlamlı bir fark bulunmadığı ortaya çıkmıştır. Öte yandan, yaş, eğitim, cinsiyet, kıdem ve gelir gibi demografik özellikler ile çalışanların prososyal örgütsel davranış düzeyleri arasındaki ilişkinin belirlenmesine yönelik Anova testi bulguları, gelir durumu dışında anlamlı bir ilişki olmadığını göstermiştir.

Tablo 9: Dönüştürücü Liderlik Algılarının Sektörlere Göre Değişimini Gösteren Bağımsız Örneklem T-testi Sonuçları

Dönüştürücü Liderlik	Sektör	n	\bar{X}	Ss	T	P
İdeal Etkilenme	Mermer	130	3,66	1,15	3,393	0,001*
	Çimento	80	3,13	1,01		
Bireysel Düzeyde İlgi	Mermer	130	3,40	1,19	3,211	0,002*
	Çimento	80	2,97	0,73		
İlham Verici Motivasyon	Mermer	130	3,59	1,22	3,363	0,000*
	Çimento	80	3,06	0,87		
Entelektüel Teşvik	Mermer	130	3,90	1,20	-0,311	0,756
	Çimento	80	3,95	0,76		
Dönüştürücü Liderlik	Mermer	130	3,55	1,13	3,642	0,000*
	Çimento	80	3,06	0,80		

Öte yandan, yapılan t-testi bulguları dönüştürücü liderlik algısının mermer sektöründe, çimento sektörüne göre daha güçlü olduğunu ortaya koymuştur. Bu sonuçlar, çimento işletmelerinin nispeten daha büyük ölçekli ve profesyonel yöneticilere yer verme düzeylerinin daha yüksek, ayrıca iş yaşamını düzenleyici kural, politika ve

sistemlerin daha belirgin olması ile açıklanabilir. Bunun yanı sıra, yapılan t-testi bulguları, çalışanlara ait demografik değişkenler ve dönüştürücü liderlik algıları arasında anlamlı bir ilişki olmadığını göstermektedir.

Tablo 10: Katılımcıların Prososyal Davranışların Gelire Göre Farklılaşmasını Gösteren Ait Bağımsız Örneklem Anova Testi Sonuçları

Prososyal Davranış	Gelir Durumu	n	\bar{X}	Ss	F	P	Fark
Prososyal Davranış	1000-1500 TL ⁽¹⁾	46	4,14	1,03	5,331	0,006*	(1-2)
	1501-2000 TL ⁽²⁾	125	3,65	0,92			
	2001 TL ve üzeri ⁽³⁾	39	3,89	0,56			

118

Tablo 10'da görüldüğü gibi, gelir durumuna göre, gruplar arasındaki fark, istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur ($F=5,331, p<0,05$). Rol dışı prososyal algılarına ilişkin varyansların homojenlik testi sonucunda varyanslar homojen bulunmadığından ($p<0,05, p=0,037$) farklılaşmanın kaynağının belirlenmesi amacıyla post hoc testlerinden Tamhane's T2 testi kullanılmıştır. Tamhane's T2 testi sonucunda gelir durumu 1000-1500 TL ($\bar{X} = 4,14$) olanların prososyal davranış gelişimi algıları, gelir durumu 1501-2001 TL ($\bar{X} = 3,65$) olanlara göre daha yüksek çıkmıştır.

5.2.1. Dönüştürücü Liderlik Tarzı ve Prososyal Örgütsel Davranış Arasındaki İlişkinin Analizine Yönelik Bulgular

Tablo 11, dönüşümcü liderlik ve prososyal örgütsel davranış arasındaki ilişkiyi göstermektedir. Tablodaki korelasyon ($p<0,05$), ($0,60<r<0,80$), ($r=0,748$) değerleri, çalışanların dönüştürücü liderlik algıları ile prososyal örgütsel davranış eğilimleri arasında pozitif yönlü, güçlü bir ilişki olduğunu göstermektedir. Buna göre çalışanların, yöneticilerin dönüştürücü lider özelliklerini taşıdıkları hakkındaki algıları güçlendikçe, prososyal eğilimlerinin de arttığı söylenebilir.

Tablo 11: Dönüştürücü Liderlik ve Prososyal Davranış İlişkisinin Analizi ile İlgili Bulgular

Korelasyon		Liderlik	Prososyal Davranış
Dönüştürücü Liderlik	R	1	0,748
	P		0,000*
Prososyal Davranış	R	0,748	1
	P	0,000*	

Dönüştürücü liderlik ve prososyal örgütsel davranış arasındaki ilişkinin araştırılmasında, bu ilişkiyi liderlik alt boyutları ve prososyal davranış açısından ele alan Tablo 12'de korelasyon bulguları görülmektedir. Bu bulgular, H1 hipotezini desteklemektedir.

Tablo 12: Dönüştürücü Liderlik Alt Boyutları ile Prososyal Davranış İlişkinin Bulguları

Korelasyon		Prososyal Davranış	İdeal Etkileme	İlhan Verici Motivasyon	Bireysel Düzeyde İlgî	Entelektüel Teşvik
Prososyal Davranış	R	1	,699	,705	,722	,900
	P		0,000	0,000	0,000	0,000
İdeal Etkileme	R	,699	1	,870	,788	,616
	P	0,000		0,000	0,000	0,000
İlhan Verici Motivasyon	R	,705	,870	1	,825	,629
	P	0,000	0,000		0,000	0,000
Bireysel Düzeyde İlgî	R	,722	,788	,825	1	,657
	P	0,000	0,000	0,000		0,000
Entelektüel Teşvik	R	,900	,616	,629	,657	1
	P	0,000	0,000	0,000	0,000	

Tablo 12’de verilen istatistiksel bulgular, dönüştürücü liderlik boyutları ile prososyal davranış ilişkisinin anlamlı olduğunu göstermektedir. Bulgular, liderlik boyutları bakımından aşağıda değerlendirilmiştir.

İdeal etkileme ile prososyal davranış: Korelasyon değeri; ($p<0,05$), ($0,60<r<0,80$), ($r=0,699$) şeklinde hesaplanmıştır. Bu sonuç, dönüştürücü liderlerin karizması ile çalışanların prososyal davranışları arasında güçlü bir ilişki olduğunu göstermektedir.

İlham verici motivasyon ve prososyal davranış: Korelasyon değerinin ($p<0,05$), ($0,60<r<0,80$), ($r=0,705$) olarak hesaplanması, dönüştürücü liderlerin ilham verici motivasyon boyutu ile çalışanların prososyal davranışları arasında pozitif yönlü güçlü bir ilişki olduğunu ortaya koymaktadır.

Entelektüel teşvik ve prososyal davranış: Çalışanların entelektüel becerilerini ve yaratıcılıklarını harekete geçirici bir güç olarak betimlenen bu liderlik boyutu ile prososyal davranış arasındaki ilişkinin belirlenmesi için elde edilen korelasyon değerlerinin ($p<0,05$), ($0,80<r<1,00$), ($r=0,900$) hesaplanması, iki değişken arasında pozitif yönlü anlamlı bir ilişkinin varlığını göstermektedir.

Bireysel düzeyde ilgi ve prososyal davranış: bireyselleşmiş ilgi ve prososyal örgütsel davranış arasındaki ilişkiyi gösteren korelasyon değeri ($p<0,05$), ($0,60<r<0,80$), ($r=0,722$) şeklinde elde edilmesi, iki değişken arasında pozitif yönlü anlamlı bir ilişki olduğunu açıklamaktadır.

Bu bulgular, dönüştürücü liderlik tarzı ve boyutları ile prososyal örgütsel davranış arasında güçlü ve anlamlı bir pozitif ilişki olduğunu göstermektedir. Öte yandan, dönüştürücü liderlik davranışı ile prososyal örgütsel davranış ilişkisini neden ve sonuçları ile açıklamak ve dönüştürücü liderlerin prososyal örgütsel davranış geliştirmedeki rolünü belirlemek için regresyon analizi uygulanmıştır.

5.2.2. Dönüştürücü Liderliğin Prososyal Davranış Üzerindeki Etkileri

Dönüştürücü liderlik tarzının prososyal örgütsel davranış üzerinde nasıl ve ne yönde etkileri olduğunu ortaya koymak için değişkenler arasındaki ilişkiyi ele alan korelasyon analizlerine ek olarak, liderlik tarzının prososyal örgütsel davranış gelişimi üzerindeki etkilerinin açıklayan regresyon analizi bulguları aşağıda yer almaktadır. Tablo 13-14 dönüştürücü liderlik tarzının prososyal örgütsel davranış üzerindeki etkilerini göstermektedir. Tablolardaki bulgular, H2, H3, H4 ve H5 hipotezlerini test etmektedir.

Tablo 13: Dönüştürücü Liderliğin Prososyal Davranışlar Üzerindeki Etkisini Gösteren Regresyon Analizi Bulguları

Prososyal Davranışlar	R ²	Düzeltilmiş R ²	F	Anlamlılık F	Sabit Katsayı	Beta	t değeri	P değeri
Dönüştürücü Liderlik	0,559	0,557	263,442	0,000*	1,604	0,653	16,231	0,000*
Bağımsız Değişken: Dönüştürücü Liderlik Bağımlı Değişken: Prososyal Davranış								

Regresyon analizi için prososyal örgütsel davranış ile dönüştürücü liderlik arasında ilişki incelenmiş ve bu iki değişken arasındaki ilişkinin doğrusal olduğu tespit edilmiştir. Analizlerde oto korelasyonu tespit etmek için Durbin-Watson test istatistiği kullanılmıştır. Analiz sonucunda Durbin-Watson değerinin 1,963 olarak bulunduğu

bu değer de 2'ye yakın olduğu için oto korelasyonun bulunmadığı tespit edilmiştir (Kınacı ve Genç, 2002: 58-59). Ayrıca, değişkenler arasında çoklu bağlantı olup olmadığını belirlemek için varyans artış faktörü hesaplanmıştır. Tablo 14’e göre, dönüştürücü liderliğin tüm boyutlarında VIF değerinin 5’ten az

olması, çoklu doğrusal bağlantı sorunu olmadığını göstermektedir (Güriş ve Astar, 2014: 326).

Regresyon analizi sonuçları incelendiğinde; dönüştürücü liderliğin prososyal davranışları ne ölçüde açıkladığını ortaya koyan düzeltilmiş R2 değerinin %55,7 olduğu görülmektedir. Bu nedenle dönüştürücü liderlik tarzının çalışanların prososyal örgütsel davranışları üzerindeki

etkisinin anlamlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Öte yandan, Tablo 13'deki Beta değerinin 0,653 olması bu sonucu doğrularak, dönüşümcü liderliğin prososyal davranışlar üzerinde etkisi olduğunu göstermektedir.

Prososyal Davranış= 1,604 + 0,653 x Dönüşümcü Liderlik.

Tablo 14: Dönüştürücü Liderlik Boyutlarının Prososyal Davranışsal Üzerindeki Etkisinin Test Edilmesine Yönelik Regresyon Analizi Sonuçları

Prososyal Davranışsal	R ²	Düzeltilmiş R ²	F	Anlamlılık F	Sabit Katsayı	Beta	t değeri	P değeri	VIF
İdeal Etkileme	0,849	0,846	289,073	0,000*	0,567	0,121	2,121	0,035	3,44
Bireysel Düzeyde İlgi						0,102	1,969	0,049	263
İlham Verici Motivasyon						0,064	1,034	0,303	3,24
Entelektüel Teşvik						0,718	19,429	0,000	1,65
Bağımsız Değişkenler: İdeal etkileme, Bireysel Düzeyde İlgi, İlham Verici Motivasyon, Entelektüel Teşvik Bağımlı Değişken: Prososyal Davranış (p<0,01 ve p<0,05 düzeyinde ilişkiler anlamlıdır.)									

Tablo 14'e göre bileşenlerin beta değerleri sırasıyla entelektüel teşvik: 0,718; ideal etkileme: 0,121; bireysel düzeyde ilgi: 0,102 ve ilham verici motivasyon: 0,064 şeklinde hesaplanmıştır. Bu sonuçlar, dönüştürücü liderliğin prososyal örgütsel davranış üzerindeki etkilerinin, liderliğin boyutları bakımında farklı olduğunu göstermektedir. Buna göre, çalışanları prososyal davranış konusunda en fazla etkileyen liderlik boyutunun p<0,000 olarak hesaplanan entelektüel teşvik olduğu belirlenmiştir. Bu boyutun prososyal davranış üzerindeki etkisinin p<0,05'ten küçük olması, etkisinin anlamlı olduğunu göstermektedir. Çalışanların prososyal davranışları üzerinde etkisi olan diğer liderlik boyutlarının ise, ideal etkileme ve bireysel düzeyde ilgi olduğu belirlenmiştir. Liderliğin ilham verici motivasyon boyutunun, prososyal davranışlar üzerindeki etkisinin p<0,303 hesaplanması (p<0,05' ten büyük), sonucun anlamlı olmadığını göstermektedir. Buna göre regresyon modeli aşağıdaki gibi gerçekleşmiştir:

Prososyal Davranış= [0,567 + 0,121 x ideal etkileme] + [0,102 x bireysel düzeyde ilgi] + [0,718 x entelektüel teşvik].

Araştırmadaki regresyon analizi sonucunda elde edilen bulgulara göre, dönüştürücü liderliğin ideal etki, entelektüel teşvik ve bireyselleşmiş ilgi boyutlarının prososyal örgütsel davranış üzerindeki etkisinin pozitif yönlü ve anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Bu durumda, H2, H4 ve H5 hipotezleri kabul edilmiştir. Öte yandan, dönüştürücü liderliğin ilham verici motivasyon boyutunun prososyal davranış üzerindeki etkisinin anlamlı olmadığı tespit edildiği için söz konusu H3 hipotezi kabul edilmemiştir. Sonuçlar aynı zamanda prososyal davranış etkileme

konusunda, dönüştürücü liderliğin boyutları arasında farklılık olduğunu göstermektedir.

SONUÇ

Bu çalışmada dönüştürücü liderlik yaklaşımının prososyal örgütsel davranış üzerindeki etkileri sınırlı bir örneklem üzerinde test edilmiştir.

Çalışmanın odağında, örgütsel performansa doğrudan ya da dolaylı biçimde yansiyabilecek prososyal örgütsel davranışlar yer almaktadır. Konuyla ilgili literatür, bu davranışların gelişmesinin temelinde kişisel, toplumsal, ahlaki ve kültürel etkenler kadar, bireyin çalıştığı işletmedeki örgütsel değişkenlerin de olduğunu göstermektedir. Bu değişkenler; liderlik, örgüt kültürü ve iklimi, motivasyon ve iletişim süreçleri gibi örgütün işleyişine yön verebilecek dinamik unsurlardan oluşmaktadır. Bunlar arasında liderlik, örgütlerde üretkenliği ve performansı etkilediği kadar, çalışanların olumlu sosyal davranışlar geliştirmelerinde de önemli bir rol oynamaktadır. Çünkü, Liderlerin örgütteki davranışlar üzerindeki etkileri, genellikle üretkenlik, yüksek sorumluluk bilinci, yüksek performans, işe saygı, bağlılık ve adanmışlık gibi örgütsel etkililiğe ve verimliliğe doğrudan katkı sağlayabilecek olumlu davranışlar ile açıklanmaktadır. Öte yandan, prososyal davranışlar her ne kadar bireyin yaşamı boyunca sosyal öğrenme ve deneyimler yoluyla kazandıkları ahlaki, vicdani ve toplumsal değerler ile ilgili görünse de, liderlerin bu değerlerin örgütsel davranışa yöneltmesindeki rolü göz ardı edilmemelidir.

Çalışmanın dönüştürücü liderlik tarzına dayandırılmasının en önemli nedeni, hızla değişen, ancak değişimin getirdiği sorunlar ile mücadele eden bir dünyada, kurumların,

dönüşüm ve yenilikler konusunda güçlü vizyonu olan, bu doğrultuda örgütü harekete geçirirken, insanı ve insanın gelişimini esas alan liderlerin, genellikle dönüştürücü liderler olması ile açıklanabilir. Bunun yanı sıra dönüştürücü liderlerin çalışanların motivasyonlarını güçlendirebilecek potansiyele sahip olması, böylece çalışanların kendilerini geliştirerek yeni yetenekler ve anlayışlar kazanabilmeleri önündeki engelleri kaldırabilmesi, bu liderlik modelini kuruluşlar açısından daha önemli hale getirmektedir.

Çalışmanın örneklemini, İç Ege Bölgesinde ve Marmara Bölgesinde faaliyet gösteren mermer ve çimento sektöründeki işletmeler oluşturmaktadır. Mermer ve çimento sektörlerindeki işletmelerde doğrudan üretim ile ilgili birimlerdeki görevler, ağır ve tehlikeli iş kolu kapsamında değerlendirilmiştir. Bu görevlerde çalışanlar, genellikle vasıfsız ya da yarı vasıflı olup, yerine getirilen faaliyetlerde daha çok fiziksel ve teknik beceriler ön plana çıkmaktadır..

Öte yandan Türkiye’de mermer fabrikalarının genel olarak küçük ve orta ölçekli aile işletmesi şeklinde yapılanmış olmaları, bu işletmelerde yöneticilerin karar ve davranışlarında işletme sahipleri ve ortaklarının beklentilerine göre hareket etme eğilimlerini artırabileceği varsayılmıştır. Bu eğilimin çalışanların liderlik algılarına da yansıdığı söylenebilir. Çimento fabrikalarının ise, daha çok büyük ölçekli kuruluşlar şeklinde yapılanmaları ve sektörde var olan yerleşik çalışma standartları, çimento fabrikalarını mermer sektöründeki işletmelerden farklılaştırabilmektedir. Bu farklılaşmanın hem kurumsallaşma eğilimlerini etkilediği, hem de işletmelerin çalışma koşulları ve yönetim süreçleri açısından da belirleyici olabileceği söylenebilir. Bu durumda, mermer sektöründe çalışanlar şirket sahipleri ve onların yetkilendirdikleri yönetici ve liderlerin emir ve taleplerini yerine getirme konusunda daha çok çaba göstermeleri anlamına gelebilir. Öte yandan, yönetimde kurumsal eğilimlerin nispeten daha güçlü olduğu çimento fabrikalarında, lider ve şirkette söz sahibi aile bireylerinin beklentileri yerine, kurumsallaşmış süreç ve uygulamaların daha güçlü olmasının, örgüt iklimini farklı bir şekilde etkilemesi beklenebilir.

Araştırma örneklemini oluşturan katılımcıların önemli bir bölümünün, kırsal bölge ya da köy gibi yerleşim alanlarından gelmesi, bu gibi yerleşim alanlarında yaşayanların alışkanlıklarına etki eden imece türü yaşam tarzının, çalışma ortamındaki yardımlaşma davranışında da etkili olduğu söylenebilir. Özellikle yarı vasıflı ve vasıfsız çalışanların daha iyi koşullarda yeni bir iş bulma olanaklarının kısıtlı olduğu varsayıldığında,

çalışanların işlerinde sürekliliği sağlamak için, hem liderlik hem de prososyal örgütsel davranış konusuna daha olumlu yaklaşımlarına neden olabilir. Araştırma örnekleminde elde edilen veriler, bu durumu destekler nitelikte görülmektedir.

Çalışmada “dönüştürücü liderlik davranışının, çalışanların prososyal örgütsel davranışları ile ilişkisi vardır” şeklindeki Hipotez 1’i sınanan analizler, dönüştürücü liderliğin, prososyal örgütsel davranış ile pozitif yönlü anlamlı bir ilişkisi olduğunu ortaya koymaktadır. H1 liderliğin alt boyutları bakımından sınıandığında da hipotezin geçerli olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu durum, “çalışanların yöneticilerin dönüştürücü lider özelliklerini taşıdıkları yönündeki algıları güçlendikçe, prososyal eğilimleri de artmaktadır” şeklinde değerlendirilebilir. Böylece Hipotez 1 kabul edilmiştir.

Çalışmada, “dönüştürücü liderlikte **ideal etkileme** davranışının, prososyal örgütsel davranış üzerinde anlamlı bir etkisi vardır” şeklinde ifade edilen H2 için elde edilen istatistiksel bulgular, ideal etkinin dönüştürücü liderlik davranışının, üzerinde anlamlı bir etkisinin olduğunu ortaya koymaktadır. Böylece örgütsel güven, saygınlık ve değerlere bağlılık kavramlarıyla çalışanları hareket geçirmeyi sağlayan karizmatik bir güç algısının (Bass ve Riggio, 2006) prososyal davranışlar üzerinde etkili olduğu söylenebilir. İdeal etkiyi anlatan bu özellikler, çalışanların ortak değerler etrafında bütünleşme isteğini de güçlendirdiğinden, olumlu davranışlar geliştirmek herkes için önemli hale gelmektedir.

Araştırma bulgularına göre, kabul edilen bir diğer iddia, “dönüştürücü liderliğin **entelektüel teşvik** boyutunun prososyal örgütsel davranış üzerinde anlamlı bir etkisi vardır” şeklinde ifade edilen H4’tür. Entelektüel teşvik boyutu ile dönüştürücü lider, çalışanların karşılaştıkları problemleri çözmeleri için yaratıcılıklarını açığa çıkararak, yeni yöntemleri deneme cesaretini göstermelerini sağlamaktadır. Böylece, çalışanlar sorunları yaratıcı ve yenilikçi bakış açısıyla yeniden teşhis ederek, potansiyellerini geliştirirken, diğer çalışanların refahı ve iyiliğine katkı sağlayacak önerileri de ortaya koyma fırsatını elde etmektedirler. Bu nedenle entelektüel teşvik, çalışanların prososyal davranışlarını pozitif yönde etkilemektedir.

Araştırmada, “dönüştürücü liderliğin **bireysel düzeyde ilgi** boyutunun, çalışanların prososyal davranışları üzerindeki etkisinin anlamlı olduğunu iddia eden, H5 kabul edilmiştir. Buna göre, liderin, diğerleri için yarar sağlayabilecek yeni ve özgün düşünceleri geliştirmeleri için her

çalışan ile ayrı ayrı ilgilenerek, potansiyellerini açığa çıkarma yönünde çaba göstermesi, izleyicilerin öz farkındalıklarını geliştirmesine ve yeteneklerinin açığa çıkarmalarına katkı sağlamaktadır. Çalışanların da konuya bu olumlu perspektiften yaklaşmaları, prososyal davranışı güçlendirici bir etki yaratabilmektedir.

Öte yandan, dönüştürücü liderliğin **ilham verici motivasyon** boyutunun, prososyal örgütsel davranış üzerinde anlamlı etkisi vardır” şeklinde ifade edilen hipotez 3 (H3), reddedilmiştir. Bu sonuç, ilham verici motivasyon davranışının çalışanların prososyal davranışları üzerindeki etkisinin anlamlı olmadığını göstermektedir. Hipotezin reddedilmesi, prososyal davranış modelinin içsel motivasyona dayalı bir eğilim olması ile açıklanabilir (Grant, 2007:399). Çünkü kişilik, ön yetişim ve toplumsal değerler, çalışanların başkalarına fayda ve fırsatlar sağlayabilecek bazı değerleri benimsemesini sağladığı için, çalışanlar doğalarının gereği olarak meslektaşlarına ve diğer insanlara yardım etmenin doğru ve erdemli bir davranış olduğuna inanmaktadırlar. Yardımlaşma ve başkalarına iyilik yapma yönündeki her girişim, daha fazla kişisel tatmine ve olumlu davranışları sürekli olarak tekrarlamalarına neden olmaktadır. Burada lider davranışının çalışanlara güçlü ve ilham verici bir motivasyon kaynağı olarak görülmesinden çok, bu davranışların açığa çıkması için gerekli örgütsel iklim ve fırsatları sağlaması önem taşımaktadır Böylece liderin, uygun örgüt iklimi ve fırsatları hazırlaması için gerekli olan entelektüel teşvik, ideal etki ve bireyselleşmiş davranışlara yönelmesi daha önemli hale gelmektedir.

Sınırlı bir örneklemden elde edilen bulgular, araştırmaya dâhil olan işletmelerde çalışanların, yöneticilerinin dönüştürücü lider özellikleri taşıdığı yönündeki algıları güçlendikçe, prososyal örgütsel davranışa yönelme eğilimlerinin de arttığını göstermektedir.

Araştırma ile birlikte dönüşümcü liderlik modelinin ağır ve tehlikeli iş kollarında çalışanların prososyal davranışlar geliştirmelerinde önemli bir değişken olduğu ortaya çıkmaktadır. Ancak elde edilen araştırma bulgu ve değerlendirmeler, yalnızca araştırma örneklemini ile sınırlıdır. Bunun yanı sıra, diğer sektörler ve iş kolları ile ilgili yapılacak benzer çalışmaların hem örgütlerde prososyal davranışların anlaşılması hem de dönüştürücü liderliğin örgütsel dönüşüm, değişim ve yenilikçilik potansiyeli ve bileşenleriyle, çalışanların prososyal davranışlarının gelişimine yapacağı etkileri ortaya koyabilecek daha

kapsamlı araştırmalara da ihtiyaç duyulmaktadır. Ayrıca işletmelerin buldukları endüstrinin yapısı, kurumsal yönetim olgusu gibi değişkenlerin dâhil edildiği araştırmalar, daha özgün ve yenilikçi bakış açıları getirebileceğinden, ilgili literatüre önemli katkılar sağlayabilecektir.

KAYNAKÇA

- Ackfeldt, L.A. ve Wong, V.,(2006), The Antecedents of Prosocial Service Behaviors: An Empirical Investigation, *The Service Industries Journal*, 26 (7), 727-745.
- Akhigbe, O.J., vd., (2014), Prosocial Behaviour and Organisational Commitment in the Nigerian Public Sector, *Journal of Emerging Trends in Economics and Management Sciences (JETEMS)* 5(2):154-165.
- Altunışık, R., vd., (2005), *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri*, Sakarya Yayınevi, Adapazarı.
- Avolio, B.J. , Bass, B. M. & Jung, D.I. (1999). Re-examining the components of transformational and transactional leadership using the Multifactor Questionnaire, *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 72, 441-462.
- Bass, B.M., (1990), From Transactional to Transformational Leadership: Learning to Share the Vision. *Organizational Dynamics*. 18, 19-31.
- Bass, B. M. and Avolio, B.J. (1995). *Multifactor Leadership Questionnaire for Research*. Palo Alto Redwood, CA: Mind Garden.
- Bass, B.M., ve Riggio, R.,(2006), *Transformational Leadership*, Lawrence Erlbaum Associates Publisher, London.
- Bierhoff, H.W.,(2005), *Prosocial Behavior*, Taylor & Francis, Psychology Group, New York.
- Bierhoff, H.W., Klien, R. & Kramp, P. (1991). Evidence for the altruistic personality from data on accident research . *Journal of Personality*, 59, 263-280.
- Bolino, M.C., (2016), The Bright Side of Being Prosocial at Work and the Dark Side, *Academy of Management Annals*, <http://dx.doi.org/10.1080/19416520.2016.1158260>
- Brief, Arthur P., & Motowidlo, Stephan J. (1986). Prosocial organizational behaviors. *Academy of Management Review* 11 (4), pp. 710-725.
- Bülbul, A., (2014), Social Work Design and Prosocial Organizational Behaviors, *Universal Journal of Psychology*, 2 (2), 47-58.
- Cremer, D.D. vd., (2009), When Does Self-Sacrificial Leadership Motivate Prosocial Behavior? It Depends on Followers' Prevention Focus, *Journal of Applied Psychology*, 94(4), 887-899.
- Ewest, T., (2015), The Relationship Between Transformational Leadership Practices and Global Social Responsibility, *Journal of Leadership Studies*, 9 (1), 19-28.
- Ewest, T., (2016), Does Prosocial Behavior, The Concern for the Welfare of the Other, Limit A Leaders's Ability To Innovate, *Journal of Leadership Studies*, 9 (3), 53-54.
- Ewest, T., (2017), *Prosocial Leadership Understanding the Development of Prosocial Behavior*, Palgrave Mc Millan, New York.
- Goethal, G.R., (2004), *The Psychodynamics of Leadership: Freud's Insights and Their Vicissitudes*, Messick, D., ve Kramer, R. (Editors), *The Psychology of Leadership*, Lawrence Elbraum Associates, London.
- Graham, J.W. (1995). Leadership, moral development, and citizenship behavior. *Business Ethics Quarterly*, Vol. 5, pp. 43- 54.
- Grant, A., (2007), Relational Job Design and the Motivation To Make A Prosocial Difference, *Academy of Management Review*, 32 (2), 393-417.
- Grant, A., (2008), Designing Jobs to do Good: Dimensions and Psychological Consequences of Prosocial Job Characteristics, *Journal of Positive Psychology*, 3 (1), 19-39.
- Grant, A. (2012), Leading With Meaning: Beneficiary Contact, Prosocial Impact, And The Performance Effects of Transformational Leadership, *Academy of Management Journal*, 55 (2), 458-476.
- Graves, L. ve Sarkis, J., (2011), Fostering Employee Proenvironmental Behavior: Impact of Leadership and Motivation, In: *Environmental Leadership: A Reference Handbook*, D. R. Gallagher, N. Christensen, & R. N. L. Andrews (Eds.), Sage Publication, 161-171.
- Güriş, S. ve Astar, M., (2014), *SPSS İstatistik*, Der Yayınları, İstanbul.

- Hannah, S., Avolio, B., & Walumbwa, F. (2011). Relationships between authentic leadership, moral courage, and ethical and prosocial behaviors, 21 (4), 555-578.
- Harrel, A. ve Simphson, B., (2016), The Dynamics of Prosocial Leadership: Power and Influence in Collective Action Groups, *Social Forces*, 94 (3), 1283-1308.
- Hartog, D.N. vd., (1997), Transactional Versus Transformational Leadership: An Analysis of the MLQ, *Journal of Occuational and Organizational Psychology*, 70, 19-34.
- Hater, J.J., and Bass, B.M. (1988), "Superiors' evaluations and subordinates' perceptions of transformational and transactional leadership." *Journal of Applied Psychology*, Vol. 73, pp. 692-702.
- Hazzi, O. ve Maldaon, I., (2012), Prosocial Organizational Behaviors: The Lifeline of Organizations, *European Journal of Economics, Finance and Administrative Sciences*, 54, 106-114.
- Hill, S.L., (2011), Registered Nurses' Perception of Prosocial Voice, Self-Monitoring Behavior, and Patient-Safety Culture in a Hospital Setting, Doctor of Philosophy, Dissertation Submitted to Northcentral University, Arizona.
- Judge, T. ve Piccolo, R., (2004), Transformational and Transactional Leadership: A Meta-Analytic Test of Their Relative Validity, *Journal of Applied Psychology*, 89 (5), 755-768.
- Kalaycı, Ş., (2005), SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri, Asil Yayın Dağıtım, Ankara.
- Kınacı, İ. ve Genç, A., (2002), Hataları Değişen ve Otokorelanslı Lineer Olmayan Regresyonda Parametre Tahmini, *SÜ Fen ve Edebiyat Fakültesi Dergisi*, 20, 55-68.
- Lee, C. (1995). Prosocial organizational behaviors: The roles of workplace justice, achievement striving and pay satisfaction. *Journal of Business & Psychology*, 10 (2), 197-206.
- Leroy, H., Palanski, M., ve Simons, T. (2012), Authentic Leadership and Behavioral Integrity as Drivers of Follower Commitment and Performance, *Journal of Business Ethics*, 10 (7), 255-264.
- Li, C. ve Wu K., (2015), Investigation of Motive Between Transformational Leadership and Pro-Social Voice: An Empirical Study in China, *International of Leadership Studies*, 9 (1), 115-130.
- Luthans, F. ve Youssef, C., (2007), Emerging Positive Organizational Behavior, *Journal of Management*, 33 (3), 321-349.
- Miner, J., (2006), *Organizational Behavior: Historical Origins, Theoretical Foundations and the Future*, M. E., Sharpe, New York.
- Moeidh, A., Shah, F.A. ve Al Malari, E.M, (2015), The Relationship between Prosocial Voice and the Patient Safety Culture in the Saudi Public Hospitals, *Asian Social Sciences*, 11 (6), 267-277.
- Odumeru, J.A. ve Ifeanyi, G.O., (2013), Transformational vs. Transactional Leadership Theories: Evidence in Literature, *International Review of Management and Business Research*, 2 (2), 355-361.
- Oynishi, I., (2012), Abusive Supervision Prosocial Organizational Behavior, *The African Symposium: An online journal of the African Educational Research Network*, 12 (2), 96-103.
- Penner, L.A., Dovidio, J.F., Piliavin, J.A. & Schroeder, D.A. (2005). Prosocial behavior: Multilevel perspectives. *Annual Review of Psychology*, 56, 365-392.
- Robbins, S., ve Judge, T., (2013), *Organizational Behavior*, Person Education, Boston.
- Sennett, R., (2012), *Berber*, (Çev: Özküralpli, İ), Ayrıntı Yayınları, İstanbul.
- Staw, B., (1984), *Organizational Behavior: A Review and Formulation of the Field's Outcome Variables*, *Annual Review of Psychology*, 35, 627-666.
- Svandara, J. (2015), The Role of Prosocial Job Characteristics and Prosocial Motivation in Facilitating Employee Work Engagement, University of Ljubljana, Faculty of Economics, Master's Thesis.
- Van, L. vd., (2007). From Games to Living: Social Value Orientation Predicts Donations to Noble Causes, *Journal of Applied Social Psychology*, 29:375-84.
- Work, J., (2000), *Çeşitli İş gücünün Yönetimi*", Hesselbein, F. ve Diğerleri, (Editors), *Geleceğin Lideri*, Form Yayınları, İstanbul.

Youli, H., Xixi, L. ve Xi, Wang, (2014), The Effects of Transformational Leadership on Employee's Pro-Social Rule Breaking, *Canadian Social Sciences*, 10 (1), 128-134.

Zhu, Y. ve Akhtar, S., (2014), How transformational leadership influences follower helping behavior: The role of trust and prosocial motivation, *Journal of Organizational Behavior*, 35, 373-392.

ÇİFTÇİLERİN VERGİ ALGISI VE VERGİ UYUMU: AMPİRİK BİR ÇALIŞMA^{1,2}

DOI NO: 10.5578/jeas.66284

İHSAN CEMİL DEMİR³, PINAR BENGİ KAYA⁴

ÖZET

Devlet; ekonomik, mali ve sosyal amaçları yerine getirebilmek için birtakım gelir kaynaklarına ihtiyaç duyar. Bu kaynaklardan en önemlisi ise vergilerdir. Bireylerin vergi ödevlerini eksiksiz, zamanında ve kendiliğinden yerine getirmeleri oldukça önemlidir. Bu durum vergi uyumu olarak ifade edilmekte ve vergi uyumunu etkileyen faktörlerden birinin de vergi algısı olduğu bilinmektedir. Tarım sektörü vergi kaynaklarından birisi olup Türkiye’de GSYH’nin %6-7’sini oluşturmaktadır. Ancak tarım kesiminde vergilendirmenin, genel olarak, gerçek usulde yapılmadığı ve bu nedenle de söz konusu sektörde kayıtdışı ekonominin fazla olduğu bilinmektedir. Tarım sektörünün bu dikkat çekici özelliklerine rağmen, literatür incelendiğinde tarım sektörünün vergilendirilmesi ile ilgili yapılan çalışmaların oldukça sınırlı sayıda olduğu göze çarpmaktadır. Bu çalışma, Antalya ili örneğinde, zirai kazanç elde eden çiftçilerin vergi algılarını, vergi uyum düzeylerini ve vergi sistemi hakkındaki düşüncelerini belirlemek amacıyla yapılmıştır.

Araştırma sonuçlarına göre çiftçiler, vergi yükleri diğer mükelleflere göre görece düşük olmasına rağmen, vergi oranlarını ve vergi yüklerini ağır bulmaktadır. Ankete katılan çiftçilerin vergi bilinç düzeyleri diğer mükelleflere göre belirgin bir farklılık göstermemektedir. Tarımsal desteklerden yararlanan çiftçilerin vergi algıları, yararlanmayanlara göre daha pozitifdir.

Anahtar Kelimeler: Zirai Kazanç, Çiftçi, Vergi Algısı, Vergi Uyumu, Tarım Sektörü.

JEL Kodları: Q19, Q12, H26, H39.

TAX PERCEPTION AND TAX COMPLIANCE OF FARMERS: AN EMPIRICAL STUDY

127

ABSTRACT

Government has needed some income resources to fulfill economic, financial and social objectives. Of these resource taxes are the most important ones. It is highly important that individuals fulfill tax duties completely, on time and by him/herself. This is defined as tax compliance and tax perception is known that one of the factors which effect tax compliance. Agricultural sector is one of the tax sources and consists of 6-7 % of GDP in Turkey. But it is known that taxing of agriculture sector has not been done by actual procedure and for that reason, shadow economy is high in this sector. Despite these remarkable characteristics of the sector, when it is investigated it can be shown that there are limited studies on taxation of agriculture sector. This study was conducted in order to determine the tax perceptions, tax compliance levels and tax system considerations of the farmers who earn agricultural income in the example of Antalya.

According to the results of the survey, farmers find tax rates and tax burdens to be heavy, even though their tax burden is relatively low compared to other taxpayers. The level of tax awareness of the farmers participating in the survey does not differ significantly from other taxpayers. The tax perceptions of farmers benefiting from agricultural subsidies are more positive than those who do not.

Keywords: Agricultural Earnings, Farmer, Tax Perception, Tax Compliance, Agricultural Sector.

JEL Codes: Q19, Q12, H26, H39.

¹ Geliş Tarihi: 09.11.2017 - Kabul Tarihi: 13.12.2017.

² Bu çalışma, Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Maliye Anabilim Dalında Doç.Dr. İhsan Cemil Demir danışmanlığında Pınar Bengi Kaya tarafından hazırlanan yüksek lisans tezinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

³ Doç.Dr., Afyon Kocatepe Üniversitesi, İİBF, Maliye Bölümü, icdemir@aku.edu.tr

⁴ Arş.Gör., Afyon Kocatepe Üniversitesi, İİBF Maliye Bölümü, pinarbenigi@gmail.com

GİRİŞ

Tarım sektörü yaşam için zorunlu gıda maddelerini üreten sektör olması, dış ticaretteki yeri, istihdam olanakları gibi nedenlerle ekonomide oldukça önemli bir sektördür. Buna karşılık tarım kesimi yeterince ve doğru bir şekilde vergilendirilememektedir. Bunun başlıca nedenleri arasında zirai faaliyet ile uğraşanların gelirlerinin kolaylıkla tespit edilememesi, gelir düzeylerinin genellikle geçim sağlayacak düzeyi aşmaması, hükümet politikaları ve eğitim seviyesinin düşüklüğü gibi hususlar sayılabilir.

Diğer kazanç unsurlarında olduğu gibi, zirai kazançların vergilendirilmesinin de temel amacı fiskaldir (devlete gelir sağlayarak kamu hizmetlerini finanse etmektir). Ancak, diğer kazanç unsurlarından farklı olarak zirai kazançların vergilendirilmesinde söz konusu fiskal amacın yanı sıra, gelir dağılımını düzenleme ve üretim kapasitesini etkileme gibi ekstra fiskal amaçların da güdüldüğü bariz bir şekilde görülmektedir.

Önemli derecede tarım ülkesi olmasına rağmen, ülkemiz vergi gelirleri içinde zirai kazançlardan sağlanan vergi gelirlerinin düşüklüğü dikkat çekmektedir. Günümüzdeki bu durumu daha iyi anlamak adına, çalışma kapsamında öncelikle zirai kazançların vergilendirilmesine tarihsel olarak değinilmiş ve tarım sektörüne yönelik hükümet politikaları kapsamında vergi politikaları da incelenmiştir.

Çalışmanın temel amacı, söz konusu gerçekler bir veri olarak dururken, zirai faaliyet ile uğraşanların (çiftçilerin) vergi algısını belirlemektir. Bu amaçtan yola çıkılarak çiftçilerin vergi algıları ve vergi algılarını etkileyen faktörler belirlenmeye çalışılmıştır. Devlet bütçesine gelir vergisi olarak önemli bir katkısı olmamasına rağmen, çiftçilerin vergileri nasıl algıladıkları ortaya konulmaya çalışılmıştır.

Antalya ilinde yaşayan çiftçilere yönelik veri toplama yöntemlerden anket çalışması yapılarak veriler toplanmış ve elde edilen veriler, çeşitli istatistiksel analizlere konu edilmiştir.

1. TARIM SEKTÖRÜ VE ZİRAİ KAZANÇLARIN VERGİLENDİRİLMESİNE TARİHSEL BAKIŞ

1.1. Osmanlı Devleti'nde Toprak Düzeni

Osmanlı Devleti, idari yapı itibariyle genel olarak İslam hukukunu kabul etmiş ve uygulamaya çalışmış bir devlet düzenine sahiptir. Bu sebeple, arazi türlerine değinmek Osmanlı toprak sisteminin anlaşılmasını kolaylaştıracaktır (Cin, 1987: 5).

Osmanlı Devleti'nde topraklar tabii oldukları hukuki rejime göre ikiye ayrılırlar. Birincisi, kişilerin özel mülkiyetinde olan mülk

topraklardır. Mülk topraklar öşürlü topraklar ve haraçlı topraklar olmak üzere ikiye ayrılır. İkincisi ise, mülk olmayan topraklar diğer bir ifade ile miri topraklardır. Bu toprakların mülkiyeti devlete ait iken yararlanma hakkı bireylere aittir.

Bu toprak sistemi "1858 Tarihli Arazi Kanunnamesi" ile değiştirilmiştir. Bu kanunname "Osmanlı Arazi Kanunu" olup, kanun ile birlikte araziler; mülk arazi, miri arazi, vakıf arazi, mevat arazi ve metruk arazi olmak üzere beşe ayrılmıştır. Kanunname, arazi hukuku sahasında köklü değişiklikler yapmanın yanında, beş buçuk asırdır işlenerek ve gelişerek gelen esasları bir metin içerisinde toplayan muhafazakâr ve teknik bir düzenleme olarak kabul edilmektedir (Aydın, 1991: 346-347).

Arazi Kanunnamesi yürürlüğe girdikten sonra, topraktan alınan vergiler kaldırılmıştır. Kaldırılan vergiler yerine sadece ürünler üzerinden alınan %10 oranında bir vergi konulmuştur (Ünal, 2010: 135). Konulan vergi ile toprağın verimlilik durumu, iklim koşulları gibi bazı önemli faktörler göz ardı edilmiştir. Bu durum zaman zaman halk arasında eşitsizliklere ve sıkıntılara neden olmuştur (Şahin, 2012: 439).

Osmanlı Devleti'nde toprakların büyük bir kısmı miri araziden oluşmaktadır. Miri arazi, Osmanlı Devleti'nin fethettiği yerlerde Bizans'tan kalan bir çeşit toprak köleliğinin olduğu derebeylik rejimine müdahale etmesi ve bu düzenin yerine tımar sistemini uygulaması ile ortaya çıkmıştır. Bu tür arazide tasarruf hakkı halka verilirken, araziden elde edilen gelirler de askeri hizmet karşılığında belirli kimselere bırakılarak "Tımar (dirlik) Sistemi" meydana getirilmiştir.

Miri arazide tarımsal üretimi yapan köylüye reaya adı verilmektedir. Reaya toprağın sahibi değildir. Resmi çift, öşür, resmi kovan gibi vergileri ödeyenler bu dirliklerdeki reayadır (Güvemli, 1998: 56).

Tımar, devlet görevlilerine hizmetleri karşılığında belli bir bölgenin vergi toplama yetkisinin devredilmesidir. Geçimlik anlamına gelen dirlik terimi tımar ile eş anlamlı olarak kullanılmıştır. Para ekonomisinin henüz gelişmediği ortaçağ şartlarında büyük bir ordunun beslenme ihtiyacı tımar sisteminin doğuşuna neden olmuştur. Fakat sistem sadece askeri ihtiyaçları düzenlemekle kalmamış klasik dönemde eyalet idaresinin yanı sıra devletin ekonomik, sosyal ve zirai politikaları da büyük ölçüde şekillendirmiştir (Acun, 2002: 899).

Miri arazinin ve özellikle savaşlarda kazanılan toprakların devlete hizmeti bulunanlara dağıtılma uygulaması milattan öncelere kadar gitmektedir. Bu sebeple Osmanlı Devleti'nin bu

müesseseyi İslam'ın ilk devirlerindeki iktisat sisteminden, Selçuklular ya da Bizans'tan almış olabilecekleri hususunda çeşitli görüşler ortaya atılmıştır (İhsanoğlu, 1999: 239).

Ortaya atılan görüşlerin aksine Üçok (1944), tımar müessesesinin hiçbir milletin hususi malı olmadığını, Ön Asya ve Orta Asya milletlerinin ortak malı yani tarihin malı olduğunu savunmaktadır. Çünkü bu kadar ince teşkilata ve yüksek devlet menfaatlerine dayanan bir müessese ancak tarihi bir süreç neticesinde ve yavaş yavaş ortaya çıkar. Bir günün, bir adamın ürünü olamaz, olsa dahi devamlılık gösteremez.

Miri toprak düzeni ve buna bağlı olarak tımar rejimi 16. yüzyılın ikinci yarısından itibaren bozulmaya başlamıştır. Kanuni döneminde toplumun bütün kurumları gibi gelişiminin zirvesine ulaşan tımar sisteminin düşüşe geçmesinin sebebi merak konusu olmuştur. Gerek uluslararası konjonktürdeki olumsuzlukların gerekse ülke içinde yaşanan bazı sorunların karşılıklı etki-tepki ilişkisinde, miri arazi rejimi bozulmaya başlamış ve sonuçta sistem çökmüştür (Cin ve Akyılmaz, 1995: 332).

Miri toprak rejiminin bozulmasını bir tek nedene bağlamak gerekir. Batı'daki ekonomik gelişmeler ve bunun sonucunda Avrupa devletlerinin Osmanlılara karşı sağladığı üstünlük, Osmanlı Devleti'nin düzenini sarsan ilk olgudur (Dinler, 1993: 13). Ayrıca, tımar topraklarının ya hazine ya da diğer nüfuzlu kişiler tarafından kendi menfaatleri doğrultusunda alınması ve böylece dirliklerin askeri hizmetle değil, birer geçim kapısı haline gelmesi tımar sisteminin bozulmasının nedenleri arasındadır (Akdağ, 1945: 421).

1.1.1. Osmanlı Devleti'nde Zirai Kazançların Vergilendirilmesi

Osmanlı Devleti'nin ekonomisi tarıma dayanıyordu. Bu nedenle vergiye tabi tutulan iktisadi alanda tarımsal üretim faaliyetleriydi. Bundan hareketle devlet gelirlerinin önemli bir kısmı tarım üzerine konan vergilerden oluşmaktaydı (Doğan vd., 2015: 33).

Osmanlı Devleti'nde toprakların çoğunluğu devlet mülkiyeti altındadır. Özel mülkiyetteki topraklar ise azdır. Devlet, mülkiyetinde bulundurduğu bu toprakların kullanım hakkını halka vermekte, kullanım karşılığında ise halktan vergi toplamaktadır (Birinci, 2010: 48).

Osmanlı Devleti'nin halktan talep ettiği vergiler şer'i vergiler ve örfi vergiler olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Şer'i vergiler, şer'i hükümler çerçevesinde alınan vergiler, diğer bir ifade ile dini kaynaklı vergilerdir. Zekât, öşür (aşar), harac ve cizye gibi vergiler bu vergi kapsamındadır. Devletin en önemli gelir

kaynağını ise aşar vergisi oluşturmaktadır. Aşar, Müslüman halkın zirai mahsullerinden alınan arazi ve ürün vergisidir. Toprağın verimliliği arttıkça alınan aşar vergisi de artmaktadır.

Osmanlı Devleti'nin vergi sistemindeki diğer bir vergi türü olan örfi vergiler ise her bölgenin kendi örf ve adetlerine göre alınan vergilerdir. Osmanlı döneminde tarımsal üretim üzerinden alınan örfi vergilere ise Ağnam resmi, Çift resmi, Resm-i Kovan, Canavar Resmi veya Bidat-ı Hinazır, Resm-i Harir ve Resm-i Gögül, Ağnam Bacı veya Avâid Resmi örnek olarak gösterilebilir.

1.2. Cumhuriyet Döneminde Tarım

Cumhuriyet yönetimi Osmanlı Devleti'nin sorunlu olan toprak düzenini olduğu gibi devralmıştır. Uzun savaş yıllarında tarım üretimi yarı yarıya düşmüş, nüfusun demografik özellikleri değişmiş, başta iş hayvanları olmak üzere üretim araçlarının büyük bir bölümü telef olmuştur (Eşiyok, 2004: 13).

Cumhuriyetin ilk yıllarına ait sayısal bilgiler, 1927 yılında yapılan ziraat sayımı sonunda elde edilmiştir. Yapılan bu sayıma göre ülkenin toplam nüfusu 13,4 milyondur ve nüfusun %85'i köyde yaşamaktadır. Bu istatistik, ülkenin tarıma dayalı bir ülke olduğunu açıkça ortaya koymaktadır (Metin, 2007: 2).

Cumhuriyetin ilk yıllarında tarımdan başka ekonomik neredeyse yok denecek kadar azdır. Bir yandan tarımsal gelişme sağlanırken, diğer taraftan da endüstriyel gelişmeyi başlatacak önlemler almak gerekmektedir. Türk ekonomisinin geliştirilmesi için 1923'de İzmir İktisat Kongresi toplandı ve ardından ilk karar aşarın kaldırılması olmuştur. Ayrıca çiftçilere zaman zaman toprak dağıtılmıştır (Dinler, 1993: 17).

Kongrede ele alınarak gruplaştırılan ve çözümünü istenen sorunların tümü tarımsal gelişmeyi sağlamaya yöneliktir. Büyük toprak sahiplerinin katılmalarının doğal olduğu kongrede alınan kararlarda, özellikler fakir olan köylülerin durumunu iyileştirmeyi amaçlayan herhangi bir madde yoktur (Metin, 2007: 3).

Dönem itibarıyla aşar, toplam kamu gelirleri içerisinde en fazla paya sahip olan vergidir. Nitekim toplam devlet gelirleri içindeki payı 1920'lerde %29, 1924'de %25'dir. Vergi gelirleri içindeki payı ise %50'nin üzerindedir. Böyle önemli bir verginin 1925 yılında kaldırılması vergi gelirlerinde uzun süre bir boşluk oluşmasına sebep olmuştur (Giray, 2006: 215).

Aşarın kaldırılması ile köylüler üzerindeki vergi yükü azalmıştır. Fakat 1929 Ekonomik Buhranın yaşanmasıyla tarım sektöründe yaşanan bu iyileşme kısa sürmüştür. Buhranla birlikte

vergilerin ağırlığı da artmıştır (Coşar, 2004, akt. Varlı, 2012: 117).

1.3. 193 Sayılı Gelir Vergisi Kanunu'na Göre Zirai Kazançların Vergilendirilmesi

Zirai kazançlar, gelir vergisinin konusunu oluşturan yedi gelir unsurundan biridir. 1961 yılına kadar zirai kazançlar bazen vergi kapsamına alınmış, bazen ise kapsam dışına çıkarılmıştır. 1961 yılında yürürlüğe giren 193 Sayılı Gelir Vergisi Kanunu ile getirilen en önemli yenilik zirai kazançların vergi kapsamına alınmış olmasıdır. Tarımın bu şekilde vergilendirilmesindeki temel amaç tarım kesiminden kamu kesimine kaynak aktarımının sağlanması ve milli gelirden önemli bir payı olan tarım sektörünün vergi dışı bırakılmasının mümkün olmadığı düşüncesidir (Birinci, 2010: 50).

1999 yılına kadar zirai kazançların vergilendirilmesi esas itibarıyla Gelir Vergisi Kanunu'nun 52'nci ve 60'ncü maddelerinde düzenlenmekteydi. 01.01.1999 tarihinde yürürlüğe giren 4369 Sayılı Kanun ile 53'ncü ve 54'üncü maddeler bölüm başlıkları ile tamamen değiştirilmiş, 57'nci ve 59'uncü maddelere değiştirilen ibareler eklenmiş ve 60'ncü madde ise tamamen yürürlükten kaldırılmıştır. 4369 Sayılı Kanun'un amacı vergi tabanının genişletilmesi, kayıt dışı ekonominin kayıt altına alınması, sistemin basit ve açık hale getirilmesi, vergisini düzenli ödeyen mevcut vergi mükelleflerinin vergi yükünü arttırmadan vergi gelirlerinin artırılmasıdır. (Ensen, 1998: 42-43).

4369 Sayılı Kanun öncesi zirai kazançlar gerçek usul, götürü usul ve küçük çiftçi muafiyi olarak üç farklı şekilde vergilendirilirken, söz konusu kanun ile küçük çiftçi muafiyi ve götürü usulde vergilendirmeye son verilmiştir. Değişiklik sonrası zirai kazançlar, gerçek usulde ve stopaj (tevkifat) yoluyla olmak üzere, iki farklı şekilde vergilendirilmektedir. Zirai işletme büyüklüğü ve motorlu zirai alet ve makine ölçüleri yüksek tutulduğu için, gerçek usulde vergilendirilecek çiftçi sayısı oldukça sınırlı kalmıştır. 4369 sayılı Kanun'un yürürlüğe girmesiyle beraber, zirai kazançların vergilendirilmesinde büyük ölçüde stopaj yönteminin benimsendiğini ifade etmek mümkündür.

2. TÜRKİYE'DE ZİRAİ FAALİYETLERLE İLGİLİ POLİTİKALAR VE ZİRAİ FAALİYETLERDEKİ KAYITDIŞILIK

Tarım sektörü zengin toprak kaynakları, biyolojik çeşitlilik, elverişli iklim ve jeolojik şartlar sayesinde Türkiye ekonomisi için her zaman önemli bir sektör olmuştur. Ayrıca gıda güvenliği, kırsal kalkınma, yapısal uyum, gelir ve çevre hedeflerine yönelik yapısı ile de önemli rol oynamaktadır (Türkiye Ziraat Odaları Birliği

(TZOB), 2010: 654). Tarım sektörünün bu denli önemli olmasına karşılık yıllar itibarıyla tarım alanlarının genel olarak azaldığını söylemek mümkündür. 2001-2015 döneminde toplam tarım alanı %10,8 azalmıştır (www.tuik.gov.tr, 20.03.2017). Bu azalışın nedeni olarak tarım alanlarını sanayi tesislerine dönüştürülmesi ve imara açılarak yerleşim yeri haline getirilmesi gösterilebilir.

Tarım sektörünün diğer sektörlerden en önemli farkı, doğa koşullarının tarım sektöründeki üretime olan etkisinden kaynaklanmaktadır. Üreticilerin üretim üzerinde etkili olan doğa koşullarını etkileyemedikleri gibi, söz konusu koşullar çoğu zaman üretimin temel belirleyicisi de olabilmektedir (Dilben, 2010: 79). Bu sebeple, birçok ülkede olduğu gibi ülkemizde de, tarım sektörü desteklenmesi ve korunması gereken bir sektördür.

Tarım sektörünün Cumhuriyetin ilk yıllarında Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYH) içerisindeki payı oldukça yüksektir. İlerleyen yıllarda ise bu pay düşüş göstermiştir. 1998-2015 dönemi incelendiğinde tarımın GSYH içindeki payı %9,9'dan %6,7'ye gerilemiştir. Bu nedenle tarımın yönlendirilmesi, devletin önemli bir görevi olmakla birlikte bu görevini yürütürken çiftçi merkezli politikalar uygulamalıdır. Çünkü çiftçilerin diğer kesimlere göre dengeli gelir elde etmeleri tarımsal üretimin devamlılığı için oldukça önemlidir. Bu kapsamda uygulanan tarım politikası ise çiftçilerin ekonomik hayatlarını iyileştirmek, kamu yararına olmak üzere tarımsal üretimi düzenlemek, kırsal alanlarda yaşayan kesimin refahını yükseltmek ve tüketicileri aşırı fiyat artışlarından korumak için devlet tarafından uygulanan önlemler bütünüdür (Gaytancıoğlu, 2009: 17).

Ülkemizde tarım politikası denildiğinde ilk olarak akla tarımsal destekleme politikaları gelmektedir. Destekleme politikalarında temel amaç, ihracatın artırılması, bireylerin besin ihtiyaçlarının karşılanması ve çiftçilerin üretimden elde ettikleri gelirleri artırılmasıdır (Küzeci, 2011: 45). Uygulanan tarım politikalarının diğer amaçları ise tarımsal ürün fiyatlarındaki belirsizliğin azaltılması, iç talebin karşılanması, yeni istihdam olanaklarının sağlanması ve ihracatın teşvik edilmesi şeklinde sıralanabilir.

2.1. Türkiye'de Uygulanan Tarım Politikası Araçları

Türk tarımındaki tarım politikaları 2000 yılına kadar fazla bir değişiklik göstermemiştir. 2000'li yıllardan itibaren ise önemli değişiklikler yaşanmıştır. Bu süreçte tarım destekleme sistemi yeniden şekillenmiştir. Yaşanan değişiklikte Uluslararası Para Fonu (IMF) ve

Dünya Bankası'nın önemli rolleri vardır. 1990'lı yıllarda ülkemizde yaşanan kamu finansman açığı ve aşırı iç ve dış borç nedeniyle ortaya çıkan mali bunalım, IMF ve Dünya Bankası kaynaklarına başvurmak suretiyle giderilmeye çalışılmıştır. Ülkedeki bütçe sorununu çözmek için bu kuruluşlar kredi verme karşılığında Türkiye'den birtakım isteklerde bulunmuşlardır. Söz konusu kuruluşların desteği ile başlatılan istikrar ve yapısal uyum programı kapsamında diğer sektörlerde olduğu gibi tarım sektöründe de reform çalışmaları gündeme gelmiştir (TZOB, 2010: 599).

2000'li yıllarla başlayan bu politika değişimi, günümüzde uygulanan tarım politikası araçlarının şekillenmesinde önemli bir etken olmuştur. Çiftçi Kayıt Sistemi (ÇKS), Toptancı Halleri ve Hal Kayıt Sistemi(HKS), Lisanslı Depoculuk Sistemi ve tarımsal desteklemeler, söz konusu araçlardır. ÇKS, Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı (GTHB) tarafından oluşturulan, çiftçilerin kayıt altına alınmasını sağlayan bir veri tabanıdır. ÇKS aracılığı ile yetiştirilen ve üretilen tarımsal ürünlerin tüm ülke çapında takip edilerek tarım politikasının oluşturulmasına yardımcı olma amacı güdülmektedir.

Hal kayıt sistemi, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı bünyesinde faaliyete geçmiştir. HKS'ye işlenen bilgiler sayesinde, ülkemizde sebze ve meyve ticaretinin izlenebilmesi ve sektördeki geçmişten günümüze çözümlenememiş olan yüksek orandaki kayıt dışılığın azaltılması amaçlanmıştır (Özsoy, 2016).

Lisanslı depoculuk sistemi ile depolamaya uygun nitelikteki tarım ürünlerinin, lisanslı depo işletmelerine ait depolarda emniyetli ve sağlıklı koşullar altında, depolanması için yaygın bir sistemin kurulması, tarım ürünlerinin kalitesinin korunması amaçlanmaktadır.

Tarımsal desteklemelerin ana amaçları tarımsal üretimi desteklemek, üretimde sürekliliği sağlamak ve tarımsal yapının iyileştirilmesidir. Tarımsal destekler, üretimi artırma ile birlikte üretimde kaliteyi, sağlığı, verimliliği ve kalkınmayı da hedeflemektedir. Bu çerçevede tarımsal üretimden hasada kadar her aşamada üreticileri destekleyici politikalar geliştirilmektedir (GTHB, 2015). Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı kapsamında yayınlanan 2016 yılı Tarımsal Destekleme Bülteni incelendiğinde tarımsal desteklerin beş ana başlık altında toplandığını görmek mümkündür. Bu başlıklar, alan bazlı destekler, biyolojik ve biyoteknik mücadele desteği, fark ödemesi destekleri, hayvancılık desteklemeleri ve diğer tarımsal amaçlı desteklerdir. Bütün bu tarımsal desteklerden yararlanmanın ön koşulu ise

çiftçilerin çiftçi kayıt sistemine kayıtlı olmalarıdır.

2.2. Tarım Sektöründe Kayıtdışılık

Devletin asıl hedefi ekonomik hayatın tüm unsurlarını, üretim faaliyetlerini gelir düzeyleri ile paralel bir şekilde vergilendirmek olmalıdır. Bazı sektörlerin diğerlerine göre denetimi daha zordur ve bu sektörlerde kayıt dışı faaliyetler diğerlerine göre daha fazladır. Bu sektörlerden biri de tarım sektörüdür. Türkiye'de tarımın önemli ölçüde aile fertleri tarafından işlenen topraklardan oluştuğunu söylemek mümkündür. Bu topraklarda yapılan üretim ve çalışanlar genellikle vergiye tabi olacak şekilde kayıt altına alınmaz (Avşar ve Bozdereli, 2012: 62).

Türkiye'de zirai kazancın tespitini zorlaştıran çeşitli nedenler vardır. Bu nedenlerden dolayı tarım kesimi yeterince ve doğru bir şekilde vergilendirilememektedir. Söz konusu nedenlerden birincisi, zirai faaliyet ile uğraşan çiftçilerin eğitim seviyesinin diğer sektörlerle kıyaslandığında oldukça düşük olmasıdır. Çiftçiler kayıt tutmanın gerekli olduğuna inanmamakla birlikte faaliyet ile ilgili kayıt tutmak için yeterli bilgiye de sahip değildirler. Küçük işletmelerde genel olarak tarımsal muhasebe kayıtları bulunmadığı için işletmenin yıllık net tarımsal gelirinin de hesaplanması mümkün değildir. Diğer bir neden, tarımsal işletmelerin küçük aile işletmelerinden oluşmasından dolayı, işletme giderleri ile zirai faaliyet ile uğraşan ailelerin giderlerinin birbirinden ayrıştırılmasının güçlüğüdür (Birinci, 2010: 43-44).

Tarım sektöründe kayıtdışılığın, fazla olması, tarıma dayalı hammadde kullanan sektörlerde de kayıtdışılığın, büyümesi sonucunu doğurmaktadır. Örnek verecek olursak, pamuk üretiminde çiftçiye destekleme alımı politikasından vazgeçilerek prim sistemine geçilmesi, pamuğun üretim aşamasının belgelere bağlanmasını sağlamıştır. Böylece tarım, hammadde sağladığı ve kayıtdışı ekonominin geniş boyutlarda olduğu tekstil sektörünün de kayıt altına alınmasını sağlamıştır (Sarılı, 2002: 47).

Tarım sektöründe kayıtdışılığın önemli bir nedeni de, üretilen ürünlerin doğrudan nihai tüketiciye satılmasıdır. Özellikle semt ve mahalle pazarlarının yaygın olduğu ülkemizde, bu pazarlarda satılan zirai ürünlerin önemli bir kısmının ya bizatihi çiftçiler tarafından ya da belgesiz mal satan pazar esnafı tarafından satışının yapılması ve denetim eksikliği, tarım sektöründe kayıtdışılığı artıran bir neden olarak görülmektedir.

3. ÇİFTÇİLERİN VERGİ ALGISINA YÖNELİK ALAN ARAŞTIRMASI

Vergi algısı bireyin iç ve dış uyarıların etkisiyle, vergiye ilişkin yargı veya vergi olgusu hakkında zihninde şekillenen anlam ya da oluşan fikirlerdir (Sağlam, 2013: 319).

Bireylerin vergiye bakış açılarını yansıtan vergi algısı, kayıtdışılığın azaltılması ve vergi gelirlerinin artırılması noktasında önemlidir (Sağbaş ve Başoğlu, 2005: 126).

Mükelleflerin vergi algısını etkileyen, demografik, sosyal, ekonomik, hukuki ve çevresel şeklinde gruplandırılabilir çeşitli faktörler vardır. Bu faktörlerden bazıları mükellefin yaşı, cinsiyeti, medeni durumu, eğitim düzeyi, vergi ödeme gücü, dini inancı, devlete duyduğu bağlılık, vergi oranları, vergi afları, vergi adaleti, vergi ahlâkı, vergi denetim olasılığı ve cezalar şeklinde sıralanabilir.

Günümüzde artan kamu hizmeti taleplerinin gerçekleştirilebilmesi için bireylerin vergilerini tam ve zamanında ödemeleri oldukça önemlidir. Bu nedenle bireylerin vergi algısının ve vergi karşısında tutum ve davranışlarının dikkate alınması gerekir. Araştırma, Antalya ilinde yaşayan çiftçilerin vergi konusundaki algıları ile bilinç düzeylerini ölçmeyi ve bu hususların oluşumunda etkili olan faktörleri belirlemeyi amaçlamaktadır.

Hem zaman hem maliyet açısından düşünüldüğünde yapılan araştırmayı çok geniş alanlara yayıp sağlıklı neticeler elde etmektense, istenen sağlıklı bilgilerin sınırlandırılmış alanlardan elde edilmesi çok daha doğrudur (Demir, 2008: 133). Araştırmanın, Türkiye genelinde yapılmasının zorlukları dikkate alınarak, Antalya ili olarak coğrafi açıdan sınırlandırılmış ve çalışma bu ilde yürütülmüştür. Antalya ilinde zirai faaliyette bulunan çiftçiler, araştırmanın ana kütesini oluşturmaktadır. Çalışmanın örneklemini ise Antalya ilindeki zirai faaliyette bulunan 263 çiftçidir.

Verilerin elde edilmesinde ortaya çıkabilecek sorunların ortadan kaldırması amacıyla araştırma yüz yüze anket tekniği ile ve bizzat tarafımızdan gerçekleştirilmiştir. Anketin uygulanması sırasında "vergi ile ilgili bir anket" cümlesini duyan katılımcıların ankete katılmaktan çekindikleri tespit edilmiştir. Bu durum verginin korkutucu bir kavram olduğu sonucunu ortaya koymaktadır. Katılımcıların, ankette kendilerine en uygun cevabı verebilmeleri için 5'li Likert tipi sorular hazırlanmıştır ve katılımcılardan görüşlerini, "Kesinlikle Katılıyorum, Katılıyorum, Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum, Katılmıyorum ve Kesinlikle Katılmıyorum" şeklinde cevaplamaları

istenmiştir. Anket sonucunda elde edilen verilerin analizi "SPSS 18.0 for Windows İstatistiksel Paket Programı" kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Araştırma verilerinin değerlendirilmesinde Reability Analysis (Cronbach Alpha Katsayısı), Chi-square (Ki-kare), Correlation (Korelasyon), Significance (P), Contingency coefficient (C), Anlamlılık düzeyi (α) gibi istatistiksel tekniklerinden yararlanılmıştır.

3.1. Araştırmanın Bulguları ve Değerlendirme

Yapılan anketin geçerli olabilmesi için anket ölçeğinin güvenilir olması gerekmektedir. Anketin güvenilirlik analizi sonucu bulunan Cronbach Alfa katsayısı 0,833 olarak hesaplanmıştır. Bu katsayıya göre anket, sosyal bilimlerde yüksek derecede güvenilir kabul edilir. Çalışmada parametrik ya da parametrik olmayan testlerden hangisinin uygulanacağını belirlemek için ilk olarak Kolmogrov-Smirnov normallik testi yapılmıştır. Elde edilen anlamlılık değerlerinin tümü 0,05'ten küçük bulunmuştur. Bu sonuca göre verilerin normal dağılmadığı sonucuna ulaşılmış ve testler parametrik olmayan testler arasından seçilmiştir.

3.1.1. Demografik Bulgular

Tablo 1. Ankete Katılan Çiftçilerin Demografik Özellikleri

CİNSİYET			MEDENİ HAL		
Bay	230	%87,5	Evli	217	%82,5
Bayan	33	%12,5	Bekâr	46	%17,5
YAŞ GRUPLARI			TARIMSAL ÜRETİM FAALİYETİ		
18-35	57	%21,7	Hayvansal Üretim	10	%3,8
36-50	128	%48,7	Bitkisel Üretim	190	%72,2
51-100	78	%29,7	Her İkisi de	60	%24,0
EĞİTİM DURUMU			AYLIK ORTALAMA GELİR		
Okuryazar	5	%1,9	0-1300 TL	87	%33,1
İlkokul	105	%38,9	1301-2500 TL	116	%44,1
Ortaokul	59	%22,4	2501-5000 TL	47	%17,9
Lise	62	%23,6	5001-10000 TL	8	%3,0
Üniversite	32	%12,2	10001 + TL	5	%1,9
ARAZİ BÜYÜKLÜĞÜ (DEKAR)			TARIMSAL FAALİYET SÜRESİ		
50'den az	233	%88,6	0-5 yıl	33	%12,5
51-100 arası	24	%9,1	6-10 yıl	49	%18,6
101-150 arası	3	%1,1	11-20 yıl	60	%22,8
151-200 arası	2	%0,8	21 yıldan fazla	121	%46
200'den fazla	1	%0,4			
ÇKS'YE KAYIT DURUMU			DESTEKLERDEN YARARLANMA DURUMU		
Evet	153	%58,2	Evet	121	%46
Hayır	111	%41,8	Hayır	142	%54

Antalya ilinde ankete katılan 263 çiftçinin demografik özellikleri ile ilgili sonuçlar Tablo 1'de gösterilmiştir. Araştırmada demografik özelliklerin sonuçlarına bakıldığında; katılımcıların %38,9'unun eğitim durumu ilkökul, %44,1'nin aylık geliri 1301-2500 TL aralığında, %72,2'si bitkisel üretim yapmakta, %88,6'sının 50 dekarından az arazisi bulunmakta, %54'ü verilen desteklerden yararlanmamakta, %58,2'sinin çiftçi kayıt sisteminde kaydı bulunmaktadır.

3.1.2. Vergi Bilinci

Çalışmada ankete katılan çiftçilerin vergi bilinç düzeylerini ölçmek amacıyla çiftçilere dört farklı ifade yöneltilmiş ve bu ifadeler katılımlı düzeylerini belirtmeleri istenmiştir. Yöneltilen ifadeler "Vergi ödemek bir vatandaşlık görevidir", "Vergi kamu hizmetlerinin karşılığıdır", "Çiftçilik faaliyetleri dışında günlük hayatta ne tür vergiler ödediğimi biliyorum" ve "Beni ilgilendiren vergiler hakkında yeterince bilgi sahibiyim" şeklinde olup bu ifadelerden oluşan vergi bilinci faktörünün aritmetik ortalaması **3,5418**'dir. Bu sonuca göre ankete katılanların vergi bilinç düzeyi ortanın üzerindedir, ancak çok yüksek değildir.

Ankete katılan çiftçilerin vergi bilinç düzeylerini ölçmek amacıyla yöneltilen dört ifade birleştirilerek tek madde haline dönüştürülmüş ve korelasyon analizi yapılmıştır. Katılımcıların vergi bilinç düzeylerinin demografik özellikler ve tanımlayıcı sorulara göre farklılık gösterip göstermediği analiz edilmiştir. Yapılan çapraz tablo analiz sonuçlarına göre demografik faktörlerden sadece aylık gelir düzeyi ile ifadelere verilen yanıtlar arasında istatistiksel bakımdan anlamlı farklar tespit edilmiştir. Farkın ayrıntıları Tablo 2'de görülmektedir.

Tablo 2: Vergi Bilinci – Aylık Ortalama Gelir Düzeyi Korelasyon Analizi

		Vergi bilinci ort.	Aylık ortalama geliriniz
Spearman's rho	Korelasyon Katsayısı	1,000	,154*
	Vergi bilinci ort Anamlılık (Düzye 2)	.	,013
	N	263	263
Aylık ortalama geliriniz	Korelasyon Katsayısı	,154*	1,000
	Anamlılık (Düzye 2)	,013	.
	N	263	263

*Korelasyon 0,05 anlamlılık düzeyinde anlamlıdır.

Tablo 2'deki korelasyon testi sonuçlarından görüldüğü gibi ankete katılan çiftçilerin vergi bilinci ile aylık ortalama gelir düzeyi arasında %5 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmaktadır (P.: 0,013). Bu ilişki pozitif yönlü bir ilişki olmakla beraber zayıf bir ilişkidir. Elde edilen bulgulara göre ankete katılan çiftçilerin gelir düzeyleri arttıkça vergi bilinç düzeylerinin de arttığı görülmektedir.

3.1.3. Vergi Ahlakı

Çalışmamızda ankete katılan çiftçilerin vergi ahlak düzeyleri belirlemek amacıyla katılımcılara beş farklı ifade yöneltilmiş ve bu ifadelere katılım düzeylerini belirtmeleri istenmiştir. Yöneltilen ifadeler *"Hiçbir zaman vergi kaçırmam"*, *"Vergimi tam olarak ödeyince kendimi huzurlu hissedirim"*, *"İçinde bulunduğumuz şartlarda vergi kaçırmak bir zorunluluktur"*, *"Daha az vergi ödemenin yollarını araştırırım"*, *"Vergi kaçırısam ve bunu yakın çevrem öğrense çok utanırım"*, şeklindedir. Ankete katılan çiftçilerin vergi ahlak düzeylerini belirlemek amacıyla sorulan soruların ortalamaları alınarak vergi ahlak endeksi oluşturulmuştur⁵. Vergi ahlakı endeksinin değeri **3,4752**'dir. Bu değer çiftçilerin vergi ahlakının ortanın üzerinde olduğunu fakat çok yüksek bir değer olmadığını göstermektedir.

Katılımcıların vergi ahlak düzeylerinin ölçülmesi amacıyla yöneltilen ifadeler birleştirilmek suretiyle tek madde haline dönüştürülmüştür. Katılımcıların vergi ahlak düzeylerinin demografik faktörler ve tanımlayıcı sorulara göre farklılık gösterip göstermediği analiz edilmiştir. Yapılan çapraz tablo analiz sonuçlarına göre demografik faktörlerden yaş ve

⁵ Vergi ahlakı endeksi için bkz. Demir, 2008.

medeni hal, tanımlayıcı sorulardan ise tarımsal faaliyet süresi ve vergi bilinci değişkeni ile ifadeler verilen yanıtlar arasında istatistiksel bakımdan anlamlı farklar tespit edilmiştir. Bu farkların ayrıntıları Tablo 3, 4, 5 ve 6'da yer verilmektedir.

Tablo 3: Vergi Ahlakı – Yaş Değişkeni Korelasyon Analizi

		Vergi ahlak ort	Yaşınız
Spearman's rho	Korelasyon Katsayısı	1,000	,135*
	Vergi ahlak_ort Anamlılık (Düzye 2)	.	,029
	N	263	263
Yaşınız	Korelasyon Katsayısı	,135*	1,000
	Anamlılık (Düzye 2)	,029	.
	N	263	263

* Korelasyon 0,05 anlamlılık düzeyinde anlamlıdır.

Tablo 3'deki korelasyon testi sonuçlarına göre, ankete katılan çiftçilerin vergi ahlak düzeyi ile yaş değişkeni arasında %5 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmaktadır (P.: 0,029). Söz konusu İki değişken arasındaki ilişki pozitif yönlü ve zayıf bir ilişkidir. Elde edilen bulgulara göre bireylerin yaşı ilerledikçe vergi ahlak düzeyleri de artmaktadır.

Tablo 4: Vergi Ahlakı – Medeni Hal Korelasyon Analizi

		Vergi ahlak ort	Medeni haliniz
Spearman's rho	Korelasyon Katsayısı	1,000	-,165**
	Vergi ahlak_ort Anamlılık (Düzye 2)	.	,007
	N	263	263
Medeni haliniz	Korelasyon Katsayısı	-,165**	1,000
	Anamlılık (Düzye 2)	,007	.
	N	263	263

** Korelasyon 0,01 anlamlılık düzeyinde anlamlıdır.

Tablo 4'e göre ankete katılan çiftçilerin vergi ahlak düzeyi ile medeni halleri arasında %1 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır (P.: 0,007). Bu ilişki negatif yönlü ve zayıf bir ilişkidir. Analiz sonucuna göre evli olanların

vergi ahlak düzeyleri bekâr olanlardan daha fazladır.

Tablo 5: Vergi Ahlâkı Tarımsal Faaliyet Süresi Korelasyon Analizi

		Vergi ahlak ort	Kaç yıldır zirai faaliyetle uğraşıyorsunuz?
Spearman's rho	Korelasyon Katsayısı	1,000	,148*
	Vergi ahlak_ort Anamlılık (Düzye 2)	.	,016
	N	263	263
	Kaç yıldır zirai faaliyetle uğraşıyorsunuz?	,148*	1,000
	Anamlılık (Düzye 2)	,016	.
	N	263	263

* Korelasyon 0,05 anlamlılık düzeyinde anlamlıdır.

Tablo 5'deki analiz sonuçlarına göre ankete katılan çiftçilerin vergi ahlak düzeyi ile tarımsal faaliyet süresi arasında %5 düzeyinde anlamlı bir ilişkinin varlığına rastlanmıştır (P.:0,016). Söz konusu iki değişke arasındaki ilişki pozitif yönlü ve zayıf bir ilişkidir. Diğer bir ifade ile çiftçilerin tarımsal faaliyette bulunma süresi arttıkça vergi ahlak düzeyleri de artmaktadır.

Tablo 6: Vergi Bilinci – Vergi Ahlâkı Korelasyon Analizi

		Vergi bilinci ort	Vergi ahlak ort
Spearman's rho	Korelasyon Katsayısı	1,000	,229**
	Vergi bilinci_ort Anamlılık (Düzye 2)	.	,000
	N	263	263
	Korelasyon Katsayısı	,229**	1,000
	Anamlılık (Düzye 2)	,000	.
	N	263	263

** Korelasyon 0,01 anlamlılık düzeyinde anlamlıdır.

Tablo 6'daki korelasyon analizi sonuçlarına göre ankete katılan çiftçilerin vergi bilinci ile vergi ahlakı değişkeni arasında %1 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır (P.: 0,000). İki değişken arasındaki ilişki pozitif ve zayıf bir ilişkidir. Elde edilen bulgulara göre çiftçilerin vergi bilinci arttıkça vergi ahlakı

da artış göstermektedir. Elde edilen bu sonuç oldukça önemli bir bulgudur.

3.1.4. Mali Bağlantı

Mükelleflerin vergi algısını etkileyen faktörlerden biri de kamu harcamalarıdır. Bireylerin, ödedikleri vergilerin kendilerine kamu hizmeti olarak dönmediğini düşünmeleri halinde, vergiye karşı uyumları azalacaktır. Ödenen vergi ile alınan kamu hizmeti arasındaki bu bağlantı, literatürde mali bağlantı olarak ifade edilmektedir. Ankete katılan çiftçilerin kamu harcama algısını ölçmek amacıyla katılımcılara üç farklı ifade yöneltilmiş ve bu ifadelere katılım düzeylerini belirtmeleri istenmiştir. Yöneltilen ifadeler "*Tam ve zamanında ödenmeyen vergiler kamu hizmetlerini aksatır*", "*Ödediğim vergiler kamu hizmeti olarak bana geri döner*" ve "*Ödediğim verginin nerelere harcadığını bilmem önemlidir*" şeklinde olup bu soruların ortalaması alınmak suretiyle kamu harcama faktörünün ortalaması hesaplanmıştır. Bu değer **3,7008** olarak belirlenmiştir. Elde edilen sonuca göre bu değer ortanın üzerinde fakat çok yüksek değildir.

Katılımcıların kamu harcama algısını ölçmek amacıyla yöneltilen ifadeler birleştirilmek suretiyle tek madde haline dönüştürülmüş ve demografik faktörlere ve tanımlayıcı sorulara göre farklılık gösterip göstermediği analiz edilmiştir. Yapılan analiz sonuçlarına göre kamu harcama algısı ile demografik özellikler ve tanımlayıcı sorular arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin varlığına rastlanmamıştır.

3.1.5. Sübjektif Vergi Yükü

Ankete katılan çiftçilerin sübjektif vergi yükünü rakamsal olarak belirlemek amacıyla "*Ödediğiniz tüm vergileri dikkate aldığınızda size göre gelirinizin ne kadarını devlete vergi olarak ödüyorsunuz?*" sorusu yöneltilmiştir. Çiftçilerin bu soruya verdikleri yanıtlar Tablo 7'de gösterilmiştir.

Tablo 7: Sübjektif Vergi Yükü

Ödenen Vergi Oranı (%)	Frekans	%	Kümülatif %
%0-%10	16	6,1	6,1
%11-%15	45	17,1	23,2
%16-%20	68	25,9	49,0
%21-%25	29	11,0	60,1
%26-%30	22	8,4	68,4
%31-%35	14	5,3	73,8
%36-%40	16	6,1	79,8
%41-%45	3	1,1	81,0
%46-%50	29	11,0	92,0
%51-%60	8	3,0	95,1
%60 +	13	4,9	100,0
Toplam	263	100,0	

Ankete katılan çiftçilerin hissettikleri vergi yüklerinin ortalaması (mean) alındığında 4,7148

değerine ulaşılmaktadır. Sübjektif vergi yükü skorunun bulunması için ayrıca, her bir aralığın orta değeri frekans sayısı ile çarpılıp, elde edilen değerlerin toplamı, toplam frekans sayısına bölünmek suretiyle, sübjektif vergi yükü yaklaşık %26 olarak hesaplanmıştır. Kalkınma Bakanlığı tarafından 2016 yılı için hesaplanan objektif vergi yükü ise %30,4'tür. Objektif vergi yükü oranının sübjektif vergi yükü oranından fazla olması mali anestezinin varlığına işaret etmektedir (Demir, 2013: 129). Bu durum mükelleflerin hissettiklerinden daha fazla vergi ödedikleri anlamına gelmektedir.

3.1.6. Vergi Adaleti

Adil bir vergi sistemi mükelleflerin vergiye uyumunda önemli bir faktördür. Vergi yükünün adil dağılmadığı düşüncesi, mükelleflerin vergiye karşı olumsuz tepki göstermelerine neden olabilir. Bu amaçla çalışma kapsamında ankete katılan çiftçilerin vergi adaleti konusundaki algılarını tespit etmek amacıyla, **“Ülkemizde vergilemede adil davranılmaktadır”** ifadesine katılım düzeylerini belirtmeleri istenmiştir. Katılımcıların bu ifadeye ilişkin cevapları Tablo 8'de gösterilmektedir.

Tablo 8: Vergi Adaleti

	Frkns	%	Kümülf %
Kesinlikle Katılmıyorum (1)	73	27,8	27,8
Katılmıyorum (2)	85	32,3	60,1
Ne Katılıyorum, Ne Katılmıyorum(3)	46	17,5	77,6
Katılıyorum (4)	41	15,6	93,2
Kesinlikle Katılıyorum (5)	18	6,8	100
Toplam	263	100	

Tablo 8'e göre ankete katılan çiftçilerin %60,1'i vergilemede adil davranılmadığını düşünürken, %22,4'ü vergilemede adaletin olduğunu düşünmektedir. Katılımcıların %17,5'i ise bu konuda görüş bildirmek istememiştir. Ankete katılan çiftçilerin büyük çoğunluğu, ülkemizde vergilemede adil davranılmadığı düşüncesindedir. Böyle bir düşüncenin varlığı, çiftçilerin vergiye karşı tutum ve davranışlarını olumsuz etkilemektedir.

Ankete katılan çiftçilerin **“Ülkemizde vergilemede adil davranılmaktadır”** ifadesine katılım düzeylerinin, demografik özelliklere ve tanımlayıcı sorulara göre farklılık gösterip göstermediği Ki-kare testi (χ^2) ile analiz edilmiştir. Yapılan çapraz tablo analiz sonuçlarına göre demografik faktörlerden sadece yaş ile bu ifadeye verilen yanıtlar

arasında %5 anlamlılık düzeyinde bir fark tespit edilmiştir (P.: 0,001). Ankete katılan çiftçilerin bu ifade hakkındaki görüşleri ile yaş grupları arasında orta düzeyde (**C: 0,300**), negatif yönlü bir ilişki bulunmaktadır. Yaş ilerledikçe **“ülkemizde vergilemede adil davranılmaktadır”** ifadesine katılım düzeyi azalmaktadır.

3.1.7. Vergi Oranları

Literatürdeki çalışmalar incelendiğinde vergi oranları ile mükelleflerin vergiye uyumu arasında yakın bir ilişki olduğu söylenebilir. Yüksek vergi oranları kayıtlı ekonomiden kayıtdışı ekonomiye geçişe neden olabilirken ayrıca vergiden kaçınmayı ve vergi kaçakçılığını teşvik ederek vergi kayıplarına neden olabilmektedir. Çalışmamızda çiftçilerin vergi oranlarına bakış açılarını tespit etmek amacıyla ankete katılan çiftçilerden **“Ülkemizde vergi oranları yüksektir”** ifadesine katılım düzeylerini belirtmeleri istenmiştir. Çiftçilerin bu ifadeye katılım düzeyleri Tablo 9'da yer almaktadır.

Tablo 9: Vergi Oranları

	Frkns	%	Kümülf %
Kesinlikle Katılıyorum (1)	126	47,9	47,9
Katılıyorum (2)	85	32,3	80,2
Ne Katılıyorum, Ne Katılmıyorum (3)	37	14,1	94,3
Katılmıyorum (4)	8	3,0	97,3
Kesinlikle Katılmıyorum (5)	7	2,7	100
Toplam	263	100	

Tablo 9'da ankete katılan çiftçilerin %80,2'si vergi oranlarının yüksek olduğu görüşüne katılırken, katılımcıların %5,7'si bu görüşe katılmadıklarını belirtmektedir. Çiftçilerin %14,1'i ise olumlu ya da olumsuz herhangi bir görüş bildirmemiştir. Bu sonuçlar bize, ankete katılan çiftçilerin büyük bir çoğunluğunun ülkemizdeki vergi oranlarını yüksek bulduğunu göstermektedir.

“Ülkemizde vergi oranları yüksektir” ifadesine katılım düzeylerinin demografik faktörlere ve tanımlayıcı sorulara göre farklılık gösterip göstermeyeceği çapraz tablo analizi ile tespit edilmeye çalışılmıştır. Yapılan çapraz tablo analiz sonuçlarına göre demografik sorulardan sadece yaş değişkeni (P.: 0,010) ile; tanımlayıcı sorulardan ise tarımsal faaliyet süresi (P.: 0,021), çiftçi kayıt sistemine kayıt durumu (P.:0,035) ve desteklerden yararlanma durumu (P.:0,012) ile bu ifadeye verilen yanıtlar arasında istatistiksel bakımdan anlamlı farklar tespit edilmiştir.

Ankete katılan çiftçilerin vergi oranlarına bakış açıları ile yaşları (C.: 0,267) ve tarımsal faaliyet süresi (C.: 0,289) ile orta düzeyde, çiftçi kayıt sistemine kayıt durumu (C.: 0,195) ve desteklerden yararlanma durumu (C.:0,216) ile zayıf ve negatif bir ilişki bulunmaktadır.

3.1.8. Vergi Afları

Mükelleflerin vergiye uyumunu etkileyen bir diğer unsur da vergi aflarıdır. Vergi affının lehinde görüşler olduğu gibi aleyhinde görüşlerde mevcuttur. Çalışmada çiftçilerin vergi aflarına bakış açılarını tespit etmek amacıyla kendilerine vergi aflarını gerekli görüp görmedikleri sorulmuştur. Çiftçilerin bu soruya verdikleri cevapların frekans dağılımları Tablo 10'da gösterilmektedir.

Tablo 10: Vergi Afları

	Frkns	%	Kümülf %
Kesinlikle Katılmıyorum (1)	46	17,5	17,5
Katılmıyorum (2)	41	15,6	33,1
Ne Katılıyorum, Ne Katılmıyorum (3)	49	18,6	51,7
Katılıyorum (4)	95	36,1	87,8
Kesinlikle Katılıyorum (5)	32	12,2	100
Toplam	263	100	

Tablo 10'a göre, ankete katılan çiftçilerin %33,1'i vergi aflarını gerekli görmezken, %48,3'ü vergi aflarının gerekli olduğu düşüncesindedir. Çiftçilerin %18,6'sı ise vergi afları konusunda belirgin fikri bulunmamaktadır. Bu sonuçlar, çiftçilerin vergi aflarına olumlu baktığını göstermektedir.

"Vergi afları gereklidir" ifadesi, demografik değişkenler ve tanımlayıcı sorular açısından incelenmiş ve bu ifadeye verilen yanıtlar bakımından demografik değişkenlerden sadece cinsiyet değişkeni arasında istatistiksel olarak %1 düzeyinde anlamlı bir farkın olduğu tespit edilmiştir (P.: 0,037). Ankete katılan çiftçilerin bu ifade hakkındaki görüşleri ile cinsiyetleri arasında zayıf düzeyde (C.: 0,193) bir ilişki vardır. Sonuç olarak bayan katılımcıların erkek katılımcılara oranla daha fazla vergi aflarını gerekli gördükleri söylenebilir.

3.1.9. Vergi Denetimleri

Vergi denetimleri vergi kaçaklığı ve dolayısı ile vergi kaybını önlemesi ve vergiye uyumun sağlanması açısından önemli bir yere sahiptir. Denetimlerin yetersiz olduğu bir durumda yapılan vergisel düzenlemelerin bir etkisi olmayacaktır. Çalışmada ankete katılan çiftçilerden, **"Ülkemizde vergi denetimleri yeterlidir"** ifadesine katılım düzeylerini

belirtmeleri istenmiştir. Çiftçilerin katılım düzeylerini gösteren frekans dağılımları Tablo 11'de yer almaktadır.

Tablo 11: Vergi Denetimleri

	Frkns	%	Kümülf %
Kesinlikle Katılmıyorum (1)	38	14,4	14,4
Katılmıyorum (2)	91	34,6	49,0
Ne Katılıyorum, Ne Katılmıyorum (3)	66	25,1	74,1
Katılıyorum (4)	49	18,6	92,8
Kesinlikle Katılıyorum (5)	19	7,2	100
Toplam	263	100	

Tablo 11'e göre ankete katılan çiftçilerin %25,8'i vergi denetimlerini yeterli bulurken, %49'u aynı görüşte değildir. Çiftçilerin %25,1'i ise vergi denetimleri hakkında kararsız olduğunu belirtmiştir. Ankete katılan çiftçilerin neredeyse yarısı ülkemizdeki vergi denetimlerinin yetersiz olduğu görüşündedir.

"Ülkemizde vergi denetimleri yeterlidir" ifadesine katılım düzeylerinin demografik faktörler ve tanımlayıcı sorular açısından farklılık gösterip göstermediği çapraz tablo ile analiz edilmiştir. Yapılan analiz sonuçlarına göre demografik faktörlerden yaş değişkeni (P.:0,001) ve ortalama gelir düzeyi (P.: 0,007) ile bu ifadeye verilen yanıtlar bakımından anlamlı farklar tespit edilmiştir.

Ankete katılan çiftçilerin vergi denetimlerini yeterli bulup bulmadıkları arasında ile yaş grupları (C.: 0,298) ve aylık ortalama gelir seviyesi (C.: 0,334) arasında orta düzeyde bir istatistiksel ilişki bulunmaktadır.

3.1.10. Vergi Cezaları

Vergi cezaları, vergi kayıp ve kaçakları ile mücadelede önemli rol oynar. Vergi cezalarının yetersiz olması vergi kaçırıcı mükelleflerinin cesaretlenmesine neden olur. Bu nedenle vergi cezalarının caydırıcılığı üzerinde durulması gereken bir konudur. Konunun önemi dikkate alınarak çalışmamızda çiftçilere **"Vergi cezaları yeterince caydırıcıdır"** ifadesi yöneltilmiş ve bu ifadeye katılım düzeylerini belirtmeleri istenmiştir. Çiftçilerin bu ifadeye verdikleri yanıtların frekans dağılımları Tablo 12'de gösterilmektedir.

Tablo 12: Vergi Cezaları

	Frkns	%	Kümülf %
Kesinlikle katılmıyorum (1)	18	6,8	6,8
Katılmıyorum (2)	78	29,7	36,5
Ne Katılıyorum, Ne Katılmıyorum (3)	72	27,4	63,9
Katılıyorum (4)	70	26,6	90,5
Kesinlikle Katılıyorum (5)	25	9,5	100
Toplam	263	100	

Tablo 12'de göre, ankete katılan çiftçilerin %36,5'i vergi cezalarının caydırıcı olduğunu düşünmezken, %36,1'i caydırıcı olduğu düşüncesindedir. Katılımcıların %27,4'ü ise bu konuda fikir beyan etmemiştir.

Ankete katılan çiftçilerin vergi ceza sisteminin caydırıcılığı hakkındaki görüşlerinin, demografik faktörlere ve tanımlayıcı sorulara göre farklılık gösterip göstermediğini anlamak için Ki-kare istatistiksel testi yapılmış ve elde edilen bulgular değerlendirildiğinde söz konusu ifadeye verilen yanıtlar bakımından demografik sorular ve tanımlayıcı sorular arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin varlığına rastlanmamıştır.

3.1.11. Sosyal Güvenlik Primleri

Sosyal güvenlik primleri karşılık ilkesine dayanmaktadır. Bu yüzden ülkemizde vergi olarak kabul edilmemektedir. Çalışmamızda ankete katılan çiftçilerin ödedikleri sosyal güvenlik primlerini vergi olarak algılayıp algılamadıklarını test etmek amacıyla "**Ödediğiniz SGK primi (Bağkur primi) size göre vergi midir?**" sorusu yöneltilmiştir. Bu soruya verilen cevapların frekans dağılımları Tablo 13'de görülmektedir.

Tablo 13: Ödenen SGK Primlerinin Çiftçiler Tarafından Vergi Olarak Algılanıp Algılanmadığının Frekans Dağılımları

Çiftçilerin Görüşleri	Frkns	%	Kümülf %
Evet	77	29,3	29,3
Hayır	93	35,4	64,6
Fikrim yok	93	35,4	100,0
Toplam	263	100,0	

Elde edilen sonuçlara göre ülkemizde SGK primlerinin vergi olarak algılanıp algılanmadığı konusunda net bir fikir vermemektedir. Bu bilgiye ek olarak yapılan analiz sonucunda çiftçilerin SGK primlerini vergi olarak algılayıp algılamamaları ile ödedikleri SGK primlerini

fazla bulmaları arasında istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeyinde (P.: 0,000), pozitif orta düzeyde bir ilişki mevcuttur (C.: 0,332). SGK primini vergi olarak algılayanlar, algılamayanlara göre ödedikleri primleri daha yüksek bulmaktadır.

SONUÇ

Hizmet ve sanayi sektörlerinde olduğu gibi tarım sektöründe de vergiye uyum oldukça önemlidir. Çünkü söz konusu sektör vergi kayıp ve kaçakların kolaylıkla yaşanabileceği bir sektördür. Çalışma, Antalya ilinde zirai faaliyete bulunan çiftçilerin vergi algısını ölçmek amacıyla yürütülmüştür. Bu amaçla yapılan anket çalışması 263 çiftçi ile gerçekleştirilmiştir. Elde edilen bulgulara göre çiftçilerin vergi bilinç ve vergi ahlâk düzeyleri ile kamu harcama algılarının ortanın üzerinde olduğu ancak çok yüksek olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Anket sonuçlarına göre, çiftçilerin subjektif vergi yükü yaklaşık %26'dır. Ayrıca çiftçilere ödedikleri tüm vergiler göz önüne alındığında desteklerden yararlananların, yararlanmayanlara göre subjektif vergi yükünü daha az hissettikleri ortaya çıkmıştır.

Ayrıca katılımcıların %80 gibi kayda değer bir kısmı vergi oranlarını yüksek bulduklarını, %60'ı ülkemizde vergilendirmenin adil olmadığını ve ankete katılanların neredeyse yarısı (%49) vergi denetimlerini yetersiz bulduklarını belirtmişlerdir. Ankete katılan çiftçilere vergi aflarının gerekliliği sorulmuş ve katılımcıların yarısına yakını vergi aflarını makul görmüştür. Sosyal güvenlik primlerinin vergi olarak algılanıp algılanmadığı konusunda net bir fikir elde edilememiştir.

Tarım sektörünün kayda alınması, birçok alanda kayıtdışılığı önleyebileceğinden, çiftçilerin öz tüketim harici ürünlerinin mutlaka kayıt altına alınması gerekmektedir. Diğer sektörlerde olduğu gibi, tarım sektöründe de pozitif vergi bilincinin ve vergi ahlâk düzeyinin yeterince yüksek olmadığı görülmektedir. Vergi yükü diğer sektörlerde göre görece düşük olan tarım sektöründe dahi vergi konusunda negatif bir algının varlığı, ülkemiz açısından sorunun ne kadar önemli boyutlarda olduğunu gösterir niteliktedir.

Tarımın ve dolayısı ile zirai kazançların vergilendirilmesi konusunda çok az bir paya sahip olan gerçek usulde vergilemenin sınırlarının genişletilmesi gerekmektedir. Zirai işletme büyüklüğü ölçülerinin daraltılması suretiyle, bu alanda gerekli düzenlemeler yapılmalıdır.

Tarım politikaları oluşturulurken, siyasi kaygılar yerine, uzun vadeli ve ülke tarımının ileride karşılaşılabileceği potansiyel sorunları (endemik bitki

potansiyelinin yok olması, coğrafi üstünlüğe sahip zirai türlerin zamanla bu üstünlüğünü yitirmesi, doğal tohumların yerini suni tohumların alması gibi) dikkate alıcı yaklaşımlar sergilenmelidir. Ülkemizin tarım potansiyelinin korunması ve hatta gelişmesi için, çiftçilere sağlanan desteklere artırılarak devam edilmelidir. Tarım alanlarının imara açılmasının önüne kalıcı ve caydırıcı engeller konulmalıdır. Zira hâlihazırda çoğaltılması imkânsız olan tek üretim faktörü topraktır. Unutulmamalıdır ki, insanlığın hiç bitmeyecek ihtiyacı beslenme ihtiyacıdır ve geleceğin dünyasında bu gücü elinde bulunduran ülkelerin yeri daha sağlam olacaktır.

KAYNAKÇA

- Acun, F. 2002. Klasik Dönem Eyalet İdare Tarzı Olarak Tımar Sistemi ve Uygulaması, *Türkler*, 9, 899- 908.
- Akdağ, M. 1945. Tımar Sisteminin Bozuluşu, *Ankara Üniversitesi Dil ve Tarih-Coğrafya Fakültesi Dergisi*, 3(4), 419-431.
- Aksoy, S. 1969. *Türkiye’de Toprak Meselesi*, İstanbul: Gerçek Yayınevi.
- Avşar, N.A. ve Bozdereli, A. 2012. *Türkiye’de Kayıtdışı Ekonomi ve Vergi Sisteminin Rolü*, Ankara: Ankara Sanayi Odası Yayın Organı
- Aydın, M. A. 1991. *Arazi Kanunnamesi*, TDV İslam Ansiklopedisi, C.3, 346-347, İstanbul: Diyanet Vakfı Yayınları.
- Birinci, E. 2010. *Tarım Kesiminin Vergilendirilmesi ve Vergi Bilinci: Tekirdağ İli Merkez İlçe Örneği*, Namık Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Tekirdağ.
- Cin, H. 1987. *Miri Arazi ve Bu Arazinin Özel Mülkiyete Dönüşümü*. Konya: Selçuk Üniversitesi Yayınları.
- Cin, H. ve Akyılmaz, G. 1995. *Tarihte Toplum ve Yönetim Tarzı Olarak Feodalite ve Osmanlı Düzeni*, Konya: Selçuk Üniversitesi Basımevi.
- Coşar, N. 2004. *Kriz, Savaş ve Bütçe Politikası (1926-1950)*, İstanbul: Bağlam Yayıncılık.
- Demir, İ. C. 2008. *Vergi Ahlakı ve Belirleyenleri: Ege Bölgesi Örneği*, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Basılmamış Doktora Tezi, İzmir.
- Demir, İ.C. 2013. *Türkiye’de Vergi Yüğü (Objektif ve Subjektif Yönleriyle)*, Bursa: Dora Yayıncılık
- Dilben, F. M. 2010. *Avrupa Birliği’nde Tarım Politikaları ve Türkiye Tarıma Etkileri*, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Dinler, Z. 1993. *Tarım Ekonomisi*, Bursa: Ekin Kitabevi.
- Doğan, Z., Arslan, S. ve Berkman, A. N. 2015. *Türkiye’de Tarım Sektörünün İktisadi Gelişimi ve Sorunları: Tarihsel Bir Bakış*. Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 8(1), 29-41.
- Ensen, İ. 1998. 4369 Sayılı Zirai Kazançların Vergilendirilmesinde Yapılan Değişiklikler, *Vergi Raporu*, 37, 42-45.
- Eraktan, G. 2001. *Tarım Politikası Temelleri ve Türkiye’de Tarımsal Destekleme Politikası*, İstanbul: Uzel Yayınları.
- Eşiyok, B. A. 2004. *Kalkınma Sürecinde Tarım Sektörünün Ekonomideki Yeri, Yapısı ve Gelişme Dinamikleri (1923-2004)*, Ankara: Türkiye Kalkınma Bakanlığı A.Ş Araştırma Müdürlüğü.
- Gaytancıoğlu, O. 2009. *Türkiye’de ve Dünyada Tarımsal Destekleme Politikası*, İstanbul: İTO Yayınları.
- Giray, F. 2006. *Osmanlı İmparatorluğunda Mali Sistem ve Mali Olaylar*, Bursa: Ezgi Yayınları.
- Güvemli, O. 1998. *Türk Devletleri Muhasebe Tarihi (Osmanlı İmparatorluğu Tanzimata Kadar)*, 2. Cilt. İstanbul: Avcıol Basım.
- <http://www.tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=temelist>, (Erişim Tarihi, 20.03.2017).
- İhsanoğlu, E. 1999. *Osmanlı Devlet Tarihi (Cilt 1-2)*. İstanbul: Zaman Yayınları.
- Küzeci, U. 2011. *Türkiye’de Uygulanan Tarım Politikalarının Dış Ticaret Üzerine Etkileri*, Atatürk Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Erzurum.
- Metin, A. 2007. *Tarım Ekonomisinde Vergi Mevzuatı ve AB’ye Uyum Sürecinde Mevzuat Hakkında Uyum Çalışmaları*, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Kahramanmaraş.
- Özsoy, N. 2016. *Kayıtlı Sebze ve Meyve Ticaretinin Adresi: Hal Kayıt Sistemi*. 20.03.2017, http://gtud.org/2016/03/02/kayitli-sebze-ve-meyve-ticaretinin-adresi-hal-kayit-sistemi/#_ftn12
- Sağbaş, İ. ve Başoğlu, A. 2005. *İlköğretim Çağındaki Öğrencilerin Vergileri Algılaması: Afyonkarahisar İli Örneği*. Afyon Kocatepe Üniversitesi İİBF Dergisi, 7(2), 123-144
- Sağlam, M. 2013, *Vergi Algısı ve Vergi Bilinci Üzerine Bir Araştırma: İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğrencilerinde Vergi Algısı Bilinci*, Sosyo Ekonomi, 1, 315-334.

Sarılı, M. A. 2002. Türkiye’de Kayıt Dışı Ekonominin Boyutları, Nedenleri, Etkileri ve Alınması Gereken Tedbirler, Bankacılar Dergisi, 41, 32-50.

Şahin, C. 2012. Osmanlı Toprak Sistemi Hakkında Genel Bir Değerlendirme, The Journal of Academic Social Science Studies. 5(6). 435- 461.

Türkiye Ziraat Odaları Birliği, Zirai ve İktisadi Raporlar 2007- 2010 Raporu.

Üçok, C. 1944. Osmanlı Devleti Teşkilatından Tımarlar. Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, 1(4). 525-551.

Ünal, M. A. 2010. Osmanlı Müesseseleri Tarihi, Isparta: Fakülte Kitabevi.

Varlı, A. 2012. Devletçilik Politikalarının Tarım Kesimi Üzerindeki Etkileri (1930-1940), Öneri Dergisi, 10(38), 113-124.

BİR ETİK TÜKETİM ARACI OLARAK ADİL TİCARET^{1,2}

DOI NO: 10.5578/jeas.66302

FUAT EROL³

ÖZET

Küreselleşmeyle birlikte ivme kazanan teknolojik ve ekonomik gelişmeler, hayata dair pek çok alana olduğu gibi bireylerin yaşantılarına da sirayet etmekte ve yeni toplumsal yapıların oluşmasında etkin bir rol oynamaktadır. Toplumlara ilişkin bu yapısal dönüşümler, yine toplumun birer parçası olan tüketicileri de etkilemekte; bu durum ise yeni tüketici profillerinin ortaya çıkmasına sebep olmaktadır. Genel olarak bilinç düzeyi yüksek, etik değerlere bağlı, çevresel ve toplumsal meselelere duyarlı bir yapıya sahip olan günümüz tüketicisi bu özellikleriyle; sosyal sorumluluk, etik tüketim, etik ticaret, tüketici vatandaş ve adil ticaret gibi kavramların yaygınlık kazanmasına katkı sağlamakta, toplumun tüm kesimleri için daha adil ve sürdürülebilir bir yaşamın mümkün kılınmasına yardımcı olmaktadır. Nitekim bu çalışmayla da etik tüketim bağlamında adil ticaret uygulamalarının ele alınması ve adil ticaret hareketinin 2011-2015 yılları arasında dünya genelindeki faaliyetlerinin veriler aracılığıyla incelenerek mevcut durumun ortaya konulması amaçlanmaktadır. Çalışmadan ulaşılan sonuçlar, adil ticaret hareketinin satış hacmi, faaliyet gösterilen ülke sayısı, dağıtılan prim tutarı gibi noktalarda artış trendi izlediğini; buna karşın mevcut durumun sosyal adaletin temini hususunda henüz yeterli seviyeye ulaşmadığını, bu noktada bir takım yeni adımların atılması gerekliliğini ortaya koymaktadır.

Anahtar Kelimeler: Sosyal Sorumluluk, Etik Tüketicilik, Etik Tüketim, Etik Ticaret, Adil Ticaret.

JEL Kodları: M14, M31.

FAIR TRADE AS AN ETHICAL CONSUMPTION TOOL

143

ABSTRACT

Technological and economic developments that have gained momentum with globalization have spread to individuals' lives as in many other areas of life and have played an active role in the formation of new social structures. These structural transformations of societies have also affected consumers who are the part of society and has led to the emergence of new consumer profiles. Today's consumer has a high level of consciousness and ethical values on the environmental and social issues. With these characteristics, consumers have contributed to the spread of concepts such as social responsibility, ethical consumption, ethical business, consumer-citizen and fair trade, and they have helped to make a fairer and more sustainable life possible for all segments of society. Thus, this study aimed to discuss the fair-trade practices in the context of ethical consumption and to examine the current state of the fair-trade movement through the data of the worldwide activities between 2011 and 2015. The results obtained have revealed that the fair-trade movement is following an upward trend in some points such as sales volume, the number of countries in operation and the amount of premium distributed. Nevertheless, the present situation has not yet reached the adequate level of social justice, and it is still necessary to take some new steps at this point.

Keywords: Social Responsibility, Ethical Consumerism, Ethical Consumption, Ethical Trade, Fair Trade.

JEL Codes: M14, M31.

¹ Geliş Tarihi: 16.11.2017 - Kabul Tarihi: 16.12.2017.

² Bu çalışma, 19-22 Mayıs 2017 tarihleri arasında Podgorica, Karadağ'da gerçekleştirilen "Mediterranean International Conference on Social Sciences" isimli konferansta sunulan özet metin bildirinin revize edilerek genişletilmiş tam metin hâlidir.

³ Arş.Gör., Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, ferol@kmu.edu.tr

GİRİŞ

Dünya ülkelerinin farklı gelişmişlik seviyelerinin bir sonucu olan ülkeler arasındaki sosyal ve ekonomik mesafeler, her daim var olmuştur. Çok sayıda değişkenin etkisiyle meydana gelen ve zaman içinde azalan veya artan bu mesafeler, küreselleşme olgusuyla beraber farklı bir noktaya taşınmıştır. Zira küreselleşme bir yandan; fiziki sınırların silinerek tüm dünyanın tek bir pazara dönüşmesi; hammadde, yarı mamul ve ürünlerin ülkeler arasında serbestçe hareket ederek gelişmiş ülkelerin, gelişmekte olan veya az gelişmiş ülkelere yönelik ekonomik üstünlüğünü arttırması ve dolayısıyla bu ülkelerdeki ekonomik ve sosyal yaşamları da olumsuz etkilemesi gibi sonuçlar doğurmuştur. Diğer yandan ise, küresel dünyanın sağlamış olduğu mobilite, bilişim teknolojilerinde yaşanan gelişmelerle bir araya gelerek sosyal meselelere duyarlı ve farkındalığı yüksek bireylerin nicelik ve nitelik olarak artışının yolunu açmış, uzun yıllar ekonomik ve sosyal meselelerle boğuşan ülkeler için, -özellikle üçüncü dünya ülkeleri- yeni bir çıkış kapısı aralamıştır. Yaşanan bu gelişmeler paralelinde ivme kazanan, toplumsal meselelere odaklanan hareketlerden birisi de etik tüketimdir. Tüketim davranışlarında ahlâki merkeze alan etik tüketim temelde; insan, hayvan ve çevrenin zarar görmesini önlemeyi amaçlamakta (Doane, 2001: 6), bu amaca ulaşabilmek için bünyesinde yer alan çeşitli uygulamalardan faydalanmaktadır. Bu noktada, günü kurtarmaktan ziyade sürdürülebilir kalkınmayı hedefleyen alternatif bir iş modeli olarak adil ticaret, diğer etik tüketim uygulamalarından farklılaşarak öne çıkmaktadır. Özellikle üçüncü dünya ülkelerindeki dezavantajlı işçi ve çiftçilerin haklarını güvence altına alan, böylelikle kişilerin ve dolayısıyla bölgenin ticaret koşullarının iyileştirilerek küresel pazardan aldıkları payın arttırılmasını sağlayan adil ticaret, çok sayıda ülkede ilgi gören ve artan bir hızla etki alanını genişleten bir hareket olarak dikkat çekmektedir.

Çalışmanın amacı, adil ticaret hareketinin 2011-2015 yılları arasındaki faaliyetlerinin incelenerek bir durum tespiti yapılmasıdır. Bu bağlamda üç bölümden oluşan çalışmayla, günümüzdeki mevcut toplumsal sorunların aşılmasına yönelik bir hareket olan adil ticaret, etik tüketim perspektifinden ele alınmış, öncelikli olarak bu iki kavrama ilişkin ilgili literatür incelenmiştir. Sonraki bölümde, adil ticaretin 2011-2015 yılları arasında dünya genelindeki uygulamaları birtakım veriler aracılığıyla incelenmiştir. Ayrıca çalışmanın bu bölümünde, adil ticaret sistemine dâhil olmamasına karşın Türkiye için de çeşitli değerlendirmelerde bulunulmuştur. Sonuç kısmında ise, çalışma bulguları genel bağlamda ele

alınarak bir durum tespiti gerçekleştirilmiş, bu tespitten hareketle ise öneriler geliştirilmiştir.

1. LİTERATÜR İNCELEMESİ

1.1. Etik Tüketim

Toplumsal yaşamın önemli gerekliliklerinden biri olan etik kavramı temel olarak, insan hareketlerinin ahlâki uygulamalar doğrultusunda yönlendirilmesini ifade etmektedir (Erciş ve Türk, 2016: 2). Diğer bir tanımlamaya göre etik, insan ya da canlı varlık için uygun eylem yolunun ne olduğuyla ilgilenen çalışma alanıdır (Sultana vd., 2016: 78). Etik kavramının, toplumun bir parçası olan tüketiciyle ilişkisi incelendiğinde ise, bu ikili arasındaki birlikteliğin yüzyıllar öncesine dayandığı görülmektedir (Bedford, 1999: 13). Her ne kadar ekonomi alanının önde gelen isimlerinden Adam Smith (1790), etik ile tüketici arasındaki ilişkiyi yok sayarak, tüketicilerin diğer kişi ve unsurları göz ardı ederek satın alma işlemini kendi çıkarları doğrultusunda gerçekleştirdiğini; bu durumun ise görünmez bir el gibi tüm pazar mekanizmalarını düzenleyerek taraflar için en optimum sonuçları doğurduğunu iddia etmiş olsa da, 1960'lı yıllara gelindiğinde bu anlayışın pek de geçerli olmadığı görülmüştür. Özellikle 1964 yılında Geneva'da gerçekleştirilen "Ticaret ve Gelişim" temalı ilk Birleşmiş Milletler Konferansı bireylerin, dolayısıyla toplumların sadece kendi menfaatlerini gözetken tüketim odaklı yapılar olmadıklarını, aynı zamanda bilhassa üçüncü dünya ülkelerine yönelik, artan etik endişeler de taşıdıklarını ve paylaştıklarını ortaya koymuştur (EFTA, 1995: 10). 1960'lı yıllarda ilk kez uluslararası toplantılara taşınan etik ve tüketim/ticaret ilişkisi 80'li yıllarda yaygın şekilde tartışılan ve daha sistemli yapılara bürünmeye başlayan bir projeye dönüşmüştür. Günümüzde ise her tüketim kararının çevre üzerinde belirli bir oranda dâhi olsa etkiye sahip olduğu düşüncesinin yaygın bir şekilde kabul görmeye başlaması (Holliman, 1974) ve küreselleşmenin bir sonucu olarak pazarların serbestleşmesi, bunun neticesinde de yerel ekonomilerin sıkıntıya girerek özellikle üçüncü dünya ülkelerinin yoksullaşmana sebep olması, tüketim konusunda etiğin her zamankinden daha önemli bir noktaya taşınmasını sağlamıştır (Stevens, 2008: 1).

Esasen yüzyıllardır varolan, fakat özellikle son yıllarda tüketicilerin artan farkındalığı ve bilinci sonucunda ürün ve hizmet seçimlerinde; çevre, sosyal adalet, insan sağlığı ve hayvan hakları gibi konulara yönelik duyarlılığın artmasıyla ön plana çıkan etik tüketim (Low ve Davenport, 2005: 494-511); tüketicinin etik kaygılarından etkilenen karar verme, satın alma ve diğer tüketim deneyimlerin bütünüdür (Cooper-Martin ve Holbrook, 1993: 113). Başka bir tanımlamaya göre etik tüketim; kişisel ahlâki inanç ve değerler nedeniyle bazı tüketim kararlarını verme

konusunda bilinçli ve kasıtlı seçenekler iken (Crane ve Matten, 2010: 370), diğer bir tanıma göre ise; çeşitli gerekçelerle tüketilmesi ahlâki olarak sakıncalı kabul edilen ürünlerin tercih edilmemesidir (Neo, 2016: 202). Özetle, tüketicilerin topluma yönelik sorumluluklarını bir ifade etme biçimi olan etik tüketim (Süygün, 2015: 56), bir yandan tüketicilerin yaşamlarını şekillendirirken diğer yandan da küresel ticaretin çevresel ve sosyal sonuçlarıyla ilgilenmektedir (Uusitalo ve Oksanen, 2004: 214). Etik tüketim faaliyetlerinde bulunan bireylere ise etik tüketiciler denilmektedir. Satın alma davranışını refah artırıcı bir eylem olarak gören ve bu eylemle insan, hayvan ve çevrenin zarar görmesini önlemeyi benimseyen etik tüketicilerin sayısı (Ethical Consumer, 2003), özellikle son 20 yılda başta sanayileşmiş ülkeler olmak üzere dünyanın her yerinde giderek artış göstermektedir. Öyle ki bu artış sonucu günümüzde etik bileşenlere sahip pazarların toplam hacmi milyar dolara ulaşmış, 2015 yılında sadece İngiltere'deki etik tüketim faaliyeti büyüklüğü 38 milyar dolar olarak tespit edilmiştir (Ethical Consumer, 2016: 5).

Günümüz etik tüketicileri satın aldıkları malların menşei, üretim koşulları veya ziyaret ettikleri mağazaların politika ve uygulamaları gibi pek çok konuda bilgi sahibi olmaya başlamış (Irish Congress of Trade Unions, 2009: 5), artış gösteren bu bilgi ve farkındalık ise tüketim kararlarının siyasi bir karar vermişçesine sorumlu bir şekil alınması sonucunu doğurmuştur (Shaw vd., 2006: 1055). Tüketim faaliyetlerinde geline bu nokta, kimi çalışmalarda post-modern bireyin kişilik özelliklerinin tüketim pratiklerine bir tezahürü olarak ifade ediliyor olsa da (Odabaşı, 2014: 75), bu anlayışın her zaman için geçerli olmadığı görülmektedir. Zira etik tüketim hareketi; yüzyıllar boyunca yeşil tüketim, ahlâki satın alma, etik alışveriş gibi çatılar altında var olmuş, günümüze değin geçen süre içerisinde ise uygulamalarda çeşitli farklılıklar yaratılması suretiyle yeni kavram ve yaklaşımlar geliştirilmiştir (Irish Congress of Trade Unions, 2009: 5).

Etik tüketim eylemlerine konu olan ürünlere ilişkin kategorilerin⁴ belirlenmiş olmasına karşın; etik tüketim uygulamalarının nelerden oluştuğu noktasında ortak bir akıl mevcut değildir. Çünkü etik tüketim, bünyesinde farklı uygulamalar arandıran, fakat bu uygulamaların tam olarak neleri kapsadığı noktasında uzlaşmaya varılamamış bir yapıya sahiptir. Nitekim Harrison vd. (2005)'ne göre etik tüketim; (i) etik olmayan

firmalar tarafından üretilen ürünlerin boykot edilmesi, (ii) etik ürün veya firmanın aktif kullanımının teşvik edilmesi, (iii) etik standartları ve karşılaştırmaları korumayı ispatlamış ürünlerin satın alınması, (iv) etik üretme ve satma konusunda bilgili olan üretici ve satıcı ile ilişki kurulması ve (v) sürdürülemez ürünlerden kaçınma ve sürdürülebilir tüketim yapma eylemlerini kapsamaktadır. Başka bir ayrıma göre ise dört çeşit etik tüketim uygulaması vardır. Bunlar: (i) pozitif satın alma (etik ürünlerin satın alınması, adil ticaret ürünlerine yönelinmesi), (ii) negatif satın alma (kişinin onaylamadığı ürünleri satın almaması), (iii) şirkete dayalı satın alma (belirli bir şirkete ait hiçbir ürünün satın alınmaması) ve (iv) tam ekranlı yaklaşım (hem şirketleri hem de ürünleri incelemek ve hangi ürünün genel olarak daha etik olduğunu değerlendirmek) şeklindedir (ethicalconsumer.org). Bu noktada, etik tüketim uygulamaları konusunda çeşitli çalışmalarca ortaya konulan farklılıklardan ziyade ortak noktalardan hareket edilmesi faydalı olacaktır. Çoğu çalışmada, etik tüketim uygulamaları hususunda satın almanın ortak eylem olduğu görülmekte, özellikle pozitif satın alma içerisinde "adil ticaret" markalı ürünlerin tüketilmesi fikri, üzerinde özenle durulan bir başlık olarak öne çıkmaktadır (Irish Congress of Trade Unions, 2009: 6). 2011 yılında hazırlanan etik tüketicilik raporuna (Ethical Consumerism Report, 2011) göre adil ticaret, etik tüketim uygulamalarının pazar yansımaları arasında hacim olarak ilk üçün içerisinde yer almaktadır. Kooperatif bankası tarafından yayınlanan bu rapor, adil ticaret pazarının yıllık büyüme oranının en popüler diğer iki türden (organik ve vejetaryen) daha yüksek olduğunu göstermektedir. Ayrıca raporda, ekonomik kriz döneminde dâhi adil ticaret satışlarının organik veya vejetaryen satışlar kadar düşmediği belirtilmektedir (Lekabis, 2014: 167). Keza adil ticaretin diğer etik tüketim uygulamaları arasında ayrı bir öneme sahip olduğunu ortaya koyan akademik çalışmalar da mevcuttur (Nicholls, 2010; Bondy ve Talwar, 2011; Doherty vd., 2015). Bu göstergelerden hareket ederek adil ticaretin, etik tüketim hareketinin en önemli araçlarından biri olduğunu ifade etmek yanlış olmayacaktır. Dolayısıyla çalışmanın sonraki bölümünde "adil ticaret" konusuna odaklanılmıştır.

1.2. Etik Tüketim Bağlamında Adil Ticaret

Etik tüketimin bir alt kümesi olarak kabul edilen adil ticaretin (Strong, 1996; Bird ve Hughes, 1997; Barrientos, 2000) bilinirliği ve etkinliği her geçen

⁴ Etik tüketici pazarı raporuna göre etik tüketim kategorileri; (i) etik yiyecek/içecek (organik, adil ticaret, vejetaryen ürünler gibi), (ii) yeşil ev (enerji tasarruflu ampul, yeşil enerji gibi), (iii) çevreci seyahat/taşımacılık (bisiklet, hibrit otomobil vb.), (iv)

kişisel etik ürünler (etik kozmetik, ikinci el giysi gibi), (v) topluluk (yerel pazarlar, hayır işleri vb.), (vi) boykot (yeme/içme, taşımacılık, kişisel) ve (vii) etik paradan (etik yatırım, kredi birlikleri vb.) meydana gelmektedir (Ethical Consumer, 2016: 6-7).

gün artmaktadır. Zira küresel rekabet koşulları küçük ölçekli üreticilerin faaliyetlerini sürdürülebilmeleri noktasında zorluklar yaratmakta, yaşanan bu olumsuzlukların aşılması hususunda etkili ve eşitlikçi uygulamalara ihtiyaç duyulmaktadır (Kapusuz ve Kimzan, 2016: 50). Bu noktada adil ticaret, yaşanan adaletsizliği ve mevcut sosyal uçurumları nispeten düzeltmek, daha da ötesinde ortadan kaldırmak için oluşturulmuş bir hareket olarak öne çıkmaktadır (Odabaşı, 2008).

Literatürde, adil ticaret kavramına yönelik olarak geliştirilmiş çok sayıda tanım yer almaktadır. Genel bir ifadeyle adil ticaret, üretici ile tüketici arasında doğrudan etkileşimi arttıran bir ticaret ortaklığı oluşumudur (Nicholls, 2002: 7; Jaffee vd., 2004: 169). Diğer bir tanıma göre adil ticaret; daha iyi ticaret koşullarının sağlanması, farkındalık yaratılması ve kampanya yürütülmesi yoluyla dezavantajlı üreticilerin sürdürülebilir kalkınmasını amaçlayan alternatif bir yaklaşım iken (EFTA, 2001: 5; Pelsmacker ve Janssens, 2007: 361), Moore (2004: 331)'a göre ise; diyalog, şeffaflık ve saygı temellerine dayanan ve uluslararası ticarete eşitliği sağlamayı hedefleyen bir ticaret ortaklığıdır.

Modern adil ticaret hareketi, ilk olarak 1980'li yılların başında Hollandalı bir din adamının Meksikalı kahve üreticilerinin, yaşamlarını idame ettirmeleri için bile yeterli olmayan bir ücret karşılığında çalıştıklarını duyurmasıyla başlamıştır. Bu noktadan sonra adil ticaret; pazardaki eşitsizliklerin giderilmesi ve yoksulluğun önüne geçilmesine yönelik olarak ticari fırsatların sunulması faaliyetleriyle özdeşleşmiştir (Darian vd., 2015: 318). Günümüzde adil ticaret örgütleri; işçi, çiftçi ve sanatçıların adil şekilde çalışmaları ve ücret elde etmeleri, kredi ve teknik yardım olanaklarından faydalanabilmeleri, güvenilir çalışma olanaklarının sağlanması ve çevresel açıdan sürdürülebilir üretim metotlarının benimsenmesi noktalarında önemli faaliyetleri üstlenmektedir (World Fair Trade Organization, 2010).

Adil ticaret uygulamalarının ortaya çıkışının ve günümüzde bu denli yaygın bir hâl almasının sosyal, etik ve diğer pek çok unsurla ilintili olmakla beraber, temelde Neoklasik düşüncenin teori ile pratiklerinin uyumsuzluğundan kaynaklandığını söylemek yanlış olmayacaktır. Zira Neoklasik düşünce sistemi uluslararası ticaretin, ticarete taraf olan tüm ülkeler için avantaj sağladığını, özellikle iş gücünün bol ve ucuz olduğu ülkeler için refahı arttırıcı bir işlevi olduğu görüşünü taşımaktadır (Şen Taşbaşı, 2015: 74). Ancak ekonomik göstergeler bu durumun her zaman için geçerli olmadığını göstermektedir. Özellikle az gelişmiş ülkelerde, yoksulluk sınırının altında yaşayan insan sayısının toplam nüfusun

%45'ini oluşturuyor oluşu, bu durumun somut bir göstergesi niteliğindedir (UNCTAD, 2014: 23). Bu noktada, yardım değil ticaret (*Trade Not Aid*) sloganıyla adil ticaret, hem üreticileri ve bu üreticilere ait kuruluşları yetkilendirmek vasıtasıyla ürünler için makul fiyatlar elde edilmesine yardımcı olan, hem de kişilere işletmelerini kontrol altına alarak kendi topluluklarına yeniden yatırım yapma fırsatı sağlayan (Modelo, 2014: 42) alternatif bir ticaret modeli olarak öne çıkmaktadır. Ekonomik (ticaret), sosyal (üreticiye yönelik destekler) ve politik (eğitim ve hukuki) olmak üzere üç temel dayanağa sahip olan bu ticaret modeli, çok boyutlu yapısı sebebiyle oldukça hibrit bir yapı olarak kabul edilmektedir (Mason ve Doherty, 2015: 3). Sonuç itibariyle faaliyetlerine ilk olarak kahveyle başlayan bu hibrit model günümüzde yoluna bir yandan çikolata, kakao, çay, bal, muz, şeker ve portakal suyu gibi sayıları her geçen gün artan ürünlerle devam ederken; diğer yandan ise ev eşyaları, şarap, çiçek, egzotik meyve ve moda giysileri gibi (Odabaşı, 2008) birbirinden farklı kategorilere doğru genişlemekte, böylelikle etkinliğini arttırma çabalarını sürdürmektedir.

Bilhassa Güneydeki az gelişmiş ülkelerde dezavantajlı bir şekilde çalışmalarını sürdüren üretici ve işçilerin haklarının güvence altına alınmasını, böylelikle bu kişilerin, dolayısıyla bölgenin ticaret koşullarının geliştirilmesini ve sonuç olarak sürdürülebilir kalkınmanın sağlanmasını amaçlayan adil ticaret hareketi (World Fair Trade Organization, 2017), yine sosyal yönelimli olan çeşitli kavram ve uygulamalarla karıştırılabilmektedir. Bu kavramların en önemlilerinden birisi etik ticarettir. Adil ticaret ve etik ticaret benzer kavramlar gibi görünmekle birlikte; adil ticaret mağdur çalışanları ve küçük ölçekli işletmeleri konu alırken, etik ticaret temel olarak daha büyük ölçekli işletmeleri ve bu işletmelerin üretimdeki çalışma koşullarını konu almaktadır. Bu noktada kavramlara ilişkin amaç, kapsam ve araçsal farklılıkların anlaşılması önem taşımaktadır (Smith ve Barrientos, 2005: 190). Adil ticaret hareketinin amaçları şu şekilde sıralanmaktadır (Redfern ve Snedker, 2002: 11):

- Piyasa erişimini iyileştirmek, üretici örgütlerini güçlendirmek, daha iyi bir fiyat ödemek ve ticaret ilişkisinde süreklilik sağlamak yoluyla üreticilerin geçim ve refahlarını iyileştirmek,
- Kadın ve yerli halk gibi dezavantajlı üreticilerin gelişmesi için fırsatların sağlanması ve çocukların üretim sürecinde sömürülmesinin önlenmesi,
- Tüketiciler arasında, satın alma gücünü olumlu bir şekilde kullanmaları için uluslararası ticaretin üreticiler üzerindeki olumsuz etkileri konusunda farkındalık yaratmak,

- Diyalog, şeffaflık ve saygı aracılığıyla ticarete bir ortaklık örneği oluşturmak,
- Geleneksel uluslararası ticaret kural ve uygulamalarındaki değişiklikler için kampanya yapmak ve
- Sosyal adaletin ve ekonomik güvenliğin sağlanması gibi uygulamalarla insan haklarını korumak.

Toplumun ihtiyaç sahibi olan özel bir bölümünü konu alan adil ticaret hareketi, yine bu kişilerin çabalarıyla elde edilen ürünlerin pazarlanması ve satış promosyonlarının, bu ürünlere olan talebi artıracak ve dolayısıyla daha yüksek fiyatlarla ve daha fazla miktarda satılacak şekilde gerçekleşmesini sağlamayı hedeflemektedir (Leclair, 2002: 954). Bu amacın gerçekleştirilebilmesi noktasında ise tüketicilerin, adil ticaret kavramına ve adil ticaretin amaçlarına yönelik güveni büyük önem taşımaktadır. Zira tüketici güveni; marka sadakati, prim fiyat⁵ ödeme istekliliği gibi hususlarla doğrudan ilintilidir (Castaldo vd., 2009: 2). Bu noktada adil ticaret faaliyetlerine ilişkin güven, sertifikalar vasıtasıyla sağlanmaktadır. Adil ticaret sistemi içerisinde görev alan bağımsız denetçiler, bir yandan Kuzey'deki üreticinin ödediği paranın, tedarik zincirinin ilk halkası olan Güney'deki üreticinin cebine girmesini denetlerken (Odabaşı, 2008), diğer yandan da adil ticaret sertifikası taşıyan ürünlerin çeşitli sosyal, ekonomik ve çevresel standartlara uygunluğu denetlemekte, böylelikle hem üretici için hem de tüketici için güven temin etmekte ve bunun da garantisini vermektedir (Odabaşı, 2008; Şen Taşbaşı, 2015: 80). Bir ürünün adil ticaret sertifikası taşıyabilmesi ise birtakım gerekliliklere bağlanmıştır. Bu gereklilikler şu şekildedir (Lyon, 2006: 454):

- Ürünün doğrudan, sertifika verilmiş küçük üreticilerden satın alınması zorunluluğu,
- Yıllık ürün hasadının ötesinde, uzun dönemli bir sözleşme önerisi yapılması,
- Belirli bir prim ödemesinin yanında organik ve adil ticaret sertifikalarının ikisine de sahip olanlara ek prim ödenmesi,
- Üretici örgütlere yıllık sözleşmenin en az %60'ını kapsayacak ön ödemenin sağlanması.

Sonuç olarak adil ticaret hareketi, ihtiyaç sahiplerine doğrudan yardım yapılması yerine eşit koşullarda çalışma ve adil şekilde ücretlendirilme olanağı tanıyan, böylelikle sürdürülebilir kalkınmayı hedefleyen bir sosyal sorumluluk

⁵ Literatürde sosyal prim olarak da geçen prim fiyat; tüketicilerin satın alma eylemlerinde, ihtiyaç sahibi olan kişilere sosyal ve ekonomik açıdan yardımcı olmak amacıyla normal ürün fiyatının üzerine ödedikleri miktarı ifade etmektedir.

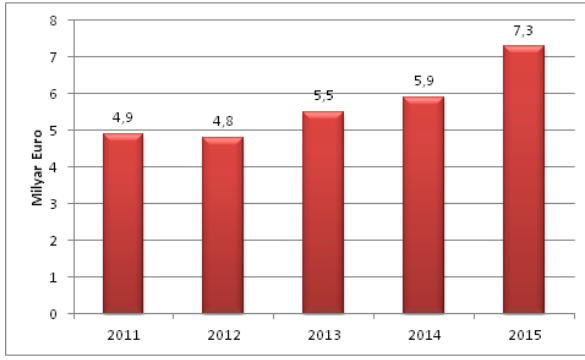
projesidir. Ekonomik hacmi 2015 yılı itibariyle 7.3 milyar Euro'ya ulaşan adil ticaret pazarı (Fairtrade International, 2016), bu özelliğiyle dünya genelindeki etik tüketiciliğin en önemli sektörlerinden birisidir. Bu bağlamda çalışmanın sonraki bölümünde adil ticaret hareketinin dünya ve Türkiye'deki faaliyetlerine ilişkin çeşitli verilerden faydalanılarak bir durum incelemesi yapılmıştır.

2. ADİL TİCARET UYGULAMALARININ VERİLER YARDIMIYLA İNCELENEREK MEVCUT DURUMUN TESPİT EDİLMESİ ÜZERİNE

Çalışmanın bu bölümünde; dünya ve Türkiye'de adil ticaret hareketine ilişkin 2011-2015 arası döneme ait verilerin incelenerek genel durumun resmedilmesi amaçlanmıştır. Dünyanın pek çok ülkesine ait adil ticaret verisi var olmasına karşın, Türkiye'yle ilgili böyle bir veriye ulaşmak mümkün olmamıştır. Zira adil ticaret hareketi, henüz Türkiye'de yaygınlık kazanamamış, nispeten yeni bir uygulamadır. Bu nedenle çalışmada harekete dâhil olan ülkelere ilişkin verilerden faydalanılarak; yıllara göre adil ticaret satış rakamları, bu satış rakamlarının ülkelere göre dağılımı, adil ticaretin özellikle yoğun ilgi gördüğü ülkelerin toplam adil ticaret satışları içerisindeki payı, başlıca adil ticaret ürünlerine ilişkin satış miktarları ve işçi ve çiftçilere ödenen adil ticaret prim tutarları gibi noktalar ele alınmış, Türkiye'de adil ticarete ilişkin yapı ise daha çok literatürde hâlihazırda yer alan bilgilerden hareketle incelenmeye çalışılmıştır. Araştırmada faydalanılan veriler, "Uluslararası Adil Ticaret Kurumu" (Fairtrade International)'nun her yıl düzenli olarak hazırladığı raporlardan elde edilmiş verilerle gerçekleştirilmiştir.

Adil ticaret hareketi, dünya genelinde her yıl daha da yaygınlaşan sosyal yönelimli bir iş modeli olarak öne çıkmaktadır. Grafik 1'de görüldüğü üzere, adil ticaret satışları 2012⁶ haricinde 5 yıl boyunca her yıl artan bir trend izlemiştir. Böylelikle 2011 yılında 4.9 milyar Euro olan toplam adil ticaret satışları 5 yıl içerisinde yaklaşık olarak %49 büyüyerek 2015 yılında 7.3 milyar Euro'ya ulaşmıştır.

⁶ 2012 yılında, bir önceki yıla kıyasla adil ticaret satışlarında yaşanan düşüşün, aynı yıl Fairtrade Amerika'nın Uluslararası Adil Ticaret Organizasyonu bünyesinden ayrılması nedeniyle 2012 yılı A.B.D. adil ticaret verisinin net bir şekilde elde edilememesinden kaynaklandığı düşünülmektedir (Fairtrade International, 2013: 13).



Grafik 1: Yıllara Göre Adil Ticaret Satış Rakamları
Fairtrade International, 2012; Fairtrade International, 2013; Fairtrade International, 2014; Fairtrade International, 2015; Fairtrade International, 2016 kaynaklarından türetilmiştir.

Adil ticaret satışlarına ilişkin veriler Tablo 1 yardımıyla ülkeler bazında incelendiğinde; Almanya, Avustralya/Yeni Zelanda, Avusturya,

Belçika, Estonya, Finlandiya, Fransa, Hollanda, İngiltere, İrlanda, İspanya/Portekiz, İsveç, İsviçre ve İtalya'da adil ticaret satışlarının 5 yıl boyunca istikrarlı bir şekilde artış gösterdiği görülmektedir. Ayrıca Brezilya, Hindistan, Hong Kong, Kenya ve Slovakya gibi sisteme sonraki yıllarda dâhil olan ülkelerde de satış rakamlarının her geçen yıl arttığı gözlenmektedir. Bununla birlikte Amerika, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Güney Afrika, Güney Kore, Japonya, Kanada, Letonya, Litvanya, Lüksemburg ve Norveç'te gerçekleşen adil ticaret satışlarında ise çeşitli yıllarda dalgalanmalar yaşanmıştır. Bölgesel bir değerlendirme yapıldığında ise, adil ticaretin Kuzey Avrupa ülkelerinde sınırlı da olsa yaygınlaşmaya başladığı, Amerika ve Kanada gibi büyük ülkelerde ise, bu ülkelerin potansiyeli göz önünde bulundurulduğunda hâlen büyük fırsatların söz konusu olduğu görülmektedir.

Tablo 1: 2011-2015 Yılları Arası Ülkelere Göre Adil Ticaret Satışları (Euro)⁷

Ülkeler/Yıl	2011	2012	2013	2014	2015
Almanya	400.544.747	533.062.796	653.956.927	830.000.000	978.000.000
Amerika	1.030.670.695	53.116.711	309.131.263	576.584.480	916.767.344
Avus./ Yeni Z.	150.276.220	188.045.618	189.244.894	212.364.267	217.855.620
Avusturya	100.000.000	107.000.000	130.000.000	149.000.000	185.000.000
Belçika	77.000.000	85.837.221	93.209.845	105.000.000	115.000.000
Brezilya	-	-	-	52.400	60.598
Çek Cum.	2.859.432	2.744.524	6.439.976	7.400.000	8.557.619
Danimarka	74.908.637	71.836.714	81.080.778	91.419.268	102.422.783
Estonya	496.640	1.061.938	1.756.251	2.221.404	3.256.325
Finlandiya	102.673.112	152.263.629	156.785.309	162.258.636	173.526.878
Fransa	315.416.709	345.829.378	354.845.458	390.391.290	442.348.617
Güney Afrika	7.273.254	22.263.619	22.573.605	20.422.161	18.536.527
Güney Kore	17.106.828	22.263.619	3.814.805	4.195.400	4.851.748
Hindistan	-	-	641.890	654.094	756.424
Hollanda	147.300.000	186.100.623	197.142.624	215.000.000	223.000.000
Hong Kong	-	422.803	825.175	2.377.377	2.749.305
İngiltere	1.498.207.592	1.904.891.092	2.044.926.208	2.077.169.843	2.193.325.069
İrlanda	158.864.349	174.954.927	197.296.405	228.657.122	251.068.288
İspanya/Portekiz ⁸	20.026.046	22.274.635	23.663.783	25.431.441	28.107.033
İsveç	134.335.702	178.951.375	231.668.646	301.429.728	348.500.015
İsviçre	264.754.487	311.590.237	353.206.210	384.636.196	475.271.857
İtalya	57.542.552	65.435.059	76.355.675	90.002.000	99.030.000
Japonya	19.386.202	71.419.147	68.976.524	66.877.817	74.210.687
Kanada	199.768.996	197.277.194	173.179.745	226.410.987	272.548.709
Kenya	-	-	51.064	56.738	65.614
Letonya	492.031	938.975	975.010	1.192.212	864.636
Litvanya	624.091	846.027	842.258	593.630	744.389
Lüksemburg	7.491.910	10.320.006	9.628.859	10.707.698	10.800.000
Norveç	53.617.544	64.413.576	68.441.095	68.312.802	80.574.715
Slovakya	-	-	-	1.131.053	1.308.000
Diğer Ülkeler ⁹	74.741.866	47.487.290	49.657.508	-	-

Kaynak: (Fairtrade International, 2012; Fairtrade International, 2013; Fairtrade International, 2014; Fairtrade International, 2015; Fairtrade International, 2016 kaynaklarından türetilmiştir).

Dünya genelinde gerçekleşen toplam adil ticaret satış tutarı ülkeler bazında incelendiğinde, 5 yıllık süreç içerisinde özellikle İngiltere, Almanya,

Amerika gibi ülkelerin önemli bir paya sahip olduğu görülmektedir. Nitekim Grafik 2'yle, adil ticaret satışlarının en yüksek noktaya ulaştığı 2015 yılına ilişkin satış rakamları ülkeler bazında

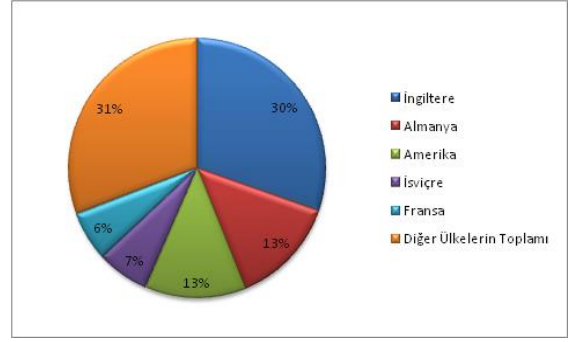
⁷ Tabloda bazı ülkelerin çeşitli yıllara ilişkin verileri yer almamaktadır. Bunun sebebi ilgili ülkelerin adil ticaret sistemine sonradan dâhil olmasıdır.

⁸ 2011 ve 2012 yılı verileri sadece İspanya'ya ait iken, 2013 ve sonrasında Portekiz de verilere dâhil edilmiş

ve her iki ülkenin adil ticaret satışlarını gösterir tek bir veri türetilmiştir.

⁹ Fairtrade International, 2014 yılı itibarıyla raporlama tekniğinde değişikliğe gittiği için, 2014 ve sonrası verilerinde "diğer ülkeler"e ait adil ticaret satış rakamlarına ulaşmamıştır.

ortaya konulmuştur. Buna göre 2015 yılında gerçekleşen adil ticaret satışlarının %30'unu İngiltere, %13'ünü Almanya, %13'ünü Amerika, %7'sini İsviçre ve %6'sını Fransa oluştururken, bu ülkeler dışında kalan diğer bütün ülkeler toplam satışların %31'ini meydana getirmektedir. Bu noktada İngiltere, adil ticaret satış rakamlarıyla diğer bütün ülkelerin önüne geçerek lider konuma gelmiştir. İngiltere'nin edindiği bu konumun, çeşitli etkenlerin bir sonucu olmakla beraber, ülkenin etik tüketim konusundaki hassas tutumuyla da ilgili olduğu uzak bir ihtimal değildir. Zira İngiltere'de her yıl etik tüketim raporları hazırlanmakta, böylelikle sosyal yönelimli davranışların yaygınlaştırılmasına katkı sağlanmaktadır. Ayrıca İngiltere'nin geleneksel sendikacılık uygulamaları açısından geçmişi göz önünde bulundurulduğunda, sahip olduğu payın ülke kültürüyle örtüştüğünü söylemek yanlış olmayacaktır. Buna karşın İngiltere'nin adil ticaretteki başarısının sadece ülkenin sendikacılık geçmişine bağlanması doğru olmayacaktır, zira eski Sovyet ülkeleri de geçmişte güçlü sendikal yapılar geliştirmiş olmalarına karşın günümüzde adil ticaret hareketinin bir parçası değildir. Tabloya ilişkin olarak değinilmesi gereken diğer bir önemli nokta ise Hollanda'nın, ülkelere ait adil ticaret payları sıralamasında üst basamaklarda yer alamamış oluşudur. Bu sonucu ilginç kılan nokta, Hollanda'nın hareketin başladığı ve adil ticaret konusunda faaliyet gösteren kurum ve kuruluşlarla arasındaki uyumla öne çıkan bir ülke olmasıdır (Odabaşı, 2008).



Grafik 2: 2015 Yılı Ülkelere Ait Adil Ticaret Payları (Fairtrade International, 2016).

Çalışma kapsamında daha önce de belirtildiği üzere, adil ticaret hareketi her geçen gün artan sayı ve kategorilerde ürünleri bünyesine katmakta, böylelikle bir yandan faaliyet alanını ve etkinliğini genişletmeye çalışırken diğer yandan da satış rakamlarını geliştirmeyi hedeflemektedir. Bununla birlikte ürün sayı ve kategorilerinde yaşanan artışa rağmen, adil ticaret hareketi içerisinde yer alan işçi ve çiftçilerin %90'ının; muz, kakao, kahve, çiçek ve bitki, şeker ve çay üretimiyle ilgilendiği görülmektedir (Fairtrade International, 2016). Tablo 2 yardımıyla, adil ticaret içerisinde önemli bir ağırlığa sahip olan bu ürünlerin, 2011-2015 yıllarını kapsayan 5 yıllık periyottaki satış miktarları ele alınmıştır. Verilere göre, çiçek ve bitki ve muz satışları diğer ürünlerin oldukça önünde yer almaktadır. Bu ürünleri ise sırasıyla şeker, kahve, kakao ve çay satışları izlemektedir. Ayrıca veriler, kahve satış miktarının 5 yıl içerisinde %50'den fazla arttığını, çay bitkisinin ise 2011'den 2014'e kadar her yıl azaldığını, 2015 yılı itibarıyla ise küçük bir artış gösterdiğini ortaya koymaktadır.

Tablo 2: Başlıca Adil Ticaret Ürünlerine İlişkin Satış Miktarları¹⁰

Ürün/ Yıl	Birim	2011	2012	2013	2014	2015
Muz	Ton	320.9	331.9	372.7	439.4	553.0
Kakao (Kakao Çekirdeği)	Ton	40.1	40.5	54.4	65.0	102.0
Kahve (Yeşil Çekirdek)	Ton	98.0	77.4	83.7	93.1	179.1
Çiçek ve Bitki	Kök 1000 ad.	362.0	536.6	623.9	675.6	747.6
Şeker (Şeker Kamışı)	Ton	138.3	158.9	193.8	196.3	154.2
Çay	Ton	13.3	11.8	11.3	11.0	11.5

Kaynak: (Fairtrade International, 2012; Fairtrade International, 2013; Fairtrade International, 2014; Fairtrade International, 2015; Fairtrade International, 2016 kaynaklarından türetilmiştir).

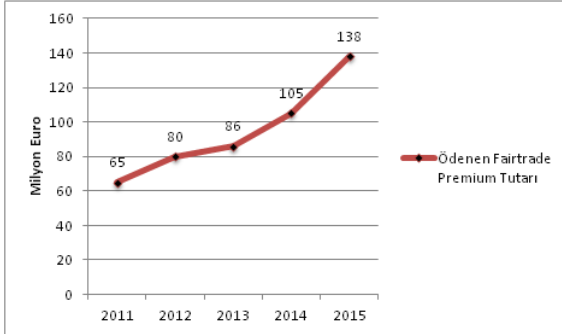
Dünya genelinde adil ticaret ürünlerine yönelik artan ilgi, satış rakamlarını arttırmanın yanında

işçi ve çiftçilere ödenen adil ticaret primlerinin¹¹ de artmasına katkı sağlamakta, böylelikle az

¹⁰ 2013 yılına kadar olan rakamlar, tüketim ülkelerindeki adil ticaret sertifikalı ürünlerin tahmini perakende satışları kullanılarak hesaplanmıştır. 2013 yılından itibaren hesaplamalarda Uluslararası Adil Ticaret Organizasyonu tarafından farklı bir yöntem izlenmiş ve rakamlar uluslararası Adil Ticaret Markası ile satılan ürünleri gösteriş şekilde raporlanmıştır (Fairtrade International, 2014). 2015 yılında ise adil ticaret sertifikalı ve satışı gerçekleştirilen ürün miktarları baz alınarak raporlamaya gidilmiştir (Fairtrade International, 2016).

¹¹ Adil ticaret primi; ödenen adil ticaret ücreti haricinde, işçiler ve çiftçilerin toplumsal, ekonomik ve çevresel koşullarını iyileştirmek için, uygun gördükleri şekilde kullanmalarına olanak tanıyan ve toplumsal bir fona giren ek bir para toplamıdır.

gelişmiş ülkelerde sürdürülebilir kalkınmanın gerçekleştirilebilmesine yardımcı olmaktadır. Nitekim işçi ve çiftçilere ödenen adil ticaret primleri Grafik 3'te görüldüğü üzere her yıl düzenli olarak artış göstermiş, 2011 yılında 65 milyon Euro olan prim tutarı 5 yıl içerisinde %112'den fazla artarak 2015 yılında 138 milyon Euro'ya ulaşmıştır.



Grafik 3: Ödenen Adil Ticaret Prim Tutarları (Fairtrade International, 2012; Fairtrade International, 2013; Fairtrade International, 2014; Fairtrade International, 2015; Fairtrade International, 2016 kaynaklarından türetilmiştir).

Avrupa'da başlayan ve tüm dünyaya yayılmaya devam eden adil ticaret hareketinin temelinde, ülkeden ülkeye farklılık gösteren dinamiklerin var olduğu düşünülmektedir. Her ülkenin kendine özgü sömürgecilik geçmişi, yardım kuruluşlarının yapısı, adil ticaret konusuna yönelik devlet politikaları, adil ticaret uygulamalarının süresi ve toplumsal yapısı gibi unsurlar bu nedenlerden bazıları olarak sayılabilir (Wilkinson, 2007: 226). Ülkeden ülkeye farklılık gösteren dinamiklerden beslenen adil ticaret hareketinin Türkiye'deki konumu ele alındığında ise, temelde hareketin yeterince bilinmediği ve uygulanması noktasında gerekli inisiyatifin oluşturulmadığı görülmektedir (Süygün, 2015: 56). Zira hem adil ticaret ürünlerinin müşterisi, hem de adil ticaret sistemine dâhil üretici/çiftçi olmak açısından bakıldığında mevcut durum bu görüşü destekler niteliktedir. Türkiye pazarı, adil ticaret etiketine sahip ürün sayısı bakımından görece olarak oldukça geride kalmaktadır (Kapusuz ve Kimzan, 2016: 50). Ayrıca 2015 yılı itibarıyla, Türkiye'de üretilen herhangi bir gıda ürününün örgütlü bir şekilde adil ticaret sistemine dâhil olmadığı¹² bilinmektedir. Bununla birlikte, adil ticaret hareketine yönelik en yoğun ilginin Avrupa'dan olduğu ve Türkiye'nin Avrupa ülkeleriyle olan etkileşimi ve ticari ilişkileri göz önünde bulundurulduğunda, adil ticaretin Türkiye için uygulanabilir bir sistem olduğu varsayımına ulaşılması olağandır (Şen Taşbaşı, 2015: 81).

¹² Fransız Alter-Eco firmasının, Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (United Nations Development Program-UNDP) aracılığıyla Adıyaman'ın Besni ilçesinde üzüm yetiştiriciliği yapan ailelerden, adil

Ayrıca küreselleşme, teknolojik yenilikler vb. gelişmelerin toplumsal yapılar üzerindeki etkisi göz önünde bulundurulduğunda, edilgen durumdaki tüketicinin daha aktif bir role bürünerek etik yönelimlerinin artması sonucunu Türkiye için de beklemek yanlış olmayacaktır. Son olarak Türkiye'de, sosyal yönelimli faaliyetlere yönelik her geçen gün artan ilgiyle birlikte, yakın gelecekte Türkiye'nin adil ticaret uygulamaları açısından önem taşıyan bir partnere dönüşmesi gayet mümkün görünmektedir.

SONUÇ

Bilindiği üzere ülkeler arasındaki kaynak dağılımı hiçbir zaman eşit olmamıştır. Dağılımdaki bu eşitsizlik, ülkeler arası ekonomik ve sosyal farklılıklara sebep olmuş, günümüzde ise küreselleşme, bu eşitsiz koşulları bir yandan daha da derinleştirirken, diğer yandan da bu sorunların ortadan kaldırılmasına yönelik farkındalığın artması ve çeşitli çözümlerin üretilmesinin önünü açmıştır. Özellikle küresel dünya düzeninin artan teknolojik gelişmelerle bir araya gelmesi, bireylerin tüm dünyadaki insan hakları, iş ilişkileri, sorumsuz pazarlama, baskıcı rejimler, hatalı tarım vb. konularına ilişkin sınırsız bilgi edinebilmesinin yolunu açmış, böylelikle insanlık tarihi boyunca var olan sosyal yönelimli uygulamalar, artan bilgiye paralel olarak günümüzde her zamankinden daha ileri boyutlara ulaşmıştır. Yaşanan bu gelişmeler bir yandan tüketicinin etkin olduğu yeni bir pazar düzeninin kurulmasına neden olurken, diğer yandan tüketicinin tüketim kararları vasıtasıyla eriştiği güç, az gelişmiş ülkeler için sürdürülebilir kalkınmanın sağlanması noktasında yeni bir umuda dönüşmüştür. Bu noktada bilhassa etik tüketim hareketinin araçlarından olan adil ticaret, verilerin de doğruladığı üzere, üçüncü dünya ülkelerindeki işçi ve çiftçilere önemli fırsatlar tanıyan alternatif bir iş modeli olarak öne çıkmaktadır. Nitekim adil ticaretin 2011-2015 yılları arasını kapsayan 5 yıllık süreçte ulaştığı satış rakamlarında, faaliyet gösterdiği ülke sayılarında ve işçi/çiftçilere ödenen primlerde yaşanan artışlar, bundan sonrası için umut vadetmektedir. Fakat gelinen nokta şüphesiz ki yeterli değildir. Örneğin 2015 yılında dünya piyasalarında ticaret hacmi toplam 30321.1 milyar Euro'ya (European Commission, 2017) ulaşmışken, adil ticaretin aynı yıl 7.3 milyar Euro'luk (Fairtrade International, 2016) satış gerçekleştirilmesi, adil ticaret özelinde sosyal yönelimli faaliyetlerin küresel pazardan aldıkları payın azlığını gözler önüne sermektedir. Keza

ticaret kuralları çerçevesinde üretim yapmaları koşulu altında, diğer alıcı kuruluşlardan daha yüksek ücret ödeyerek üzüm satın alması Türkiye'de bilinen ilk adil ticaret uygulamasıdır (UNDP, 2007).

dünya uluslararası yoksulluk hesaplamalarına ilişkin son kapsamlı verinin hesaplandığı yıl olan 2013 yılına göre dünya genelinde yaklaşık olarak 767 milyon insanın günlük 1.90 ABD Doları olan uluslararası yoksulluk sınırının altında kalması (World Bank, 2016: 3), çok sayıda insanın dünyanın geriye kalan kısmıyla ekonomik ve sosyal yönden pek de eşit koşullara sahip olmadığı gerçeğini yansıtmaktadır. Bu veriler gelinen noktanın arzulan seviyede olmadığını, toplumsal meselelerin aşılmasına ilişkin atılması gereken daha pek çok adımın var olduğunu göstermektedir. Arzulanan seviyeye ulaşılabilmesi ise ancak yeni toplumsal mücadele yöntemlerinin geliştirilmesi veya mevcut uygulamaların daha ileri noktalara taşınmasıyla mümkün görünmektedir. Konuya hâlihazırda etkin bir uygulama olan adil ticaret bağlamında yaklaşıldığında, öncelikli olarak özellikle İngiltere, Almanya, Amerika, İsviçre ve Fransa gibi adil ticaret işlemlerinin hacim olarak büyük olduğu ülkelerin merkez altına alınması, adil ticareti bu ülkelerde önemli ve güçlü kılan alt bileşenlerin tespit edilmesi önem taşımaktadır. Ayrıca adil ticaret hareketinin ilk çıktığı ülke olan Hollanda'nın adil ticaret konusunda faaliyet gösteren kurum ve kuruluşlar ile arasındaki uyum özenle irdelenmelidir. Zira faaliyetlerin etkinliğinin artırılması veya yeni ülkelere genişletilmesinde buradan elde edilecek fikir ve deneyimlerden yararlanılması büyük katkılar sağlayacaktır. Bu hususta önem taşıyan diğer bir nokta ise sistem içerisindeki aksaklıkların giderilmesidir. Adil ticaret hareketinin her geçen gün artan sayıda ürün ve farklı ürün kategorileriyle etkinlik ve sürekliliğini artırma çabalarına karşın, sisteme dâhil olan işçi ve çiftçilerin %90'ının muz, kakao, kahve, çiçek ve bitki, şeker ve çay üretimiyle ilgilenmesi (Fairtrade International, 2016), adil ticaret hareketinin ulaştığı mevcut hacmin ötesine geçebilmesi noktasında olası bir engel olarak dikkat çekmektedir. Hareket içerisinde bahsi geçen ürünlerin ötesine geçilerek farklı ürün gruplarının ağırlığının artırılması, adil ticaretin hedeflerine ulaşabilmesi için önemlidir. Ürün gruplarına yönelik bu çeşitliliğin sağlanabilmesi için ise çeşitli teşvik uygulamalarına gidilmesi, mevcut pazar olanaklarının geliştirilmesi ya da adil ticaret içerisinde payı düşük olan ürünlere yönelik talep oluşturulması/var olan talebin artırılmasına yönelik girişimlerde bulunulması gibi uygulamalar, işçi ve üreticiler tarafından gerekli adımların atılabilmesi için cesaret verici hamleler olarak görünmektedir. Son olarak, toplumsal meselelerle bir mücadele aracı olarak adil ticaretin faaliyet gösterdiği ülkelerin sayısının artırılması elzemdir. Hiç şüphesiz bu noktada sürece etki eden; ülkelerin kendilerine

has geçmişleri, bu ülkelerdeki yardım kuruluşlarının yapısı, adil ticaret konusuna yönelik devlet politikaları, adil ticaret uygulamalarının süresi ve toplumsal yapı (Wilkinson, 2007: 226) gibi çok sayıda değişken söz konusudur. Fakat günümüz tüketicinin etkin yapısı, söz konusu bu farklılıkların aşılmasında itici bir güç olarak öne çıkmaktadır. Bu hususta gerekli bilgilendirmelerin yapılarak farkındalık oluşturulması başlangıç olarak doğru bir hamle sayılabilir. Artan teknolojik imkânlar ve her geçen gün daha da yaygınlaşan sosyal ağlar; bu tür faaliyetlerin planlanması ve yürütülmesi; geniş kitlelere ulaşarak toplumsal farkındalığın oluşturulması/arttırılması, faaliyetlerin etki alanının genişletilmesi ve daha hızlı sonuçlar elde edilmesi (Erol, 2017: 34) noktalarında büyük faydalar sağlayacak bir fırsat olarak görülmelidir. Türkiye örneğinde de görüldüğü üzere adil ticaret hareketin kimi zaman yaygınlaşamama sebebinin temelinde konunun yeterince bilinmemesi veya gerekli inisiyatifin oluşturulamaması gibi iletişim ve bilgi eksikliğine dayalı temel sorunlar yatabilmektedir.

Sonuç itibarıyla, günümüz dünyası insanlar arasındaki sosyal mesafelerin bir yandan derinleşirken, diğer yandan bu mesafelerin kapatılmasına yönelik yoğun çabaların sarf edildiği bir döneme tekabül etmektedir. Geline bu noktada çeşitli sosyal yönelimli faaliyetler, duyarlı bireylerin destekleriyle önemli işlere imza atmakta, fakat gelinen nokta sosyal adaletin temini için yeterli olamamaktadır. Bu nedenle hâlen yapılması gereken çok fazla şey vardır. Net olan nokta ise, bundan sonrası için yapılabilecekler konusunda sorumluluk almanın herkesin ödevi olduğudur.

KAYNAKÇA

Barrientos, S. 2000. Globalisation and Ethical Trade: Assessing the Implications for Development, *Journal of International Development*, vol. 12, 559-570.

Bedford, T. 1999. *Ethical Consumerism: Everyday Negotiations in the Construction of An Ethical Self*, University College London, Unpublished Doctoral Thesis.

Bird, K. ve Hughes, D. R. 1997. Ethical Consumerism: The Case of "Fairly-Traded" Coffee, *Business Ethics: A European Review*, 6 (3), 159-167.

Bondy, T. ve Talwar, V. 2011. Through Thick and Thin: How Fair Trade Consumers Have Reacted to the Global Economic Recession, *Journal of Business Ethics*, vol. 101, 365-383.

Castaldo, S., Perrini, F., Misani, N. ve Tencati, A. 2009. The Missing Link Between Corporate Social Responsibility and Consumer Trust: The Case of Fair Trade Products, *Journal of Business Ethics*, vol. 84, 1-15.

Cooper-Martin, E. ve Holbrook, M. B. 1993. Ethical Consumption Experiences and Ethical Space, *Advances in Consumer Research*, 20 (1), 113-118.

Crane, A. ve Matten, D. 2010. *Business Ethics*, 3. ed, United Kingdom: Oxford University Press.

Darian, J. C., Tucci, L., Newman, C. M. ve Naylor, L. 2015. An Analysis of Consumer Motivations For Purchasing Fair Trade Coffee, *Journal of International Consumer Marketing*, vol. 27, 318-327.

Doane, D. 2001. *Taking Flight: The Rapid Growth Of Ethical Consumerism*, London: New Economic Foundation.

Doherty, B., Smith, A. ve Parker, S. 2015. Fair Trade Market Creation and Marketing in the Global South, *Geoforum*, vol. 67, 158-171.

EFTA. 1995. *Fair Trade Year Book*, Belgium: European Fair Trade Association.

EFTA. 2001. *Fair Trade in Europe 2001: Facts and Figures On The Fair Trade Sector in 18 European Countries*, Research Report for the European Fair Trade Association, January, JB Maastricht The Netherlands.

Erciş, A. ve Türk, B. 2016. Etik Çerçevesinde Tüketim, Tüketici ve Çevre: Ekolojik Okuryazarlığın Moderatör Rolü, *Çukurova Üniversitesi İİBF Dergisi*, 20 (2), 1-24.

Erol, F. 2017. Dijital Dünyanın Sosyal Uçurumları Kapamadaki Rolü: Sosyal Medya ve Sosyal Pazarlama İlişkisi Üzerine Bir İnceleme, *GÜSBED, Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Elektronik Dergisi*, 8 (21), 33-48.

Ethical Consumer. 2003. *Why Buy Ethically? An Introduction to the Philosophy Behind Ethical Purchasing*, www.ethicalconsumer.org. Erişim Tarihi: 30.03.2017.

Ethical Consumer. 2016. *Ethical Consumer Market Reports 2016*, <http://www.ethicalconsumer.org/portals/0/downloads/ethical%20consumer%20markets%20report%202016.pdf>. Erişim Tarihi: 01.04.2017.

Ethical Consumerism Report. 2011. *Ethical Consumerism Report*, <http://www.ethicalconsumer.org/portals/0/downloads/ethical-consumerism-report-2011-1.pdf>. Erişim Tarihi: 16.12.2017.

Ethicalconsumer.org. <http://www.ethicalconsumer.org/shoppingethically/whybuyethical.aspx>, Erişim Tarihi: 31.03.2017.

European Commission. 2017. *DG Trade Statistical Guide*, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/may/tradoc_151348.pdf, Erişim Tarihi: 11.06.2017.

Fairtrade International. 2012. *For Producers, With Producers, Annual Report 2011-2012*, https://www.fairtrade.net/fileadmin/user_upload/content/2009/resources/2011-12_AnnualReport_web_version_small_FairtradeInternational.pdf, Erişim Tarihi: 17.04.2017.

Fairtrade International. 2013. *Unlocking the Power, Annual Report 2012-2013*, https://www.fairtrade.net/fileadmin/user_upload/content/2009/resources/2012-13_AnnualReport_FairtradeIntl_web.pdf, Erişim Tarihi: 17.04.2017.

Fairtrade International. 2014. *Strong Producers, Strong Future, Annual Report 2013-2014*, https://www.fairtrade.net/fileadmin/user_upload/content/2009/resources/2013-14_AnnualReport_FairtradeIntl_web.pdf, Erişim Tarihi: 17.04.2017.

- Fairtrade International. 2015. *Global Change, Local Leadership, Annual Report 2014-2015*, <https://annualreport14-15.fairtrade.net/en/>, Erişim Tarihi: 17.04.2017.
- Fairtrade International. 2016. *Driving Sales, Deepening Impact, Annual Report 2015-2016*, <https://annualreport15-16.fairtrade.net/en/>, Erişim Tarihi: 17.04.2017.
- Harrison, R., Newholm, T. ve Shaw, D. 2005. *The Ethical Consumer*, London: Sage Publication.
- Holliman, J. 1974. *Consumer's Guide to the Protection of the Environment*, 2. Baskı, London: Pan/Ballantine.
- Irish Congress of Trade Unions. 2009. *Ethical Consumerism, a Guide For Trade Unions*, http://www.ictu.ie/download/pdf/ethical_consumer_guide_ictu.pdf, Erişim Tarihi: 31.03.2017.
- Jaffee, D., Kloppenburg, J.R. Jr. ve Monroy, M. B. 2004. Bringing the 'Moral Change' Home: Fair Trade Within The North and Within The South, *Rural Sociology*, 69 (2), 169-196.
- Kapusuz, S. ve Kimzan, H. S. 2016. Adil Ticaret Bilgisi, Adil Ticaret Primi Ödeme İstekliliği ve Adil Ticaret Bağlılığı İlişkisinde Adil Ticarete Duyulan Güvenin Rolü: Türkiye Örneği, *İş Ahlakı Dergisi*, 9 (1), 49-89.
- Leclair, M. S. 2002. Fighting the Tide: Alternative Trade Organizations in the Era Of Global Free Trade, *World Development*, 30 (6), 949-958.
- Lekabis, E. J. 2014. Icts and Ethical Consumption: The Political and Market Futures of Fair Trade, *Futures*, vol. 62, 164-172.
- Low, W. ve Davenport, E. 2005. Has The Medium (Roast) Become the Message? The Ethics of Marketing Fair Trade in the Mainstream, *International Marketing Review*, 22 (5), 494-511.
- Lyon, S. 2006. Evaluating Fair Trade Consumption: Politics, Defetishization and Producer Participation, *International Journal of Consumer Studies*, 30 (5), 452-464.
- Mason, C. ve Doherty, B. 2015. *A Fair Trade-Off? Paradoxes in the Governance of Fair-Trade Social Enterprises*, Springer Science and Business Media Dordrecht.
- Modelo, M. 2014. The Paradox of Fair Trade, *Stanford Social Innovation Review*, Winter, 40-45.
- Moore, G. 2004. The Fair Trade Movement: Parameters, Issues and Future Research, *Journal of Business Ethics*, 53 (1), 73-86.
- Neo, H. 2016. Ethical Consumption, Meaningful Substitution and the Challenges of Vegetarianism Advocacy, *The Geographical Journal*, 182 (2), 201-212.
- Nicholls, A. 2010. Fair Trade: Towards an Economics of Virtue, *Journal of Business Ethics*, vol. 92, 241-255.
- Nicholls, A. J. 2002. Strategic Options in Fair Trade Retailing, *International Journal of Retail & Distribution Management*, 30 (1), 6-17.
- Odabaşı, Y. 2008. *Adil Ticaret Uygulamaları ve Pazarlama İlişkisi*, <http://yavuzodabasi.blogspot.com.tr/2008/02/adil-ticaret-uygulamalar-ve-pazarlama.html>, Erişim Tarihi: 03.04.2017.
- Odabaşı, Y. 2014. *Postmodern Pazarlama*, 4. Baskı, İstanbul: Media Cat.
- Pelsmacker, P. D. ve Janssens, W. 2007. A Model For Fair Trade Buying Behaviour: The Role of Perceived Quantity and Quality of Information and of Product-Specific Attitudes, *Journal of Business Ethics*, vol. 75, 361-380.
- Redfern, A. ve Snedker, P. 2002. *Creating Market Opportunities for Small Enterprises: Experiences of the Fair Trade Movement*, SEED Working Paper, vol. 30, 1-61, Geneva, Switzerland: International Labour Office.
- Shaw, D., Newholm, T. ve Dickinson, R. 2006. Consumption As Voting: An Exploration of Consumer Empowerment, *European Journal of Marketing*, vol. 40(9/10), 1049-1067.
- Smith, A. 1790. *The Theory of Moral Sentiments*, 6. ed, Brazil: Metalibri.
- Smith, S. ve Barrientos, S. 2005. Fair Trade and Ethical Trade: Are There Moves Towards Convergence?, *Sustainable Development*, 13 (3), 190-198.
- Stevens, C. A. 2008. *Promoting Ethical Consumption Behavior Through Spaces Constructed By Collective Actions and Pre-Existing Values: How Fairtrade Towns Establish Pathways For Participation*, The Graduate School of the University of Wyoming Department of International Studies, Unpublished Master Thesis.
- Strong, C. 1996. Features Contributing to the Growth of Ethical Consumerism-A Preliminary Investigation, *Marketing Intelligence and Planning*, 14 (5), 5-13.

- Sultana, A., Nagasuvarchala, Ch. ve Pranathi, K. 2016. A Study on Ethics and Social Responsibility in Marketing, *International Journal of Innovative Research & Development*, 2 (5), 78-82.
- Süygün, M. S. 2015. Küresel İşletmelerde Etik Bir Yaklaşım: Adil Ticaret, *Cag University Journal of Social Sciences*, 12 (2), 48-63.
- Şen Taşbaşı, A. 2015. Uluslararası Ticaretin Adaletini Sorgulamak: Adil Ticaret Sistemi, Çalışma Koşullarına Etkisi ve Fındık İşçileri İçin Adalet Arayışı, *İş, Güç Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, 17 (3), 72-93.
- UNCTAD. 2014. *The Least Developed Countries Report*, http://unctad.org/en/publicationslibrary/ldc2014_en.pdf, Erişim Tarihi: 19.02.2016.
- UNDP. 2007. 'Adil Ticaret' UNDP'nin Girişimiyle Türkiye'de Başlıyor, <http://www.tr.undp.org/content/turkey/tr/home/presscenter/news-from-new-horizons/2006/07/undp-brings-fair-trade-to-turkey.html>, Erişim Tarihi: 21.04.2017.
- Uusitalo, O. ve Oksanen, R. M. 2004. Ethical Consumerism: A View From Finland, *International Journal of Consumer Studies*, 28 (3), 214-221.
- Wilkinson, J. 2007. Fair Trade: Dynamic and Dilemmas Of A Market Oriented Global Social Movement, *Journal Consumer Policy*, vol. 30, 219-239.
- World Bank. 2016. *Taking On Inequality*, <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/25078/9781464809583.pdf>, Erişim Tarihi: 11.06.2017.
- World Fair Trade Organization. 2010. *10 Standards Of Fair Trade*, www.wfto.com/index.php?option¼com_content&task¼view&id¼2&Itemid¼14, Erişim Tarihi: 19.02.2016.
- World Fair Trade Organization. 2017. <http://wfto.com/fair-trade/definition-fair-trade>, Erişim Tarihi: 15.04.2017.

