

Hacettepe Üniversitesi/İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi

Hacettepe University/Journal of Economics and Administrative Sciences

Derginin Sahibi/Publisher: Prof. Dr. Mehmet TOKAT, Dekan/Dean
H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi adına
on behalf of H.U. Faculty of Economics and Administrative Sciences

Yayın Kurulu Başkanı/Editör: Mehmet TOKAT

**Yayın Kurulu Bşk. Yardımcısı/
Associate Editor:** Ali ÇAĞLAR

**Sorumlu Yazı İşleri Müdürü/
Editorial Manager:** Şerife GÜRAN

Yayın Kurulu/Editorial Board:

Nurettin BİLİCİ	Hacettepe Üniversitesi
Dimitrios BUHALIS	University of Bournemouth, UK
Özlen ÇELEBİ	Hacettepe Üniversitesi
Bahtışen KAVAK	Hacettepe Üniversitesi
Uğur ÖMÜRGÖNÜLŞEN	Hacettepe Üniversitesi
İbrahim TANYERİ	Hacettepe Üniversitesi
Mary Ellen ZUCKERMAN	University of Newyork, (Geneseo), USA

Danışma Kurulu/Advisory Board:

Abdurrahman AKDOĞAN Başkent Üniversitesi	Ahmet Haşim KÖSE Ankara Üniversitesi
Doğan Yaşar AYHAN Başkent Üniversitesi	Jose Ma Ferre MARTI University of Barcelona, SPAIN
Kamil Ufuk BILGİN TODAİE	Toshihiro MINOHARA University of Kobe, JAPAN
Muzaffer BODUR Boğaziçi Üniversitesi	Simon WIGLEY Bilkent Üniversitesi
Ömer Faruk ÇOLAK Gazi Üniversitesi	Erinç YELDAN Bilkent Üniversitesi

H.Ü.İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi yılda iki defa yayımlanır ve hakemli bir dergidir. Dergide yayımlanmak üzere gönderilen yazılar, abone işleri ve diğer konularla ilgili yazışmalar aşağıdaki adrese yapılmalıdır:

Adres/Address:
Şerife GÜRAN
Hacettepe Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü 06800, Beytepe, ANKARA
e-posta/e-mail: iibf_dergisi@hacettepe.edu.tr

Dergiye gönderilen yazılar ve disketler, yazı yayımlansın veya yayımlanmasın geri gönderilmez. Dergiye yayımlanmak üzere gönderilecek yazılar Dergi'nin son sayfasında ve Dergi web-sitesinde (<http://www.iibfdergi.hacettepe.edu.tr/>) yer alan "Yazarlara Duyuru" daki kurallara uygun olmalıdır

H.U. Journal of Economics and Administrative Sciences is a refereed journal, published biannually. Manuscripts must conform to the requirements indicated on the last page of the Journal -Notes for Contributors- and in the web-site (<http://www.iibfdergi.hacettepe.edu.tr/>). Manuscripts and diskettes submitted will not be returned whether the paper is accepted or not for publication. All correspondance should be directed to the address above.

Abonelik Koşulları: Yıllık 20 YTL olup posta masrafları dahildir.

Annual Subscription: € 20, including postage

Yayının Türü: Ulusal (yerel) Akademik Dergi, yılda 2 sayı

Basım Tarihi: Haziran, 2009

Basım Yeri: Hacettepe Üniversitesi Hastaneleri Basımevi, Ankara

Yayının Yönetim Yeri: Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Beytepe/ANKARA

Kapak Tasarım/Cover Design: Erdoğan Ergün H.Ü. Grafik Bölümü / H.U. Department of Graphic Arts

İÇİNDEKİLER

İktisat Bölümü

Özgür ÇALIŞKAN	An Analysis on the Alignment Process of Turkey to the EU's FTAs under the Customs Union and Current Challenges.....	1
Pelin ÖGE GÜNEY	Yeni Fiyat Belirlenme Teorisi: Bir Literatür Taraması.....	25
Hüseyin ÖZEL	İktisadi Analiz Tarihine Nasıl Yaklaşmak Gerekir? (II)	45
A. Yasemin YALTA	Capital Flight: Conceptual and Methodological Issues.....	73

İşletme Bölümü

Füsun ÇINAR ALTINTAŞ	Kişiliğin Algılanan Örgütsel Sabotaj Davranışları Üzerindeki Etkisi	95
Güler SAĞLAM ARI Can ARMUTLU Nuray GÜNERİ TOSUNOĞLU Banu YÜCEL TOY	Pozitivist ve Postpozitivist Paradigmalar Çerçevesinde Metodoloji Tartışmalarının Yönetim ve Pazarlama Alanlarına Yansımaları	113
Özgür ARSLAN Necmiddin BAĞDADIÖĞLU	Performance of Private Electricity and Natural Gas Distribution Firms During Energy Reform, Financial Crises and EU Accession	143
Kazım Barış ATICI Aydın ULUCAN	Enerji Projelerinin Değerlendirilmesi Sürecinde Çok Kriterli Karar Verme Yaklaşımları ve Türkiye Uygulamaları	161
Fatih ECER Semih AÇIKGÖZOĞLU Fikret YAMAN	Analitik Ağ Süreci (AAS) ve Web Sitelerinden Yararlanarak Otel Seçimi	187
Arzu İLSEV	Subordinate Attributions for Unexpected Behaviors in Supervisor-Subordinate Relationships	209
Hüseyin Ali KUTLU	Entellektüel Sermaye: Türkiye Muhasebe Sisteminde Raporlanabilir mi?	235
Cengiz YAVILIOĞLU Onur ÖZSOY	Productive Efficiency of Privatized Cement Plants in Turkey	259

Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü

Doğan Nadi LEBLEBİCİ Alpay KARASOY	Örgüt Kültürünün Algılanan Hizmet Kalitesine Etkisi: Kamu ve Özel Öğrenci Yurtlarında Karşılaştırmalı Bir Araştırma 279
---------------------------------------	---

Uluslararası İlişkiler Bölümü

Nevio CRISTANTE	Nietzsche's Historical Confrontation With Hegel: 'The End of History'? 305
-----------------	---

Yazarlara Duyuru/Notes for Contributors	327
---	-----

Dergimizin bu sayısına gönderilen makaleleri değerlendiren hakemlerimize teþekkürlerimizi sunarız.

We gratefully acknowledge the referees who kindly helped us to evaluate the articles sent for the current issue of the Journal.

HAKEMLER / REFEREES

Remzi ALTUNIŞIK	Sakarya Üniversitesi
Mehmet Devrim AYDIN	Hacettepe Üniversitesi
Mahmut ARSLAN	Hacettepe Üniversitesi
Türksel BENSGHIR	TODAİE
Özlen ÇELEBİ	Hacettepe Üniversitesi
Mitat ÇELİKPALA	TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi
Fazıl GÖKGÖZ	Ankara Üniversitesi
Halit GÖNENÇ	University of Groningen
Eda GÜNEY	Bilkent Üniversitesi
Semra GÜNEY	Hacettepe Üniversitesi
M. Cahit GÜRAN	Hacettepe Üniversitesi
Bilge HACIHASANOĞLU	Atılım Üniversitesi
Arzu İLSEV	Hacettepe Üniversitesi
Sencer İMER	Hacettepe Üniversitesi
Hilal ONUR İNCE	Hacettepe Üniversitesi
Semra KARACAER	Hacettepe Üniversitesi
Mevlüt KARAKAYA	Gazi Üniversitesi
Bahtışen KAVAK	Hacettepe Üniversitesi
Akın KOÇAK	Ankara Üniversitesi
Doğan N. LEBLEBİCİ	Hacettepe Üniversitesi
Orhan MORGİL	Hacettepe Üniversitesi
Kemal ÖKTEM	Hacettepe Üniversitesi
Uğur ÖMÜRGÖNÜLŞEN	Hacettepe Üniversitesi
Őükrü ÖZEN	Başkent Üniversitesi
Hüseyin ÖZEL	Hacettepe Üniversitesi
Leyla ÖZER	Hacettepe Üniversitesi
Eyüp ÖZVEREN	Orta Doğu Teknik Üniversitesi
Bayram ŐAHİN	Hacettepe Üniversitesi
İsmet ŐAHİN	Hacettepe Üniversitesi
İbrahim TANYERİ	Hacettepe Üniversitesi
Armağan TARIM	Hacettepe Üniversitesi
Ömer TORLAK	Osmangazi Üniversitesi
Nahit TÖRE	Çankaya Üniversitesi
Aydın ULUCAN	Hacettepe Üniversitesi
Erdal ÜNSAL	Ankara Üniversitesi
Mete YILDIZ	Hacettepe Üniversitesi
Arslan YİĒİDİM	Gazi Üniversitesi
Gamze YÜCESAN	Ankara Üniversitesi

AN ANALYSIS ON THE ALIGNMENT PROCESS OF TURKEY TO THE EU'S FTAs UNDER THE CUSTOMS UNION AND CURRENT CHALLENGES*

Özgür ÇALIŞKAN**

Abstract

Although the EU historically has been a leading force for preferential trade arrangements (PTAs), its main priority for the past seven years has been negotiating the WTO Doha Round agreement. Soon after the Doha Round negotiations came to a standstill in July 2006, the EU announced an ambitious agenda to enter into more PTAs. In this perspective, the effect of the EU PTA policies and strategies (especially such new initiative) on Turkey as a Customs Union partner since 1996 is a unique case. The purpose of this paper is to analyze the effects of EU's PTAs approach on EU-Turkey CU and the adoption process of Turkey to EU FTAs. It focuses on this process in terms of its legal and historical foundations and current challenges. The paper argues that under the current "aggressive regionalism" phenomenon in the global trade system, a customs union between asymmetric parties like Turkey and EU without a clear prospect for closer integration may not work properly in the long run. In addition, Turkey's memberships in several PTAs, as the result of CU framework, make its trade regime more complex and difficult to manage. Also, if an efficient mechanism is not set up to ensure proper cooperation and consultation between the parties, the new initiative of EU to FTAs will further complicate the present problems and undermine the proper functioning of CU.

JEL Kodları: F15 (Economic Integration), F13 (Trade Policy)

Keywords: Preferential trade agreements/FTAs, the customs union, Turkey, EU

* This paper reflects the author's individual views and does not necessarily express the opinion of his institution(s).

** Columbia University, School of International and Public Affairs (SIPA) and Undersecretariat of Foreign Trade, 520 West 114 Street #54C New York NY 10025 USA, E-mail: oc2128@columbia.edu

Öz**Gümrük Birliği Kapsamında Türkiye'nin AB'nin Serbest Ticaret Anlaşmalarını Üstlenme Süreci Üzerine Bir Analiz**

AB tarihsel olarak tercihli ticaret anlaşmaları konusunda öncü olmasına karşın, son yedi yıldır önceliğini DTÖ Doha Turu görüşmelerine vermiştir. Doha Turu görüşmelerinin Temmuz 2006'da duraksamasından hemen sonra, AB yeni tercihli ticaret anlaşmalarına yöneleceğini ilan etmiştir. Bu bağlamda, AB'nin tercihli ticaret anlaşmalarına ilişkin politika ve stratejilerinin, gümrük birliği ortağı olarak Türkiye'ye etkileri özgün bir olay olmaktadır. Bu makalede AB'nin tercihli ticaret yaklaşımının Türkiye-AB Gümrük Birliği üzerindeki etkilerinin ve Türkiye'nin tercihli ticaret anlaşmalarını üstlenmesi sürecinin analiz edilmesi amaçlanmaktadır. Makalede bahse konu sürecin hukuksal ve tarihsel yönlerine ve güncel gelişmelere odaklanılmaktadır. Makalede günümüzde uluslararası ticaret sisteminde yaşanan hızlı bölgeselleşme olgusu kapsamında, Türkiye ve AB gibi asimetric taraflar arasında oluşturulan gümrük birliğinin daha ileri bir entegrasyon hedefi olmadan uzun vadede tam olarak çalışmayabileceği tartışılmaktadır. Ayrıca, Gümrük Birliği çerçevesinde Türkiye'nin birçok tercihli ticaret anlaşmasına taraf olmasının, dış ticaret rejimini karmaşıklaştırdığı ve yönetimini zorlaştırdığı vurgulanmaktadır. Eğer taraflar arasında danışma ve işbirliğini tesis edecek etkin mekanizma kurulmadığı takdirde, AB'nin tercihli ticaret düzenlemelerine ilişkin yeni açılımının mevcut sorunları daha da karmaşıklaştırabileceği ve gümrük birliğinin uygun işleyişini olumsuz etkileyebileceği ileri sürülmektedir.

Anahtar Sözcükler: Tercihli ticaret anlaşmaları/serbest ticaret anlaşmaları, Gümrük Birliği, Türkiye, AB.

INTRODUCTION

The external trade policy (Common Commercial Policy) has been one of the EU's major common policies and reflected the external dimension of the EU's customs union and Internal Market since the Rome Treaty. Bilateral, bi-regional and other trade policy instruments about PTAs (preferential trade agreements) hold a key role for accomplishing the EU's wider objectives of external trade and foreign policies, with the EU-25 accounting for roughly one fifth of all global merchandise trade (45 per cent including intra-EU trade) and almost one third of global services trade (WTO, 2007a: 175-176).

The broad geographical coverage of the EU's existing PTAs reflects the global economic and commercial reach of the EU as a hegemonic trade/soft power. In total, the EU has concluded 22 PTAs with 24 countries (excluding ACPs) as of March 2007¹. In many instances, the EU's PTAs extend

significantly beyond the scope of the WTO's liberalization and rule-making agenda, including non-trade dimensions including competition, environmental and social development and political concerns (Panagariya, 2002: 1417).

As the EC TPRM Report published in March 2007 states, the EU has continued to “subordinate its other trade policy instruments and measures to the priority granted to the multilateral route. Only where appropriate and necessary, new bilateral or bi-regional initiatives have been used as complements” (WTO, 2007b: 23). In fact, while the EU historically has been a leading force for PTAs, its main priority for the 2001-2006 period has been negotiating the comprehensive WTO Doha Round agreement. Soon after the Doha Round of multilateral trade negotiations came to a standstill in July 2006 (Geneva meetings), the EU announced an ambitious agenda² to enter into more bilateral and regional free trade agreements (FTAs).

Given that the EU is a global economic/trade superpower; its agenda of bilateral and preferential trade strategy has profound ramifications for the multilateral trade system, its FTA's partners as well as for the candidate countries to EU membership.

In this perspective, the decisive effect of the EU PTA policies and strategies (especially such new initiative) on Turkey as a Customs Union partner since 1996, -an accession country and a small open economy with half of its exports to EU market-, is a unique case. Turkey is the only big country that accepted the CU arrangement without acquiring the privileges and rights of EU membership³.

Theoretically, a customs union involves trading goods between countries without any customs duties and tariffs and the application of a common external tariff on imports from third countries. The common or parallel external trade policies are required to a well-functioning CU. So, the CU arrangement is not common in the global trade system (Panagariya, 1999: 479-480; Crawford *et. al.*, 2005: 3-4). In the EU-Turkey case, Turkey unilaterally has adopted the EU trade policies including preferential regimes as a policy-taker, rather than one of the counterparties of policy-making process.

According to the Association Council Decision No.1/95⁴, dated 6 March 1995 (ACD 1/95), establishing the Customs Union with the EU, Turkey is progressively aligning its preferential regime with that of the EU. In this vein, Turkey participated in several PTAs in the last decade. The EU-Turkey CU with its derivatives (related FTAs) represents a clear example of new regionalism. Although there are a number of studies that analyzed the macro economic effects and political dimensions of EU-Turkey CU, only a few works in the

literature have focused on the PTAs alignment process of Turkey and the asymmetric nature of the CU.

The purpose of this paper is to analyze the effects of EU's PTA approach on EU-Turkey CU and the adoption process of Turkey to EU FTAs in the perspective of ACD 1/95. It focuses on this process in terms of its legal and historical foundations and current challenges. The main argument of paper is that under the current "aggressive regionalism" phenomenon in the global trade system (Bhagwati, 2002: 91-120), a customs union between asymmetric parties like Turkey and EU without a clear prospect for closer integration may not work properly in the long run. In addition, Turkey's memberships in several PTAs, as the result of CU framework, make its trade regime more complex and difficult to manage. Also, if an efficient mechanism is not set up to ensure proper cooperation and consultation between the parties, the new initiative of EU to FTAs will further complicate the present problems and undermine the proper functioning of CU. Obviously, there are some negative political and economic ramifications of this situation on the overall relations between EU and Turkey.

The paper consists of four main parts: Firstly, the EU's new initiative on FTAs at the end of 2006 is analyzed with the historical background. Secondly, the EU-Turkey Customs Union is evaluated in terms of adopting/harmonizing FTAs. In this part, the current challenges and roots of structural problems are mentioned. Thirdly, the Turkey's problems about alignment process of FTAs are analyzed. Finally, the paper concludes that the new initiative of EU on FTAs may make the current problems of CU more complicated.

2. FREE TRADE AGREEMENTS OF EU AND ITS NEW INITIATIVE

2.1. Cycles of EU Trade Policy on FTAs

Historically, the EU was an early, big forerunner of PTAs⁵. The EU, which began with the establishment of the European Economic Community (EEC), is itself a preferential trade area with an agenda of deepening and widening. The notion of granting preferences to trade partners is the norm, rather than the exception. As a result of its numerous PTAs and its generalized system of preferences (GSP), the EU's MFN regime entirely applies to only nine WTO Members (Australia, Canada, Taiwan, Hong Kong, Japan, South Korea, New Zealand, Singapore and the US); these nine WTO Members accounted for about 30% of the EC's total imports in 2005 (WTO, 2007b: 40).

In the 1960s, EC concluded the Yaounde Agreements with former colonies. This was followed in 1975 by the Lome Treaties, giving nonreciprocal

access for the mostly African former colonies to the EC. In the 1970s, the PTAs were signed with Turkey and Greece and bilateral FTAs with the six EFTA countries were signed in 1972. The EU initiated its GSP in 1971.

A second wave of regionalism began in the early 1990s. After the Iron Curtain fell, the EU concluded Association Agreements with 10 countries in the Central and Eastern Europe and Trade and Cooperation Agreements with most of the former Soviet Union countries. Other major initiatives were FTAs with South Africa, Israel and Mexico (Sapir, 2000) (Appendix-1: EU PTAs).

After the mid-1990s with establishing WTO, the EU began to give priority to the multilateralism of the WTO over bilateral agreements for a number of reasons. Most generally, as Aheran (2006: 3) states, "Brussels saw multilateralism and the WTO as a mechanism for managing globalization. By using the single European market as a model for its global trade liberalization agenda, European policy makers hoped to control globalization more tightly". The steps involved in managing globalization in trade included widening the definition of trade issues subject to new issues such as investment, services, intellectual property rights (IPRs), and competition policy and redistributing the benefits and costs of globalization, both outside and inside Europe (Jones, 2006).

In this perspective, although EU did not abandon any of its FTAs, under the leadership of its former Trade Commissioner Pascal Lamy, in 2001 it halted the negotiation of any new FTAs while Doha was underway (called the Lamy doctrine)⁶. However, the suspension of WTO Doha Round negotiations in July 2006 prompted the EU to move rapidly back towards a strong reliance on bilateral agreements.

2.2. Departure of EU FTAs Policy from the Lamy Doctrine

The European Commission (EC) announced an assertive policy paper titled "*the Global Europe: Competing in the World*", adopting a new trade policy agenda on October 4, 2006 (EC, 2006a). In this paper, the EC expressed its intention to launch new FTA negotiations.

While the stated goal is to use these trade agreements as a tool to enhance European competitiveness, as Aheran (2006: 4-6) emphasizes, a less obvious goal may now be to catch up to the US in signing bilateral and regional trade deals, bringing about a convergence in the trade policies of the two economic superpowers. The following statement from the Commission paper is a good example of the "domino" or "bandwagon effect of regionalism", borrowing the expression used by Baldwin (2006): "The rapid development of third countries

concluding FTAs with the EU's main competitors such as the US or Japan carries risks of marginalizing the EU. The higher the level of barriers against EU interest, the higher the risk of trade diversion implied by such FTAs, as demonstrated by the case of NAFTA - which resulted in a substantial loss of market share for the EU in Mexico” (EC, 2006b: 17).

This latest shift of EU towards the FTAs can be seen as a natural policy position. Meunier and Nicolaidis (2006) argue that the EU has a deeply rooted tradition of negotiating bilateral preferential agreements and of using trade policy as an instrument of foreign policy. For example, they have played an important role in the European Neighbourhood Policy (ENP) and pre-accession strategy in the enlargement process by reinforcing economic and regulatory ties with the EU.

2.3. Forthcoming the New Generation of EU FTAs

The new EC's policy text shows that the key economic criteria for new FTA partners should be the market potential (economic size and growth) and the level of protection against EU export interests (including tariffs, non-tariff barriers as well as services, harmonization of technical requirements and standards, protection of intellectual property rights, liberalization of investment and capital flows, cooperation on competition policies, government procurement, environmental and social considerations, trade defense instruments, and dispute settlement). EU will also take account of its potential partners' negotiations with EU competitors, the likely impact of this on EU markets and economies and its economic interest in terms of access to resources (such as energy and primary raw materials). It will also consider political criteria such as human rights record, democratic credentials, regional role, adherence to key multilateral instruments or geostrategic relevance in the context of the EU's Security Strategy (EC, 2006a: 3-7). This is because FTAs are viewed by the Commission as an integral part of the EU's bilateral relations with the country or region concerned.

Based on above criteria, ASEAN, S. Korea and Mercosur (with whom negotiations are ongoing) emerge as priorities. They combine high levels of protection with large market potential and they are active in concluding FTAs with EU competitors. India, Russia and the Gulf Co-operation Council (negotiations also currently active) also have combinations of market potential and levels of protection which make them of direct interest to the EU. The current regional priorities of EU trade policy have been summarized in the Appendix-2.

3. THE EU-TURKEY CUSTOMS UNION AND FTAS OF TURKEY

3.1. Concise History of the EU-Turkey Customs Union

The Customs Union (CU) between EU and Turkey was established on December 31, 1995. It should be noted that the CU is a phase of more than 40 years of continuing association between the EU and Turkey. In fact, a customs union is an intrinsically complex arrangement to carry out. As Ulgen *et. al.* (2004: 29) states, “it creates a policy-dependency framework that is difficult to manage between two sovereign entities of a totally different size”. The basic principle of the customs union is the “free circulation” of goods within the customs union territory. Therefore, in order to prevent trade diversion and facilitate proper functioning of the customs union, the application of similar commercial policy is indispensable.

However, the EEC adopted the customs union model internally and initially externally as illustrated by its earliest association agreements with Greece and Turkey in 1960s. Essentially, the CU has constituted the economic aspect of the association between Turkey and the EU. To understand most of the current challenges to the Turkey-EU CU and why they established the CU instead of a FTA in mid 1990s, we should analyze the historical background.

The association relation between Turkey and the EU (EEC) started in 1963, with the Association Agreement (Ankara Agreement), which envisaged three stages (preparatory, transitional and final) to enable Turkey to prepare itself for full membership (Article 2-5 and 28). This agreement still constitutes the legal basis of the association between the EU and Turkey. At the time the parties aimed to establish a customs union, which would eventually lead to Turkey's membership of the EC. A progressive establishment of a wide-scope economic integration (including free movement of goods, services, labor and capital), which should be completed in three stages, was proposed by the Ankara Agreement.

The preparatory stage, which should last five years, started on December 1, 1964 with the entry into force of the Ankara Agreement. The EEC undertook to provide aid to Turkey. In return, Turkey undertook to strengthen its economy in order to gain the capacity to fulfill its obligations in the transitional and final stages as stipulated in the Ankara Agreement. The transitional stage initiated on January 1, 1973 with the entry into force of the Additional Protocol (AP) signed by the EEC and Turkey on November 13, 1970. The AP introduced bilateral obligations to the parties and laid down detailed rules for the establishment of a customs union and conditions for the transitional stage. With the AP, the EEC immediately abolished quantitative restrictions to its imports from Turkey on

the industrial goods, except for petroleum products and particular textile products, whereas Turkey undertook the same in accordance with a timetable containing two calendars set for 12 and 22 years (UFT, 2007: 296-301). In this vein, the Additional Protocol of 1970 set the timetable of the current CU.

After 22 years, with the beginning of the final stage, the Customs Union (CU) between Turkey and the EC entered into force on December 31, 1995 under Decision No. 1/95 of the Turkey-EC Association Council on March 6, 1995, which is the main decision-making body of the association. The ACD 1/95 is the basic current legal text of the Customs Union arrangement⁷.

The ACD 1/95 provides for free trade in, and a common external tariff (CET) on, the industrial goods and industrial component of processed agricultural goods. In other words, the Customs Union initially covers industrial and processed agricultural products. However, traditional agricultural products will be included in the Customs Union only after Turkey's adaptation to the EU Common Agricultural Policy. In 2006, about 95% of Turkey's merchandise imports originated in the EU, and 97% of its exports to the EU were subject to the CU regime (UFT, 2007: 374). In this regard, Turkey, as defined in the Article 24 of GATT, eliminated the customs duties on imports of non-agricultural products originating in the EU and adopted of the EU's common external tariffs (CET) for imports of these products from third countries. This has led to a substantial reduction of its average tariffs on all imports, called as a thanksgiving to third countries (Hartler and Laird, 1999).

The ACD 1/95 also covers the competition and commercial policies, customs provisions, IPRs, and technical barriers to trade. Moreover, the two parties have continued the negotiations to liberalize the trade in services and government procurement since 2000.

At the Helsinki European Council held in December 1999, the EU recognized Turkey as a candidate for accession. On October 3, 2005, the accession negotiations were opened. Such developments have paced up the integration process of Turkey with the EU. Since the Helsinki Summit, the issues about the CU have been addressed in the perspective of accession. As a candidate country, Turkey has to approximate the *acquis communautaire* (including a certain chapter on external trade relations on the negotiations agenda-Chapter 29).

To sum up, Turkey and the EU ended up in a customs-union framework mainly as a result of a legacy issue rather than pure economic motives and new wave of regionalism in 1990s⁸ (Onis, 2001). As Ulgen *et. al.* (2004: 1) states, "this long historical relationship, combined with the unique status of a customs

union between an existing regional trading block and an independent country, have contributed to the establishment of a successful, but also highly complex regional arrangement”.

3.2. Legal Basis for FTAs in the EU-Turkey Customs Union

Developments in the world trade system, as well as the current degree of integration in EU changed the previous definition of the Turkey-EU Customs Union in a broader context to include implementation of identical trade policies applicable to both in bilateral trade and in trade with third countries.

In order to prevent trade diversion and ensure proper functioning of the Customs Union, pursuant to Articles 12 and 16 of the ACD 1/95, Turkey unilaterally assumed to apply provisions and implementing measures to align its commercial and customs policies with those of EU. As stipulated in Article 12, Turkey adopted the Community legislation in the following fields; “common rules for imports, common rules for imports from certain third countries, Community procedure for administering quantitative quotas, protection against dumped and subsidized imports, Community procedures in the field of the common commercial policy, establishing common rules for exports, officially supported export credits, outward processing arrangements for textiles and clothing; textile imports under common rules, textile imports under autonomous arrangements and textile imports from Taiwan”.

In other words, under the CU, Turkey is applying the same common commercial policy measures with the EU (UFT, 2007: 325-348). In this vein, together with the Common External Tariffs, the PTAs constitute the most important part of the trade policy applied towards third countries. Article 16 of ACD 1/95 and its Annex 10 set the rules and modalities of the alignment.

The Article 16 of ACD 1/95 states;

1. With a view to harmonizing its commercial policy with that of the Community, Turkey shall align itself progressively with the preferential customs regime of the Community *within five years* as from the date of entry into force of this Decision. This alignment will concern both the autonomous regimes and preferential agreements with third countries. To this end, Turkey will take the necessary measures and negotiate agreements on *mutually advantageous basis* with the countries concerned. The Association Council shall periodically review the progress made.

2. In each of the cases referred to in paragraph 1 the granting of these tariff preferences shall be *conditional on compliance with provisions relating to the origin of products identical to those governing the granting of such preferences by the Community*. (Article 16) (*Emphasis added*).

In order to align its commercial policy with the EU CCP, within five years starting from 1996, Turkey has to conclude FTAs with third countries as listed in Annex 10 of the ACD 1/95⁹.

In this point, it must be emphasized that the main legal texts of CU do not envisage the issue about the adoption of Turkey to the prospective FTAs. As a result of such legal framework, Turkey always is a policy-taker/second mover for future trade negotiations of EU with the third countries.

3.3. Turkey's FTAs: A Spaghetti Bowl Phenomenon

Taking into account its obligations stemming from the CU and its commercial priorities, Turkey has signed 23 preferential trade agreements for last 15 years. Currently, only 12 of these preferential agreements are in force: EFTA, Israel, Macedonia, Croatia, Bosnia-Herzegovina, Morocco, Syria, Egypt, Palestine, Tunisia, Albania and Georgia as of April 2009¹⁰ (UFT, 2009).

The FTA between Turkey and the EFTA countries, which entered into force in April 1992, was the first step on the way to the adoption of the preferential regimes of the EU even before the entry into force of the CU. FTAs entered into force on 1 May 1997 with Israel, on 1 February 1998 with Romania, on 1 March 1998 with Lithuania, on 1 April 1998 with Hungary, on 1 July 1998 with Estonia, on 1 September 1998 with Czech and Slovak Republics, on 1 January 1999 with Bulgaria, on 1 May 2000 with Poland, on 1 June 2000 with Slovenia, on 1 July 2000 with Latvia, on 1 September 2000 with Macedonia, on 1 July 2003 with Bosnia and Herzegovina and Croatia, on 1 July 2005 with Tunisia and Palestine, on 1 January 2006 with Morocco, on 1 January 2007 with Syria, on 1 March 2007 with Egypt, on 1 May 2008 with Albania and finally on 1 December 2008 with Georgia.

The Agreements with Hungary, Czech and Slovak Republics, Latvia, Lithuania, Estonia and Slovenia were terminated as of 1 May 2004 (also Bulgaria and Romania as of 1 January 2007), since these countries became EU members. As of that date, these countries were included in the CU (Appendix-1: EU&Turkey PTAs).

On the other hand, Turkey continues to negotiate FTAs with Jordan, Lebanon, Serbia, Faeroe Islands, Gulf Cooperation Council, Chile, Mercosur, South Africa, Mexico and Ukraine. Furthermore, Turkey has initiated preparations for negotiations with Algeria, ACP, ASEAN, South Korea and India (UFT, 2009).

Drawing the above picture, a criticism in the Turkey TPRM Report (WTO, 2003: 17) is undoubtedly right in that, "Turkey's FTAs makes its trade regime complex and difficult to manage. Future trade agreements could further complicate the trading environment creating a web of incoherent rules and detract from multilateral efforts, given the limited resources available".

4. TURKEY'S PROBLEMS RELATED TO ADOPTING THE FTAS

4.1. Big Asymmetry on the Trade Negotiations Table

Although Turkey fulfilled its obligation to a certain extent, she was unable to meet the deadline to conclude the FTAs. As the parties to FTAs negotiate agreements on mutually advantageous basis, reluctant behavior of some third countries during the negotiations caused substantial delay for Turkey to meet the deadline. In fact, Turkey would rather complete the negotiations of all EU FTAs timely, either together with the EU or just after the EU (UFT, 2007: 344-348). It would be serving to the common interests of the customs union partners. Because otherwise, as it has been the case, any delay creates absolute disadvantages to the other partner, like Turkey, in terms of competitiveness and proper functioning of the customs union. The opportunity cost of incomplete agreements is also reflected in limited gains from less global market access such as in services and goods.

Typical examples are Mediterranean countries (Algeria, Egypt and Lebanon), South Africa and Mexico (Appendix-1). Generally before launching FTAs negotiations, the ambitions of both sides must be clearly understood to avoid the risk of negotiations later stalling because of a mismatch of expectations between the two parties. The problem was that those countries did not want to negotiate with Turkey for a simple reason. As Ulgen *et. al.* (2004: 8) states, their agreement with the EU allowed them to export tariff-free (although indirectly) to the Turkish market, as their goods would enter into free circulation within the Community and therefore within the Turkey-EU CU. In return, they did not have to reciprocate because under the FTA only goods originating from the EU member states would profit from the preferential arrangements.

As a result, they could export to Turkey on a preferential basis but did not have to extend this preferential arrangement to Turkey. Furthermore, this asymmetric structure also put Turkish exporters at a disadvantageous position with regard to EU exporters in those third countries. Turkey has also been at risk of losing potential tariff revenues since goods originating from these third countries might not have been exported to Turkey directly but re-exported from the EU so as to take advantage of the lack of import duties (Ulgen *et. al.*, 2004: 8).

4.2. Catching the Moving Target

As Article 16 of the ACD 1/95 obviously states, the obligation of Turkey is limited to conclude FTAs with third countries as listed in the Annex 10; however, as I mentioned in part 2, the EU is in the process of negotiating FTAs with many other third countries. In order to align Turkish commercial policy with that of the EU and avoid any trade asymmetry, conclusion of additional FTAs, which are not listed in the Annex 10, will become a moving target for Turkey. With the new EU initiative on FTAs in 2006, this dilemma may become more complicated.

Although the CU by definition requires an identical trade policy, even after the completion of the customs union, changes in commercial policies were carried out without proper cooperation or consultation between the parties. The most visible example is provided by the series of FTAs concluded by the EU after 1996 (Mexico, South Africa and so on). As Ulgen *et. al.* (2004: 8) states, the EU went ahead and concluded these agreements without actually taking into consideration the existence of a customs union arrangement with Turkey. As such, there were no prior consultations with Turkey and therefore Turkish concerns did not come into play during these negotiations. Yet because of the CU arrangement, Turkey was forced to conclude a similar agreement with those countries after the EU did.

4.3. Asymmetrical Trade Preferences in the FTAs

The EU FTAs have a standard model based on the preferences of each party with the EU; bilateral trade has been liberalized on industrial goods at the end of a transition period, and mutual concessions are granted on selected agricultural and processed agricultural goods. Some of the EC's reciprocal preferential arrangements consist of both bilateral and multilateral aspects, and in almost all cases, liberalization is asymmetrical, with the EC's partners liberalizing at a slower pace than the EC, and over different transition periods (to reflect country and regional needs) (WTO, 2007b: 24).

In this vein, Turkey's current FTAs have the same features of EU agreements. If we take the last examples, current FTAs of Turkey with Euro-Med countries, i.e. Morocco, Syria, Egypt and Tunisia, include many asymmetrical concessions at the expense of Turkey (UFT, 2007)¹¹.

Firstly, according to the Morocco-Turkey FTA, customs duties and charges having equivalent effect on imports applicable in Turkey to products originating in Morocco shall be abolished upon the entry into force (on January 1, 2006) of this Agreement. On the other hand, parallel to the Association Agreement between Morocco and the EU, customs duties and charges having equivalent effect on a group of sensitive industrial products originating from Turkey will be dismantled gradually under a period of nine years.

Secondly, according to the Syria FTA, with its entry into force (on January 1, 2007), Turkish side abolished all the customs duties and measures having equivalent effect on industrial products. Syria, on the other hand, will abolish the custom duties according to the established timetable of 12 years.

Thirdly under the Egypt FTA framework, customs duties and charges having equivalent effect on imports applicable in Turkey to products originating in Egypt shall be abolished upon the entry into force of this Agreement (on March 1, 2007). On the other hand, in line with the Association Agreement between the EU and Egypt, customs duties and charges having equivalent effect on imports applicable in Egypt to products originating in Turkey which are classified under 4 lists will be gradually abolished. In this regard duty reductions: For List 1, will start on the date of entry into force of the Agreement and completed on 1 January 2008; for List 2, will start on 1 January 2008 and completed on 1 January 2014; for List 3, will start on 1 January 2010 and completed on 1 January 2017; for List 4, will start on 1 January 2011 and completed on 1 January 2020.

Finally with the Tunisia FTA, Turkey undertook to abolish all customs duties on industrial products originating from Tunisia as soon as the Association Agreement took effect (on July 1, 2005). On the other hand, Tunisia will remove tariffs progressively in 9 years and List III is out of the scope of tariff elimination.

4.4. Turkey's Priorities: Whether the Conflict of Interest with EU?

Turkey's trade authority has considered regionalism as a natural process and as a complementary means to multilateral liberalization. As the Government part of TPRM (WTO, 2003: 28) states, "considering their positive overall impact on international trade, regional integration arrangements will also

be the key elements in Turkey's future agenda". In parallel with its existing FTAs, Turkey has carried out the Trade Development Strategy with Neighbouring and Surrounding Countries, since 2000¹². Turkey matched its trade policy to contribute to economic and political stability in its region. The various economic organizations in the area (i.e. Black Sea Economic Cooperation Organization, Economic Cooperation Organization, and Organization of Islamic Countries) had emerged as new platforms to initiate better regional trade conditions (UFT, 2006).

As a result of the Trade Development Strategy with Neighboring and Surrounding Countries and the new Export Strategy for 2004-2006 period, Turkey is looking for new ways to improve its trade and create a fair trading environment in the Middle East, South East Europe, Black Sea, Caucasus and Central Asia. In this perspective, the EU regional strategy is compatible with Turkey's priorities for such regions, but not generally for Latin America, Africa and East Asia. The current regional priorities of EU trade policy and compatibility with those of Turkey have been summarized in the Appendix-2.

As a drawback of the customs union, this is a major issue related to the inconsistencies between the trade priorities of the two sides. Furthermore, according to the legal texts, as a result of the customs union and accession process, Turkey cannot carry out an independent trade policy from EU and initiate a PTA negotiation based on its own regional priorities. As the EC Regular Report 2002 for Turkey (EC, 2002: 126) states, "in its 1998 Report, the Commission concluded that Turkey had demonstrated its ability to apply the Community commercial policy in full, and that completing the alignment of its preferential policy on the Community policy should not pose any problems. The commission added that "Turkey should refrain from negotiating preferential agreements with countries, which have no agreement linking them to the Union in accordance with the Customs Union decision".

4.5. Empirical Results: Are the Turkish FTAs just A Veil?

While Turkey has been a party to an increasing number of FTAs, the EU has been the most important destination for Turkish exports and source for imports; its share (about 50 per cent) unchanged since the early 1990s. If the trade statistics are analyzed, the share of Turkey's trade with FTA partners did not seem to have increased either (UFT, 2007: 359-360)¹³. This implied that the FTAs might not have had very strong trade-diverting effects. In this vein, an empirical study using the gravity models and panel data for 1990- 2002 period also shows that FTAs did not have statistically significant effect on Turkish export (Bayar *et. al.*, 2003). On the other hand, it can be emphasized that we need more empirical works in this new field of research.

4.6. Is a Feasible Solution Possible?

There are no simple solutions to these structural problems. Turkey cannot automatically become a party to the FTAs that the EU has negotiated or will negotiate due to the Acquis. There will have to be separate negotiations. So far, there have been some actions taken by parties to prevent the asymmetries (UFT, 2007: 391; Ulgen *et. al.*, 2004: 30):

- The EU and Turkey have held bi-monthly information meetings that would inform Turkey about the ongoing negotiation of EU since 2002.
- The parties have tried to use more efficiently the existing legal platforms of association relation envisaged in Ankara Agreement (the Association Council meetings) and ACD 1/95 (the Customs Union Joint Committee meetings).
- In addition to these meetings, to facilitate the conclusion of FTAs, European Commission has suggested inserting a clause (the Turkish clause) in FTA texts with third countries in which it asks its trading partner to negotiate a similar agreement with Turkey. Although the first case of such clause was Algeria-EU agreement, this option has not worked until today (UFT, 2007: 348).
- The other option to be considered in the following period is to enable the participation of Turkish trade experts into the EC technical committees in the trade policy decision-making process.

In short, as Ulgen *et. al.* (2004: 30) argues, feasible solutions can be found to these problems, which prevent unnecessary friction between the customs union partners or a perceived trade diversion and export impediment for the Turkish side. But, this is beyond the scope of this paper and a subject of further works on this issue.

CONCLUSION: THE (UN) SUSTAINABILITY OF SECOND MOVER DISADVANTAGE

It can be stated that an asymmetric customs union is an inherently difficult arrangement to sustain in view of the requirement of formulating and applying a common trade policy between the members. This paper has analyzed this argument in the view of EU-Turkey Customs Union case with focusing on alignment process of PTAs.

Under the EU-Turkey CU framework, the EU is concluding agreements and putting into force trade arrangements which might have direct influence on

Turkish economy. Any decision about CCP taken by the EU is posing the same effect on Turkey as the member countries. It is obvious that all PTAs concluded by the EU have direct fiscal and economic effect on the implementation of the Turkish trade policies as a natural consequence of the CU. The EU is granting trade concessions to third countries within the scope of PTAs, and in return of its commercial or political interests. However, the EU is negotiating these agreements without taking into account the Turkey's priorities. In other words, provisions regarding the trade preferences and market access possibilities in the FTAs are drawn up without considering Turkish foreign trade priorities and structure of the Turkish industry.

As a natural consequence of this CU framework, it can be said that the Turkish foreign trade policy, and its integral part of foreign policy are designed mainly by EC. In this case, if EU concludes an agreement with a third country, even which is not laid down in ACD 1/95 (such as Mexico and S. Africa in the past), Turkey is in a position of automatic application of the provisions of such agreement.

On the other hand, the CU with the EU is not an ultimate stage in Turkey-EU relations. It is rather an intermediary stage of the economic union on the way to full membership. In addition, Turkey viewed the customs union as a more integrationist project, which would have paved the way towards full membership. At this point, it should be underlined that the customs union regime will be sustainable in the long term only if there is concrete progress towards Turkey's full membership. The policy-dependency aspect of the customs union would otherwise create a political cost that would militate for a modification of the trade regime into a free trade area in the long run (Ulgen *et. al.*, 2004: 9).

It is possible that, apart from clearly indicated commercial policy instruments in the provisions of the ACD 1/95 and especially in the absence of timetables for certain perspectives of the full membership, Turkey's internal legislative and administrative establishment could not be considered as suitable to accept or to adopt automatically all the policies developed and all the measures taken by the EC in the long run.

Finally, with respect to adopting FTAs by Turkey, as Ulgen *et. al.* (2004: 30) suggests, "the EU must undertake a significant effort to alleviate the concerns of the Turkish side in terms of the policy dependency framework, particularly in relation to the development of a genuinely common commercial policy. Yet both the EU and Turkey must start to address this issue in more imaginative ways so as to bring workable, adaptable and flexible solutions to the core problems of policy dependency and institutional cooperation".

APPENDIX-1: THE EU&TURKEY PTAs AND COMPARASION

Country	EU PTAs	Turkey PTAs	After 2004-2007
	Entry into force	Entry into force	
Hungary	EU member	04.01.1998	Customs Union
Romania	EU member	02.01.1998	Customs Union
Czech R	EU member	09.01.1998	Customs Union
Slovak R	EU member	09.01.1998	Customs Union
Lithuania	EU member	03.01.1998	Customs Union
Estonia	EU member	07.01.1998	Customs Union
Latvia	EU member	07.01.2000	Customs Union
Slovenia	EU member	06.01.2000	Customs Union
Bulgaria	EU member	01.01.1999	Customs Union
Poland	EU member	05.01.2000	Customs Union

Source: UFT (2009), EC (2008), WTO (2008). For detailed and updated list:
http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/a_z_e.xls (April 2009).

Country	EU PTAs	Turkey PTAs
	Entry into force	Entry into force
EFTA/EAA	01.01.1973	04.01.1992
Israel	06.01.1995	05.01.1997
Macedonia	10/23/01	09.01.2000
Bosnia-Her.	01.01.2000	07.01.2003
Croatia	12/20/02	07.01.2003
Palestine	07.01.1997	06.01.2005
Tunisia	03.01.1998	07.01.2005
Morocco	03.01.2000	01.01.2006
Syria	not yet in force	01.01.2007
Egypt	06.01.2004	03.01.2007
Albania	12.01.2006	05.01.2008
Georgia		11.01.2008
Montenegro	01.01.2008	not yet in force

OCT	01.01.1977	
Andorra	07.01.1991	
San Marino	12.01.1992	
Faroe Is.	01.01.1997	
Jordan	06.01.1997	
South Africa	01.01.2000	
ACP	03.01.2000	
Mexico	07.01.2000	
Chile	02.01.2003	
Lebanon	03.01.2003	
Algeria	09.01.2005	

APPENDIX-2: CURRENT REGIONAL PRIORITIES OF EU TRADE POLICY IN THE FRAMEWORK OF TRADE NEGOTIATIONS		
R.	Priorities & Initiatives of EU	C/U*
Balkans	While the last two enlargements of the EU of 2004 and 2007 had been prepared by so-called Europe Agreements, a similar process is now underway with the candidate countries Croatia and Macedonia through Stabilization and Association Agreements (SAA). Other countries in the Western Balkans either have such agreements in place already as well (Albania; pending the ratification of the Agreement, an Interim Agreement on the trade aspects entered into force in December 2006) or are currently negotiating them (Bosnia and Herzegovina, Montenegro and Serbia). Complementary to the deepening of its own trade relations with the Western Balkan countries, the EC has also acted as the motor of further regional integration through the 'Stability Pact for South Eastern Europe' and thereafter the creation of the new Central European Free Trade Area (CEFTA), combining the individual bilateral FTAs in a single one.	COMPATIBLE
Transition Economies	More generally, within the European Neighborhood Policy (ENP), works have been continued on the implementation of the trade-related aspects of the Action Plans. EU has prepared for future FTA negotiations with Ukraine, and the implementation of a Common Economic Space with Russia. For Moldova, this may include the development of additional EU trade preferences, when the country complies with relevant conditions as laid down in the Action Plan. For the countries of the Southern Caucasus (Georgia, Armenia and Azerbaijan), negotiations on the Action Plans will be started in the near future.	COMPATIBLE
Mediterranean Region and the Middle East	Under the Barcelona process, the EU and the Mediterranean (MED) countries aim to establish a Euro-Mediterranean free-trade area by 2010. The Mediterranean countries are already closely linked to the EC through the Euro-Med agreements, the trade parts of which are very comprehensive Association Agreements. All agreements, with exception of the one with Syria, have entered into force with such countries (Tunisia, Morocco, Jordan, Egypt, Lebanon, Algeria, Israel and the Palestinian Authority). Improving trade relations with the Middle East remains important both politically and economically for the EU. The Gulf Cooperation Council (Saudi Arabia, Oman, Qatar, Bahrain, UAE and Kuwait) is the EU's fifth export market. The conclusion of a comprehensive FTA with the GCC is one of the EU's important regional objectives for 2007-8. With Iran, continuation of negotiations for a Trade and Cooperation Agreement which were launched in December 2002 depends on the political developments. Negotiations for a Trade and Cooperation Agreement with Iraq were launched in November 2006. This will be a Community non-preferential agreement.	COMPATIBLE

APPENDIX-2 (CONTINUED): CURRENT REGIONAL PRIORITIES OF EU TRADE POLICY IN THE FRAMEWORK OF TRADE NEGOTIATIONS		
R.	Priorities & Initiatives of EU	C/U*
East and South Asia	<p>Relations between EU and South and East Asian countries have been advanced. The European Council adopted the negotiating mandates for a new generation of FTAs with India, South Korea and ASEAN on April 23, 2007.</p> <p>Since 2000, trade and investment issues have been discussed at Ministerial (EC-ASEAN Economic Ministers) and official (Senior Economic Official Meeting) levels between the EC and ASEAN. The key challenge for the EU is to promote region-to-region economic relations, particularly by addressing non-tariff barriers through regulatory co-operation using the framework of TREATI (the Trans-Regional EU-ASEAN Trade Initiative), and ultimately to lay the foundations for a FTA in the future. In October 2006, the EU-India summit considered the possibility to launch negotiations on a broad-based trade and investment agreement. The Commission started of negotiations on the New Framework Agreement including trade and investment aspects of the EU's relations with China in 2006. EU priority regarding S. Korea is to improve the market access. The EC has also continued to monitor the impact of Korea's policies on FTAs, notably with Japan, ASEAN, EFTA, Canada and the US, as well as their implications for the EU.</p>	UNCOMPATIBLE
Africa	<p>The EC's trade relations with South Africa's are governed by the Trade, Development and Co-operation Agreement (TDCA), which was signed on 11 October 1999 (The trade-related articles of the agreement had been applied provisionally since January 2000). The agreement provides for asymmetric (in favor of South Africa) trade liberalization in goods and services over a period of twelve years. The EC's relations with the 77 African, Caribbean and Pacific countries (ACP) are governed by the Cotonou Agreement of June 2000, concluded for a period of 20 years. As foreseen by the Cotonou Agreement, the ACP countries and the EC are negotiating Economic Partnership Agreements (EPAs) which are WTO-compatible, scheduled to enter into force by 1 January 2008.</p>	UNCOMPA.
Latin America	<p>Negotiations between the EC and MERCOSUR were launched in June 2000 with the aim of achieving a greater level of political and economic co-operation including the substantial liberalization of all trade in goods and services. The intention to launch FTAs negotiations with Central America, was declared by both sides at the EU-Latin American and Caribbean summit in Vienna in May 2006. With the Community of Andean Nations, preparations to officially launch negotiations are ongoing. With Mexico and Chile, comprehensive Free Trade Agreements are already in place. The Chile-EU Agreement provides for progressive and reciprocal liberalization of goods trade, over a ten-year period. It also covers services, government procurement, liberalization of investment and capital flows, the protection of intellectual property rights, cooperation in the field of competition, and dispute settlement. The EC maintains close trade relations with Mexico through the FTA that entered into force in October 2000. The FTA is comprehensive in coverage and has an asymmetric liberalization schedule by 2007-8.</p>	UNCOMPATIBLE
	<p>* Whether Turkey's and EU's Priorities are compatible or not? (A general view). Source: EU's priorities are summarized from the EC (2006a), the working programme of EC-DG Trade (EC, 2006b) and EU TPRM (WTO, 2007b). The compatibility with those of Turkey is derived from the Export Strategy Plan of Turkey, 2004-2006 (UFT, 2006) and Emerson et. al.(2004).</p>	

NOTES

¹ For the detailed and updated information for all PTAs, see: <<http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/118238.htm>>; for ongoing negotiations: <<http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/118238.htm>> (04.15.2008).

² EC (2006), “Global Europe: Competing In the World”, **Staff Working Document**, October 4, 2006.

³ The EU has also customs union agreements with two very small countries, i.e. Andorra and San Marino.

⁴ For the full text:

<<http://www.mfa.gov.tr/MFA/ForeignPolicy/MainIssues/TurkeyAndEU>> (04.04.2008).

⁵ While there is a big difference between the notion of PTAs and FTAs, in this paper I generally refer to the same meanings. See the discussion for such difference: Bhagwati (2002: 106-120).

⁶ On the other hand, in the same period, other countries, including the US, Japan and China, did not follow the EU’s approach. Although the US had not prompted FTAs for decades because it saw itself as the post-1945 champion of a multilateral system-GATT/WTO; with the Bush Presidency in 2002 she began pursuing bilateral and regional FTAs with many countries around the world with much greater vigor (Aheran, 2006). Under the banner of “competitive liberalization” (by former US Trade Representative R. Zoellick), the US saw an opportunity to catch up with the EU’s long record of pursuing PTAs (see for US FTAs agenda: USTR (2007); for Japan: METI (2007)).

⁷ Following the entry into force of the CU, several ACDs were accepted for further implementation of the CU (The most important ACDs are the 1/97 for technical harmonization and 1/98 for trade of agricultural products).

⁸ In this specific case, Turkey and the EU went ahead with the option of the customs union in contrast to the FTA solution that was being implemented between the EU and the Central and Eastern European countries, essentially because of a legacy issue. The Ankara Agreement (unlike the Europe Agreements) is based on a customs union. The parties’ contractual obligations stemming from the Ankara agreement included the establishment of a customs union. There was very little discussion during the customs union negotiations about whether to implement a FTA as opposed to a customs union, since changing the specific model of trade integration would have had political ramifications as well (Ulgen, 2004: 9).

⁹ The Annex 10 on the autonomous regimes and preferential agreements referred to in Article 16 is listed as follows;

1. The autonomous regimes are:-the Generalized System of Preferences, -the regime for goods originating in the Occupied Territories, -the regime for goods originating in Ceuta or Melilla, -the regime for goods originating in the Republics of Bosnia-Herzegovina, Croatia and Slovenia and the territory of the former Yugoslav Republic of Macedonia. 2. The preferential agreements are: -the Europe Agreements with Bulgaria, Hungary, Poland, Romania, Slovakia and the Czech Republic,-the FTA with the Faroe Islands, -the Association Agreements with Cyprus and Malta,-the FTAs with Estonia, Latvia and Lithuania, -the Agreement with Israel,-the Agreements with Algeria, Morocco and Tunisia,-the Agreements with Egypt, Jordan, Lebanon and Syria,-the

Convention with the ACP States, -the FTA with Switzerland and Liechtenstein, -the Agreement on the European Economic Area.

¹⁰ In addition, in line with the EU CCP, Turkey has fully implemented the Generalised System of Preferences Regime including the autonomous tariff concessions applied by the EU since August 2004. Also Turkey became a part of the Pan European Cumulation System (PECS) as of January 1, 1999. PECS lays down the common origin rules and tariffs between Turkey, the Central and East European Countries and EFTA countries.

¹¹ For the full texts of FTAs: <<http://www.dtm.gov.tr>> (04.10.2007).

¹² This strategy involves Azerbaijan, Bulgaria, Georgia, Greece, Iran, Iraq, Moldova, Romania, Russian Federation, Syria and Ukraine as neighboring countries, and Afghanistan, Albania, Algeria, Bahrain, Belarus, Bosnia-Herzegovina, Croatia, Djibouti, Egypt, Eritrea, Ethiopia, Hungary, Israel, Jordan, Kazakhstan, Kyrgyz Republic, Kuwait, Lebanon, Libya, Macedonia, Morocco, Oman, Pakistan, Palestine, Qatar, Saudi Arabia, Slovenia, Somalia, Sudan, Tajikistan, Tunisia, Turkmenistan, United Arab Emirates, Uzbekistan, and Yemen as surrounding countries. The major criterion is taken as geographical distance, and the strategy to realize potential and improve bilateral trade with these countries has yielded positively (WTO, 2003: 29-30).

¹³ For detailed FTAs statistics:

<<http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/AB/SerbestTicaretDb/STA%20Ing.xls>>.

REFERENCES

- Ahearn, R.J. (2006) "Europe's New Trade Agenda", **CRS Report RS22547**, December, Washington DC.
- Baldwin, R. (2006) "Multilateralising Regionalism: Spaghetti Bowls As Building Blocs On The Path To Global Free Trade", **World Economy**, 29(11), 1451-1518.
- Bayar, A., H. Nuray and S. Receberoglu (2000) **The Effects of the Customs Union on the Turkish Economy: An Econometric Analysis of the Four Years' Implementation**, Istanbul: IKV.
- Bayar, G., O. Caliskan, E. Arisoy (2003) "Foreign Trade Equations of Turkey: Gravity, Customs Union and Free Trade Agreements-An Econometrical Approach", **METU International Conference in Economics VII**, September 6-9, Ankara, Turkey.
- Bhagwati, J. (2002) **Free Trade Today**, NJ: Princeton University Press.
- Crawford, J., R.V. Fiorentino (2005) "The Changing Landscape of Regional Trade Agreements", **WTO Discussion Paper**, No: 8, Geneva: WTO.
- EC (2002) **Regular Report on Turkey's Progress Towards Accession**, Brussels.

- EC (2006a) “Global Europe: Competing In the World” [Com(2006)567], **Staff Working Document**, October 4, Brussels.
- EC (2006b) **The Working Programme of EC-DG Trade**, December, Brussels.
- EC (2008) **Regional Trade Agreements and Bilateral Negotiations involving Trade Agreements** (updated as of 04/12/2006), <http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/index_en.htm> (April 2008).
- Emerson, M., K. Derviş, D. Gros, S. Ulgen (2004) **The European Transformation of Modern Turkey**, Brussels: CEPS.
- Hartrel, C. and S. Laird (1999) “The EU Model and Turkey-A Case for Thanksgiving?”, **WTO Staff Working Paper**, January, Geneva: WTO.
- Jones, E. (2006) “Europe's Market Liberalization is a Bad Model for a Global Trade Agenda”, **Journal of European Public Policy**, 13(6), 943-957.
- Maur, J. (2005) “Exporting Europe’s Trade Policy”, **World Economy**, 28(11), 1565-1590.
- Mercenier, J., E. Yeldan (1997) “Is a Customs Union with Europe Enough?”, **European Economic Review**, 41(3-5), 871-880.
- METI (2007) “Japan's Policy on FTAs/EPAs”, **METI Working Document**, <http://www.meti.go.jp/english/information/data/cFTA_EPAA.html> (April 2007).
- Meunier, S. and K. Nicolaidis (2006) “The European Union as a Conflicted Trade Power,” **Journal of European Public Policy**, 13(6), 906-925.
- Onis, Z. (2001) “An Awkward Partnership: Turkey's Relations with the European Union in Comparative-Historical Perspective”, **Journal of European Integration History**, 7(1), 105-120.
- Onis, Z. and C. Bakır (2007) “Turkey's Political Economy in the Age of Financial Globalization: The Significance and the Limits of the EU Anchor”, **South European Society and Politics**, 12(2), 147-164.
- Panagariya, A. (2002) “EU Preferential Trade Arrangements and Developing Countries”, **World Economy**, 25 (10), 1415-1432.
- Panagariya, A. (1999) “The Regionalism Debate: An Overview,” **World Economy**, 22(4), 477-511.

- Sapir, A. (2000) "EC regionalism at the Turn of the Millennium: Toward a New Paradigm?", **World Economy**, 23(9), 1135-1148.
- Ulgen, S. (2002) "The Customs Union as the Catalyst of Globalisation", **Turkish Policy Quarterly**, 1(2), 1-6.
- Ulgen, S. and Y. Zahariadis (2004) "The Future Of Turkish-EU Trade Relations", **CEPS EU-Turkey Working Papers**, No: 5, Brussels: CEPS.
- Undersecretariat of Foreign Trade (UFT) (2006) **The Export Strategy Plan 2004-2006**, Ankara.
- UFT (2009) **Turkey's Bilateral Free Trade Agreements**, <<http://www.dtm.gov.tr>> (April 2009).
- UFT (2007) **Türkiye ve AB (Turkey and the EU)**, Sixth Edition, Ankara.
- USTR (2007) **2007 Trade Policy Agenda and 2006 Annual Report**, April, Washington DC.
- WTO (2008) **Preferential Trade Agreements**, Geneva, <http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/a_z_e.xls> (04.15.2008).
- WTO (2007a) **International Trade Statistics**, Geneva.
- WTO (2007b) **Trade Policy Review: European Communities 2007**, Geneva: World Trade Policy Review Body.
- WTO (2003) **Trade Policy Review, Turkey 2003**, Geneva: World Trade Policy Review Body. <<http://www.bilaterals.org>> (April 2008).

YENİ FİYAT BELİRLENME TEORİSİ: BİR LİTERATÜR TARAMASI*

Pelin ÖGE GÜNEY**

Öz

Geleneksel makro ekonomik modeller genel olarak maliye politikasına fiyat düzeyinin belirlenmesinde fazla bir önem atfetmemektedir. Bir taraftan fiyat düzeyinin belirlenmesi veya enflasyon sadece parasal bir olgu olarak görülmekte, diğer taraftan “Ricardocu Eşdeğerlik Önermesi”, tüketiciler rasyonel beklentilere sahip olduğu sürece maliye politikasının toplam talep üzerinde ve böylece fiyat düzeyi ve enflasyon üzerinde etkisi olmayacağını ileri sürmektedir. Buna karşın Woodford (1994, 1995, 1996), Sims (1994, 1997), Canzoneri, Cumby ve Diba (2001a) tarafından geliştirilen “*Mali Fiyat Belirlenme Teorisi veya Yeni Fiyat Belirlenme Teorisi*” ile maliye politikasının, özellikle de bütçe açıklarının, fiyatlar genel düzeyinin belirlenmesinde en az para kadar önemli olduğu ortaya konmuştur. Yeni fiyat belirlenme teorisinde bugünkü değer bütçe kısıtı (PVBC) temel rolü oynamakta ve fiyatlar genel düzeyi bugünkü değer bütçe kısıtı tarafından belirlenmektedir. Bu durumda, para otoritesi, mali otoritenin yardımı olmadan, fiyatlar genel düzeyini kontrol edememektedir.

Anahtar Sözcükler: Ricardocu eşdeğerlik önermesi, yeni fiyat belirlenme teorisi, dönemlerarası bütçe kısıtı.

Abstract

The New Theory of Price Determination: A Literature Survey

Conventional macroeconomic models often provide not many reason to suppose that fiscal policy is an important determinant of the price level determination. On the one hand, it is often argued that price level determination or inflation is purely a monetary phenomenon, on the other hand, the “Ricardian Equivalence” proposition implies that as far as consumers have rational expectations, fiscal policy should no effect upon aggregate demand, and hence no effect upon price level and inflation. However, “*The Fiscal Theory of the Price Level (FTPL) or The New Theory of Price Determination*” which is

* Bu makale yazarın doktora tezinden türetilmiştir. Yazar, makalenin yazımındaki katkılarından dolayı tez danışmanı sayın Prof.Dr. Orhan MORGİL’e teşekkür eder.

**Dr., Hacettepe Üniversitesi, İktisat Bölümü, 06800, Beytepe-ANKARA, pelinoge@hacettepe.edu.tr

developed by Woodford (1994, 1995, 1996), Sims (1994, 1997) and Canzoneri vd., (2001a) argued that fiscal policy, especially budget deficits, have an importance for the price level determination at least money. According to The New Theory of Price Determination present value budget constraint (PVBC) plays the key role and price level is determined by the present value budget constraint. In this situation, monetary authority do not has any control over price level without fiscal authority's support.

Keywords: Ricardian equivalence, the fiscal theory of the price level, intertemporal budget constraint.

GİRİŞ

Para ve maliye politikalarının nasıl belirleneceği (birbirinden bağımsız mı belirlenmeli yoksa aralarında eşgüdüm olmalı mı) ve maliye politikasının özellikle de bütçe açıklarının fiyat düzeyinin belirlenmesi ve enflasyon üzerindeki etkileri konularında makroekonomik teorilerde farklı görüşler öne sürülmektedir. 1960'ların sonlarına kadar bütçe açıklarının enflasyon üzerindeki etkileri yeterince vurgulanmamıştır. Klasik teoride miktar teorisi çerçevesinde para arzındaki artış fiyatları aynı düzeyde arttırmakta, reel değişkenleri ise etkilememektedir. Yani para miktarı fiyat düzeyini belirlemektedir. Tahvil satışı ile finanse edilen kamu harcamalarındaki artış ise özel kesimin harcamalarında aynı miktarda azalmaya yolaçmakta (crowding-out) ve toplam talep değişmediğinden fiyatlar da değişmemektedir.

Keynesyen yaklaşımda toplam talep para arzının yanısıra kamu harcamalarına, vergilere, yatırımlara, tüketime de bağlı olduğundan maliye politikası toplam talebi değiştirmekte ve dolayısıyla fiyat düzeyini etkileyebilmektedir. Ancak maliye politikasının toplam talep üzerindeki etkisi uygun para politikası ile telafi edilebilmekte ve fiyat istikrarı sürdürülebilmektedir.

Toplam talebin sadece para miktarına bağlı olduğu ve para politikasının denge fiyat düzeyinin tek veya temel belirleyicisi olduğu Monetarist yaklaşımda ekonominin istikrarı için para stokundaki büyümenin istikrarlı olması gerekmektedir. Bu çerçevede maliye politikasının nominal ve reel gelir üzerindeki etkisi sınırlıdır.

Yeni Klasik yaklaşımda ise toplam talebin belirleyicileri Keynesyen yaklaşım ile aynıdır, dolayısıyla maliye politikası da toplam talebin belirleyicilerindedir. Ancak, *Ricardocu eşdeğerlik önermesine (Ricardian equivalence)* göre rasyonel beklentiler varsayımı altında bütçe açıkları toplam

talebin ve fiyatların belirlenmesinde önemli bir etkiye sahip değildir. Ricardocu eşdeğerlik önermesi özetle şunu söylemektedir: Rasyonel beklentilere sahip hanehalkları devlet bütçesindeki bugünkü değişikliklerin gelecekteki sonuçlarını doğru biçimde algıladıkları sürece, özel tasarruflarını ulusal tasarruf düzeyindeki değişiklikleri telafi edecek düzeyde uyarlayacaklardır. Diğer bir ifadeyle, bugün kamu harcamalarında artış olursa, rasyonel beklentilere sahip hanehalkları, bütçe açıklarının gelecek dönemde vergi artışı ile finanse edileceğini öngörmekte ve harcamalarını azaltmaktadırlar. Sonuçta fiyat ve faiz oranlarında bir değişme ortaya çıkmayacağından, kamu borcunun fiyat istikrarında bir dalgalanma yaratmayacağı söylenebilir.

Bu görüşlere karşın son yıllarda, geleneksel teoride fiyatların belirlenmesinde etkisi olmadığı düşünülen mali konuların düşünüldüğünden daha önemli olduğuna ve kamu finansmanı ile ilgili konuların para politikası ile yakından ilişkili olduğuna dair görüşler ortaya atılmaktadır. Bu çalışmada da para ve maliye politikaları arasındaki ilişkilerin önemini vurgulayan ve fiyat düzeyinin belirlenmesinde miktar teorisine alternatif bir yaklaşım getiren Yeni Fiyat Belirlenme Teorisi (The New Theory of Price Determination veya The Fiscal Theory of the Price Level Determination (FTPL)) ile ilgili literatürde yer alan teorik ve ampirik çalışmalar ele alınmaktadır.

Fiyat düzeyinin Yeni Fiyat Belirlenme Teorisi'nin ortaya koyduğu şekilde maliye politikası tarafından belirlenmesi pek çok önemli tartışmayı da beraberinde getirmiştir. Bunların başında fiyat istikrarı için kamu borcunun kontrol edilmesinin gerekip gerekmediği, merkez bankalarının tek başlarına fiyat istikrarından sorumlu tutulup tutulamayacakları ya da fiyat istikrarının sağlanması için hangi değişkenin nominal çıpa olarak seçilmesi gerektiğinin maliye politikasının yapısına bağlı olarak değişip değişmediği gibi konular gelmektedir. Açıktır ki uygulanan istikrar programlarının başarıya ulaşmalarında bu konular büyük önem taşımaktadır. Bu açıdan, literatürde maliye politikasının fiyat düzeyi üzerindeki etkilerini analiz eden teorik ve ampirik çalışmaların derlenmesi yerinde olacaktır. Birinci bölümde maliye politikasının etkilerini analiz eden teorik çalışmalar kapalı ve açık ekonomi kapsamında ele alınmaktadır. İkinci bölümde ise konu ile ilgili ampirik çalışmalar özetlenmektedir. Sonuç bölümünde ise genel bir değerlendirme yapılmaktadır.

1. MALİ DEĞİŞKENLERİN FİYAT DÜZEYİ ÜZERİNDEKİ ETKİLERİNİ ANALİZ EDEN TEORİK ÇALIŞMALAR

Geleneksel makro ekonomik modellerde bütçe açığının veya kamu borcunun kontrol edilmesi, fiyat düzeyinin belirlenmesinde fazla bir öneme

sahip değildir. Ekonomide fiyat düzeyinin belirlenmesi paranın miktar teorisi çerçevesinde açıklanmakta ve buna göre fiyat düzeyi, para arzının satın alma gücünü arzu edilen reel para balansına eşitleyecek şekilde belirlenmektedir. Bununla birlikte, son yıllarda iktisat literatüründe fiyat düzeyinin belirlenmesinde ve fiyat istikrarının sağlanmasında para politikası yanında maliye politikasının da etkili olduğu tartışılmaya başlanmıştır. Bu bölümde sözkonusu literatürde yer alan teorik çalışmalara yer verilmektedir. Seçilmiş çalışmaların bazıları Tablo 1’de sunulmaktadır.

Sargent ve Wallace (1981) para ve maliye politikaları arasındaki ilişkinin fiyat istikrarı açısından taşıdığı önemi ortaya koymuşlar ve bazı koşullarda para otoritesinin enflasyon üzerindeki kontrolünün çok sınırlı olduğunu göstermişlerdir. “*Hoş Olmayan Monetarist Aritmetik*” (*Unpleasant Monetarist Arithmetic*) olarak adlandırılan önermeye göre sürekli hale gelmiş bütçe açıklarının iç borçlanma yoluyla finansmanı uzun dönemde parasal finansmandan daha enflasyonist sonuçlar yaratabilmektedir. Analizleri, maliye politikasının baskın olduğu varsayımı üzerine kurulu bir modele dayanmaktadır. Maliye politikası baskın olduğunda mali otorite, şimdiki ve gelecekteki bütçe açığını veya fazlasını ilan ederek ve böylece iç borçlanma ve senyoraj yoluyla arttırılması gereken geliri belirleyerek, bağımsız olarak bütçesini ortaya koymaktadır. Bu durumda para otoritesi devlet tahvillerine olan talep kısıtı ile karşışışşıdır. Çünkü iç borçlanma ile finanse edilemeyen açığı para otoritesi senyoraj ile finanse etmelidir. İç borçlanma nedeniyle artan faiz oranı, ekonominin büyüme oranından daha yüksek olduğunda iç borcun sürdürülemezliği problemi ortaya çıkacaktır. Bu durumda vergi artışı, kamu harcamalarının azalması, dış borçlanma gibi finansman yöntemlerine başvuramayan hükümet, iç borcun anapara ve faiz ödemelerini karşılayabilmek için para arzını arttırmak zorunda kalacaktır. Sonuçta enflasyon oranı, bütçe açıkları başlangıçta iç borçlanma yerine para arzı artışı ile finanse edilmiş olması durumunda ortaya çıkacak enflasyondan daha yüksek olacaktır.

Tablo 1. Seçilmiş Teorik Çalışmalar

Çalışma	Sonuç
Sargent ve Wallace (1981)	-Bugün uygulanan sıkı para politikası, cari dönemde enflasyonu düşürebilir, ama, gelecekte daha yüksek enflasyona yolaçabilir. -Bugünkü sıkı para politikası bugün daha yüksek enflasyon anlamına gelebilir
Leeper (1991)	-Sistemin istikrarlı bir çözümünün olması ve fiyat düzeyinin belirlenebilmesi için bir politika aktif ise diğerinin pasif olması gerekmektedir.
Woodford (1994)	-Faiz oranı hedeflendiğinde dengenin tekliği koşullarını sağlanmaktadır. -Para stoku hedeflemesi durumunda tek bir fiyat düzeyi belirlenmeyebilir.
Sims (1994)	-Ricardocu eşdeğerliğin sağlanması her zaman geçerli olan bir durum değildir ve fiyat düzeyi maliye politikasına bağlıdır. -Para arzını sabitlendiğinde fiyatların belirlenmemesinin mümkünken, nominal faiz haddi hedeflendiğinde ise tek ve istikrarlı fiyat düzeyi belirlenebilir.
Woodford (1995)	Maliye politikasının fiyat düzeyi üzerindeki etkileri dikkate alınırsa denge fiyat düzeyinin tek bir değer olarak belirlenebilir.
Woodford (1996)	Fiyat istikrarı için kamu bütçesinin kontrol edilmesi gerekmektedir. Parasal birlikte iki ülke de Ricardocu rejime sahipse mali şokların enflasyon, faiz ve çıktıyı etkilemez. Ülkelerden biri Ricardocu olmayan rejime sahipse bu şokların iki ülkede de enflasyon, faiz ve çıktıda çarpıklık yaratır.
Sims (1997)	Farklı sayılarda para ve maliye otoritelerinin olduğu bir durumda (Avrupa Parasal Birliği) para ve maliye politikalarının koordinasyonunun önemlidir.
Woodford (1998)	-Maliye politikası Ricardocu ise mali şoklar fiyatları etkilemez, ama maliye politikasının Ricardocu olması sadece özel bir durumdur. -Kamu bütçe kısıtı maliye politikası kuralını göstermektense denge koşulu olarak alındığında, enflasyonun belirlenmesinde rol oynayabilir.
Loyo (1998)	Yeni fiyat belirlenme teorisi birden fazla para birimini içerecek şekilde açık ekonomiye genişletildiğinde fiyat düzeyi ve döviz kuru belirlenmemektedir.
Dupor (2000)	-Yeni fiyat belirlenme teorisi açık ekonomiye uygulandığında Ricardocu olmayan rejimde fiyat düzeyi ve döviz kuru belirlenmemektedir.
Telatar (2000)	Yeni fiyat belirlenme teorisi açık ekonomiye uygulandığında döviz kurunun belirlenmesi için iki ülkenin de borçlarını geri ödeyebilme gücüne sahip olmaları gerekmektedir.
Canzoneri vd. (2001b)	-Ricardocu maliye politikası disiplini olmadan döviz kuru hedeflemesi kredibil değildir. -Parasal birlikte iki (veya daha fazla) ülkede Ricardocu olmayan maliye politikası mevcut olduğunda, ortak para alanları uygulanmamaktadır.
Daniel (2001)	İki ülkeli modelde her bir hükümet “fazla vermeyen” politika izlediğinde, yeni fiyat belirlenme teorisinin açık ekonomi için ortaya koyduğu sonuçlar kapalı ekonomi ile benzer olacaktır.

Fiyat düzeyinin belirlenmesinde para ve maliye politikaları arasındaki ilişkiye vurgu yapan diğer bir çalışma Leeper (1991)'in çalışmasıdır. Leeper (1991), para ve maliye otoritelerini devlet borçlarını dikkate alıp almamalarına bağlı olarak “aktif” ve “pasif” olarak tanımlamıştır. Aktif otorite, devletin borç düzeyini dikkate almadan kontrol ettiği değişkenleri belirlemektedir. Pasif otorite ise devlet borç şoklarına karşılık vermektedir ve davranışları hanehalkının optimizasyon problemi ve aktif otoritenin hareketleri tarafından kısıtlanmıştır. Leeper, denge fiyat düzeyinin varlığı ve tekliği için bir politika aktif ise diğer politikanın pasif olması gerektiğini, iki politika da aktif veya pasif ise fiyat düzeyinin belirlenemeyeceğini göstermiştir.

Enflasyonun Friedman'ın öne sürdüğü gibi her zaman ve her yerde parasal bir olgu olduğu görüşüne karşı düşünceler, enflasyonun sadece merkez bankasının işi ya da alanında olmadığı, mali otorite tarafından da kontrol edildiği tartışmalarına yolaçmıştır. Dolayısıyla fiyat istikrarı için uygun para politikasının yanısıra uygun maliye politikasının da gerektiği görüşü 1990'larda önem kazanmaya başlamıştır.

Woodford (1994), önceden nakit kısıtının (cash-in advance) geçerli olduğu parasal bir ekonomide fiyat düzeyinin kamunun bugünkü değer bütçe kısıtı tarafından belirlendiğini ortaya koymuş ve para stokunun dışsal olarak büyüdüğü ve nominal faiz haddinin hedeflendiği iki farklı para politikası durumunda fiyat düzeyinin belirlenme durumunu analiz etmiştir¹. Woodford (1994) birincil fazla dışsal olarak belirlenirse, düşük para büyümesi durumunda dengenin belirlenemeyeceğini, yüksek para büyümesi durumunda ise tek bir dengenin mevcut olduğunu, faiz oranı hedeflendiğinde ise yeterince düşük faiz haddinde tek bir fiyat düzeyinin belirlenmesinin mümkün olduğunu göstermiştir². Sonuç olarak durağan durum dengesinde en yüksek refahı sağlayan para büyüme oranı ile (düşük para büyümesi), bu durağan durumu tek denge yapan para büyüme oranının seçilmesi (yüksek para büyümesi) çelişebilmektedir. Faiz oranı hedeflemesi ise eşanlı olarak hem fiyatların belirlenmesine hem de tek durağan durum dengesinde yüksek refahın sağlanmasına imkan vermektedir.

Sims (1994), Rasyonel beklentiler varsayımı altında Ricardocu eşdeğerliğin sağlanmasının genel bir durum olmadığını ve denge fiyat düzeyinin varlığı ve tekliğinin sadece para politikası ile ilgili bilgi sahibi olarak belirlenemeyeceğini, maliye politikasının da önemli bir rol oynadığını göstermiştir. Diğer taraftan farklı para politikaları durumunda fiyat düzeyinin belirlenme durumunu analiz etmiş ve bu politikalar altında fiyat düzeyinin belirlenmesinin maliye politikasına bağlı olduğunu ortaya koymuştur. Buna göre para arzı sabitlendiğinde maliye politikasının yapısına bağlı olarak

fiyatların belirlenmemesi sözkonusu olabilmekte, nominal faiz haddi hedeflendiğinde ise tek ve istikrarlı bir fiyat düzeyi belirlenmektedir.

Woodford (1995) miktar denkleminin tam öngörülebilir denge (perfectly foresight equilibrium) için gerekli olmakla birlikte, denge fiyat düzeyinin belirlenmesi için yeterli olmadığını ve genelde eksik olan denklemin maliye politikası ile ilgili beklentileri dikkate alan denklem olduğunu belirtmekte ve maliye politikasını fiyat düzeyinin doğrudan belirleyicisi olarak alan bugünkü değer bütçe kısıtının dikkate alınmasının genelde faydalı olduğunu ileri sürmektedir. Woodford bugünkü değer bütçe kısıtından hareketle Leeper (1991)'in aktif-pasif otorite ayırımına benzer şekilde *Ricardocu* ve *Ricardocu olmayan maliye politikası* ayırımını yapmıştır³. Buna göre Ricardocu maliye politikası geçerli olduğunda, mali otorite, mevcut borç düzeyinin veya borç yükünün değerinde değişme yaratan herhangi bir gelişme karşısında, bugünkü değer bütçe kısıtını sağlayacak şekilde birincil fazlayı uyarlamaktadır. Bu durumda birincil fazla kamu borç düzeyine duyarlı olduğundan fiyat düzeyi ne olursa olsun, her borç düzeyinde bugünkü değer bütçe kısıtı otomatik olarak sağlanmaktadır (bkz.dipnot:1). Dolayısıyla maliye politikası fiyat düzeyinin belirlenmesinde rol oynamazken, para arzı ve para talebi denklemleri fiyat düzeyini belirlemekte, diğer bir ifade ile geleneksel miktar teorisi yaklaşımı geçerli olmaktadır. Ricardocu olmayan maliye politikasında ise, birincil fazla bugünkü değer bütçe kısıtını sağlayacak şekilde (borçları ödemeyi garanti edecek şekilde) uyarlanmamaktadır. Diğer bir ifade ile Ricardocu olmayan maliye politikasında kamu bütçe kısıtı maliye politikası için sağlanması gereken bir kısıt olmaktan çıkmaktadır. Bu durumda bugünkü değer bütçe kısıtını sağlamak için fiyat düzeyi değişmelidir. Dolayısıyla fiyat düzeyi bugünkü değer bütçe kısıtı tarafından belirlenmekte ve mali şoklar fiyat düzeyinde değişmeye yol açmaktadır.

Woodford (1995), kamu bütçe kısıtını maliye politikası üzerinde bir kısıt olarak almak yerine fiyat düzeyini belirleyen bir denge koşulu olarak almanın daha uygun olacağını belirtmekte ve bu durumda hem parasal hedefleme hem de faiz haddi hedeflemesi durumlarında fiyat düzeyinin Yeni Fiyat Belirlenme Teorisi çerçevesinde belirlendiğini göstermektedir.

Woodford (1996), kamu borcu üzerine konulan kısıtlamaların fiyat istikrarını sağlamadaki rolünü tartışmış ve mali şokların fiyatları etkilemesinin, merkez bankasının kamu borcunu monetize etme niyetinden veya bütçe açığı değiştiğinde senyörage hedefini değiştirmesinden değil, maliye politikasının “servet etkisi” kanalı ile özel kesimin harcamalarını etkilemesinden kaynaklandığını göstermiştir⁴. Woodford (1996), fiyat istikrarı için kamu bütçesinin kontrol edilmesi gerektiğini ortaya koymakta ve maliye politikası Ricardocu ise yani maliye politikası, reel birincil fazlayı, kamu borcunun reel değerinin aşırı

artmasına (explode) engel olacak şekilde bir kurala göre ayarlıyorsa, kamu borç patikasının makro ekonomik dengenin belirlenmesi ile ilişkisiz olduğunu göstermektedir. Maliye politikasının Ricardocu olması, dolayısıyla mali çarpıklıkların etkilerinin ortadan kaldırılması için Maastricht Anlaşması'nda olduğu gibi, reel kamu borç düzeyine tavan getirilme taahhüdünü makul bir yol olarak görmektedir.

Woodford (1996), kapalı bir ekonomide genel denge modelini ortaya koyduktan sonra analizini iki ülkeyi kapsayacak şekilde genişletmiş ve iki ülkeden oluşan bir parasal birlik modeli ele almıştır. Buna göre parasal birlikte iki ülke de Ricardocu rejime sahipse mali şoklar enflasyon, faiz ve çıktıyı etkilememekte, ancak ülkelerden biri Ricardocu olmayan rejime sahipse bu şoklar iki ülkede de enflasyon, faiz ve çıktıda çarpıklık yaratmaktadır.

Sims (1997), yeni fiyat belirlenme teorisi çerçevesinde birincil fazla ve nominal faiz haddinin sabit olduğu bir politika rejiminde tek bir fiyat düzeyinin belirlendiğini ortaya koymaktadır. Buna karşın enflasyona karşılık artan nominal faiz haddi ve reel borca karşılık artan birincil fazla durumunda ise fiyat düzeyinin belirlenmemesi problemi ile karşılaşıldığını göstermiştir. Leeper (1991)'de pasif maliye politikası varsa dengenin tekliği için aktif faiz politikası izlenmesi gerekirken Sims (1997)'in analizinde ise pasif maliye politikasına eşlik eden aktif faiz politikası belirlenemezliği elimine etmemektedir. Bunun nedeni Leeper (1991)'de fiyatlarda ve faizde iraksak patikaların (explosive path) mümkün olmadığı varsayılırken, Sims (1997)'de iraksak patikalara imkan verilmesidir.

Sims (1997) ayrıca, farklı sayılarda para ve maliye otoritelerinin olduğu bir durumda (Avrupa Parasal Birliği) para ve maliye politikalarının koordinasyonunun önemini ortaya koymuştur. Çalışmada, her ülke sabit pozitif birincil fazla ve sabit nominal faiz haddi politikası uygularsa tek bir fiyat düzeyinin mevcut olduğu, ancak bu dengenin dezavantajları olduğu belirtilmektedir. Şöyleki, gerçekte sadece birliğin toplam birincil fazlasının pozitif olması fiyat düzeyinin tekliğini sağlamak için yeterli olduğundan bazı ülkelerin sürekli açık vermeyi sürdürmeleri söz konusu olabilecektir. Sims (1997)'in çözüm önerisi, her ülkenin pozitif birincil fazla verme taahhüdüne uymasının sağlanmasıdır.

Woodford (1998), ekonominin sonsuz yaşama sahip hanhalklarından oluştuğu ve rasyonel beklentilerin geçerli olduğu varsayımları altında para ve maliye politikaları arasında eşgüdüm olup olmaması gerektiği ve maliye politikasının dönemlerarası bütçe kısıtını sağlaması gerekip gerekmediği sorularını ele almıştır. Çalışmada para ve maliye politikalarının ayrı olması yönündeki argümanların (maliye politikasının enflasyon üzerinde az bir etkisi

vardır ve para politikasının kamu bütçesi üzerinde -özellikle senyorajın toplam kamu gelirleri içindeki payının küçük olduğu ülkelerde- az bir etkisi vardır) yanlış olduğu ortaya koyulmakta ve para politikasının reel kamu borcu üzerindeki etkisinin, para politikasının fiyat düzeyi, tahvil fiyatları ve bu borcun gerektirdiği reel borç servisi üzerindeki etkisi yoluyla gerçekleştiği gösterilmektedir. Diğer taraftan, maliye politikası Ricardocu ise mali şokların fiyatları etkilemediği, ama maliye politikasının Ricardocu olmasının sadece özel bir durumu yansıttığı ve kamu bütçe kısıtı maliye politikası *kuralını* göstermektense *denge koşulu* olarak alındığında, enflasyonun belirlenmesinde rol oynayabileceği tartışılmaktadır. Bu anlamda Ricardocu olmayan maliye politikasının teorik olarak mümkün olduğunun gösterilmesi, anti-enflasyonist politikalar uygulanırken dikkate alınması gereken bir noktaya işaret etmektedir. Woodford (1996), adaptif beklentiler durumunda da benzer sonuçlara ulaşmıştır.

Yeni fiyat belirlenme teorisi çerçevesinde döviz kurunun da maliye politikası tarafından belirlendiğini gösteren teorik çalışmalar mevcuttur. Bunlardan Loyo (1998) ve Dupor (2000), yeni fiyat belirlenme teorisinin birden fazla para birimini içerecek şekilde açık ekonomiye genişletilmesinin fiyat düzeyinin belirlenmemesi ile sonuçlandığını göstermişlerdir. Dupor (2000), iki ülkeli, önceden nakit kısıtı (cash-in-advance) modelinde iki durumu ele almaktadır. İlk durumda para ülkelerarasında ikame edilememekte -her ülke malları o ülke parası ile satın alınabilmekte, ikinci durumda ise para ülkelerarasında ikame edilebilmektedir. Çalışmada her iki durumda da, hükümetlerin yurtiçi tahviller üzerindeki nominal faiz haddini hedeflemeleri durumunda döviz kurunun belirlenmediği gösterilmektedir. Yalnızca iki hükümet de, bugünkü değer bütçe dengesini sağlayacaklarını taahhüt ederlerse tek bir denge sözkonusu olmaktadır. Ancak, faiz haddi hedeflemesinde hükümetleri bu yönde zorlayacak bir durumun olmadığı belirtilmektedir.

Canzoneri vd. (2001b), iki ülkeden oluşan ve tam sermaye hareketliliğinin sözkonusu olduğu bir modeli ele alarak, Ricardocu olmayan maliye politikası izlendiğinde fiyat düzeyi ve döviz kurunun, maliye politikası tarafından tek bir değer olarak (uniquely) belirlendiğini göstermişlerdir. Diğer taraftan, Ricardocu maliye politikası disiplini olmadan döviz kuru hedeflemesinin güvenilir olmadığını da ortaya koymuşlardır. Parasal birlik açısından ise, parasal birlikte iki (veya daha fazla) ülkede Ricardocu olmayan maliye politikası mevcut olduğunda, ortak para alanları uygulanmadığını ve daha sıkı bir parasal bütünleşmenin, daha fazla mali disiplin gerektirdiğini göstermişlerdir.

Dupor (2000) ve Loyo (1998)'da Ricardocu olmayan rejimde fiyat düzeyi ve döviz kuru belirlenmezken Canzoneri vd. (2001b)'de fiyat düzeyi ve döviz

kurunun maliye politikası tarafından tek bir değer olarak belirlenme nedeni Canzoneri vd. (2001b)'nin modelinde devletin borcunu ödeyebilme kısıtının (No Ponzi Game) söz konusu olmasıdır. Bu kısıt, her mali otoritenin kendi bugünkü değer bütçe kısıtı ile karşı karşıya olmasını sağlamaktadır. Dupor (2000) ve Loyo (1998) ise bir hükümetin, diğerinden borçlanması üzerinde bir sınır olmadığını varsaymaktadır. Bu durum, iki ayrı kamu bütçe kısıtının tek bir konsolide bütçe kısıtında toplanmasına olanak sağlanmakta ve belirlenemezlik sonucu ortaya çıkmaktadır.

Telatar (2000), iki ülkeli modelinde her iki ülkenin de hem ulusal hem yabancı para birimini, hem de ulusal ve yabancı para birimi cinsinden tahvili piyasaya arz edebileceğini varsaymakta ve bu çerçevede fiyat düzeyi ve dolayısıyla döviz kurunun belirlenme koşullarını türetmektedir. Buna göre döviz kurunun belirlenmesi için iki ülkenin de borçlarını geri ödeyebilme gücüne sahip olmaları gerekmektedir. Aksi takdirde borcunu ödeyebilme yeteneğinden yoksun olan ülkeye rasyonel davranan hanehalkları ve diğer ülke borç vermeyi durdurmakta ve belirlenemezlik sözkonusu olmaktadır.

Daniel (2001) de Dupor (2000) ve Loyo (1998)'nin aksine, iki ülke, iki para ve tek mallı bir model çerçevesinde uygun politikalar ile fiyat ve döviz kurundaki belirlenme durumunun ortadan kalkabileceğini ortaya koymuştur. Buna göre, hükümetler dönemlerarası bütçe fazlası vermeden Ricardocu olmayan politika izlerlerse, her bir hükümetin dönemlerarası bütçe dengesi, kapalı ekonomide olduğu gibi dengede sağlanacak ve açık ekonomide fiyat ve döviz kurunun belirlenme durumu ortadan kalkacaktır. Dolayısıyla, kendi ülke vatandaşlarının refahını dikkate aldıkları varsayılan hükümetler “fazla vermeyen” politika izlediklerinde, yeni fiyat belirlenme teorisinin açık ekonomi için ortaya koyduğu sonuçlar kapalı ekonomi ile benzer olacaktır.

Yeni fiyat belirlenme teorisini destekleyen çalışmalar yanında bu teoriyi eleştiren çalışmalar da mevcuttur. Buiter (1998), Ricardocu olmayan maliye politikası geçerli olduğunda fiyatlar genel düzeyinin para stokundan bağımsız olduğunu savunan FTPL'nin çözümsüz bir genel denge problemine çözüm ürettiğini, bu nedenle de geçersiz olduğunu ileri sürmektedir. Buiter (1999)'e göre, FTPL, bugünkü değer bütçe kısıtının sadece dengede sağlanması gerektiğini söyleyerek piyasa ekonomisinin, kamu ya da özel, her bireyin bütçe kısıtının birlikte sağlanmasını gerektiren temel özelliğini yok saymaktadır. Bu nedenle FTPL'nin bir temelini olmadığını ileri sürmektedir. Yine Buiter (1998, 2002), ekonomik bir *kısıtın* (bugünkü değer bütçe kısıtı) dengeye ulaşmak için bir *koşul* olamayacağını, ekonomik bir *kısıtın*, her olası fiyat, faiz haddi ve üretim serileri için sağlanırken *denge koşulunun*, tanım gereği sadece dengede sağlandığını belirtmektedir.

Cushing (1999) de FTPL'ye karşı çıkmakta ve FTPL'nin gerçekçi olmayan iki varsayıma dayandığını ileri sürmektedir. Bu varsayımlar, kamu borcu çok yüksek düzeylere de çıksa tüketicilerin hükümetin bu borcu ödeyeceğine inanmaları gerekmesi ve gelecekteki enflasyonun sabit olmasıdır. Cushing (1999), FTPL savunucularının kullandığı orijinal modele hanehalkının ölüm olasılığını da katmakta ve Ricardocu ve Ricardocu olmayan tüketiciler için genel fiyat düzeyinin belirsiz olduğu sonucuna ulaşmaktadır.

McCallum (1999) da kamu borcunun yakınsadığı varsayımı nedeniyle FTPL'yi eleştirmiş ve Ricardocu olmayan maliye politikası durumunda ne mali otoritenin ne de merkez bankasının bu yakınsamanın sağlanacağını taahhüt etmemesine rağmen, hanehalklarının hükümetin borç yükümlülüklerini ödeyeceğine inanmalarının beklenmesini gerçekçi bulmamıştır.

2. MALİ DEĞİŞKENLERİN FİYAT DÜZEYİ ÜZERİNDEKİ ETKİLERİNİ ANALİZ EDEN AMPİRİK ÇALIŞMALAR

Bir ekonomide maliye politikasının yapısının saptanması, para politikasının istenilen sonuçlara ulaşması ve merkez bankasının sorumluluklarının belirlenebilmesi açısından büyük önem taşımaktadır. Ancak yeni fiyat belirlenme teorisinin temelini oluşturan bugünkü değer bütçe ilişkisinin, maliye politikası Ricardocu olsa da olmasa da dengede sağlanması gerekmesi iki durumu birbirinden ayırt etmek için veriler üzerine kısıtlamalar konulmasını zorlaştırmaktadır. Bu açıdan ampirik olarak ele alınması gereken soru bu ilişkinin sağlanıp sağlanmadığı değil, maliye politikasının şoklar karşısındaki tepkisinin ne yönde olduğudur. Konu ile ilgili ampirik çalışmaların bazıları Tablo 2'de verilmektedir.

Canzoneri vd. (2001a), Yeni Fiyat Belirlenme Teorisi'ni test etmek için vektör otoregresif (VAR) modelini kullanmışlardır. VAR analizi, kamu bütçe kısıtının sağlanması için fiyatların mı yoksa birincil fazlanın mı uyarlandığını ortaya koymaya imkan vermektedir. Canzoneri vd. (2001a), birincil fazla ve toplam kamu yükümlülükleri serilerinin GSYİH'ya oranlarını kullanarak iki değişkenli VAR modeli tahmin etmişler ve sonra etki tepki fonksiyonlarını incelemişlerdir. Buna göre Ricardocu olmayan maliye politikası durumunda, birincil fazladaki pozitif şokların kamu yükümlülüklerinin GSYİH'ya oranını arttırması gerektiğini belirtmişlerdir. Canzoneri vd. (2001a), ABD için 1951-1995 dönemi serilerini kullanarak birincil fazladaki pozitif şokların kamu yükümlülüklerinin GSYİH'ya oranında azalmaya neden olduğunu göstermişler ve bunu FTPL'nin geçerli olmaması, yani maliye politikasının Ricardocu olmayan değil, Ricardocu maliye politikası olarak tanımlanabileceği şeklinde yorumlamışlardır. Ancak, bu negatif tepki, birincil fazlanın GSYİH'ya

oranındaki pozitif yenilik gelecekte beklenen fazlayı, bugünkü değerini düşürmeye yetecek kadar azaltırsa Ricardocu olmayan maliye politikasında da ortaya çıkabileceğinden birincil fazla/GSYİH serisinin otokorelasyon ve Q istatistiklerini incelemişlerdir. Bu analizde en az dokuz yıllık bir gecikme için pozitif otokorelasyon gözlemleyerek Ricardocu olmayan maliye politikasının sözkonusu olmadığı sonucuna varmışlardır.

Cochrane (1998), Canzoneri vd. (2001a)'nin izlemiş olduğu yöntemi eleştirmiş ve onların sonuçlarının Ricardocu olmayan maliye politikası ile de tutarlı olabileceğini ileri sürmüştür. Cochrane, birincil fazlanın periyodik (hükümet tarafından kontrol edilmeyen) ve yapısal bileşenleri (vergi oranlarındaki ve harcama politikasındaki değişimleri yansıtan ve hükümet tarafından kontrol edilen) arasındaki ayırma dayanarak, FTPL geçerli olmasına rağmen (Ricardocu olmayan maliye politikası sözkonusu olmasına rağmen), Canzoneri vd. (2001a)'deki gibi etki tepki fonksiyonlarının sözkonusu olabileceğini teorik olarak göstermiştir. Bu ayırımı dikkate alarak ABD verilerini analiz eden Cochrane, birincil fazlanın dönemsel ve yapısal bileşenleri arasındaki negatif ilişkiyi Ricardocu olmayan maliye politikasının geçerli olduğu şeklinde yorumlamıştır.

Creel ve Bilhan (2006), Canzoneri vd. (2001a)'nin yöntemini kamu borcu ve birincil fazla (GSYİH'ya oranları) değişkenlerini kullanarak ABD, Fransa, Almanya, İtalya ve İngiltere'ye uygulamışlardır. VAR analizine göre ABD ve Euro bölgesi için birincil fazladaki pozitif bir şokun kamu borcunda azalmaya yol açtığı bulunmuş ve bu sonuç, maliye politikasının Ricardocu olduğu şeklinde yorumlanmıştır. İngiltere için ise birincil fazladaki pozitif şoka kamu borcunun pozitif ancak anlamsız tepki verdiğini bulmuşlardır. Daha sonra, Cochrane (1998)'in iddiasını test etmek için birincil fazlayı, dönemsel birincil fazla ve yapısal birincil fazla olmak üzere iki bileşene ayırmışlar ve İngiltere dışındaki ülkelerde Ricardocu maliye politikasının geçerli olduğunu, İngiltere'de ise yapısal birincil fazladaki pozitif bir şokun kamu borcunu arttırdığını, ancak bu tepkinin sonradan anlamsızlaştığını göstermişlerdir.

Tablo 2. Seçilmiş Ampirik Çalışmalar

Çalışma	Yıllar	Ülke	Değişkenler	Yöntem	Sonuç
Cochrane (1998)	1960-1996 Yıllık veriler	ABD	Borç/Tüketim Birincil fazla/Tüketim Reel tahvil getirisi Tüketim büyüme oranı	VAR	Ricardocu olmayan maliye politikası söz konusudur.
Canzoneri vd. (2001)	1951-1995 Yıllık veriler	ABD	Birincil fazla /GSYİH (MB transferleri dahil) Toplam kamu yükümlülükleri /GSYİH	VAR	Maliye politikası Ricardocudur.
Telatar (2002)	1985-1997 Üç aylık veriler	Türkiye	Birincil fazla /GSYİH (MB transferleri dahil) Toplam kamu yükümlülükleri /GSYİH	VAR	Ricardocu olmayan maliye politikası söz konusudur.
Afonso (2002)	1970-2001 Yıllık veriler	15 Avrupa Birliği ülkesi	Birincil fazla/GSYİH Borç/GSYİH	Panel Data	Maliye politikasının Ricardocu olmadığı hipotezi reddedilmektedir.
Creel ve Kamber (2004)	1975-2002 Yıllık veriler	Türkiye	Birincil fazla /GSMH (Yurtiçi kamu borcu+ Parasal taban)/GSMH	VAR	Ricardocu olmayan maliye politikası söz konusudur.
Sala (2004)	1960-2003 Üç aylık veriler	ABD	Reel GSYİH, reel vergi, reel harcama, reel faiz haddi, reel toplam borç	VAR	1960-1979 Ricardocu olmayan maliye politikası söz konusudur. 1990-2003 Maliye politikası Ricardocudur
Creel ve Monperrus-Veroni (2005)	1978-2003 Üç aylık veriler	Fransa	Birincil fazla/GSYİH, net borç/GSYİH, reel GSYİH büyümesi (% olarak), enflasyon oranı ve kısa dönem faiz oranıdır.	Yapısal VAR	Ricardocu olmayan maliye politikası söz konusudur.
Thams (2006)	1970-1990 1986-1998 Üçer aylık veriler	Almanya İspanya	Toplam kamu yükümlülükleri /GSYİH Fazla/GSYİH	Bayesyen VAR	<i>Almanya:</i> 1970-1990 Maliye politikası Ricardocudur 1991-1998 maliye politikasının Ricardocu olduğu şüphelidir. <i>İspanya:</i> Ricardocu olmayan maliye politikası söz konusudur.

Tablo 2'nin Devamı:

Creel ve Bihan (2006)	1963-2001 Yıllık veriler	ABD Fransa Almanya İtalya İngiltere	Net kamu borcu/GSYİH Dönemsel birincil fazla/GSYİH Yapısal birincil fazla/GSYİH	VAR	<i>ABD ve Euro bölgesi:</i> Maliye politikası Ricardocudur. <i>İngiltere:</i> Fazladaki pozitif şok karşısında kamu borcu pozitif ama anlamsız tepki vermektedir.
Saçkan (2006)	1988-2005 Üç aylık ve aylık veriler	Türkiye	Toplam kamu yükümlülükleri /GSYİH, Birincil fazla/GSYİH, Konsolide bütçe faiz ödemeleri/GSYİH	VAR	1988 – 2001 Ricardocu olmayan maliye politikası söz konusudur. 2001-2005 Maliye politikası Ricardocudur. 1988-2005 Ricardocu olmayan maliye politikası söz konusudur.
Öge Güney (2007)	1989-2005 Üç aylık veriler	Türkiye	Birincil fazla/GSYİH, Toplam kamu yükümlülükleri/GSYİH	Sınır Testi Yaklaşımı	1989-2005 Ricardocu olmayan maliye politikası sözkonusudur. 1989-2000 Maliye politikasının Ricardocu olmadığı hipotezi reddedilmektedir.

Creel ve Monperrus-Veroni (2005), 1978-2003 dönemini kapsayan üç aylık verilerle Fransa için yapısal VAR analizi yaparak, mali şokların fiyat düzeyi üzerinde pozitif etki yarattığını, dolayısıyla Yeni Fiyat Belirlenme Teorisi'nin geçerli olduğunu göstermişlerdir. VAR analizinde yeralan beş değişken; birincil fazla ve net borcun GSYİH'ya oranları, reel GSYİH büyümesi, enflasyon oranı ve kısa dönem faiz oranıdır.

Afonso (2002), 15 Avrupa birliği ülkesinde Yeni Fiyat Belirlenme Teorisi'nin geçerliliğini 1970–2001 dönemi için birincil fazla ve borç serilerinin GSYİH'ya oranlarını kullanarak panel veri analizi ile test etmiş ve 15-AB ülkesi için FTPL'nin uygun olmadığı sonucuna ulaşmıştır. Bu ülkeler kamu yükümlülüklerindeki artışa, gelecekte daha çok fazla ile tepki verme eğilimindedirler. Dolayısıyla, maliye politikasının dışsal olmaması, maliye politikasının Ricardocu olmadığı hipotezinin reddini ifade etmektedir.

Sala (2004), 1960-2003 döneminde ABD'nin reel GSYİH, reel vergi, reel harcama, reel faiz haddi ve reel borç verilerini kullanarak VAR analizi yapmış ve mali bir şoka karşı etki tepki fonksiyonlarını incelemiştir. Analizi sonunda, 1960-1979 döneminde maliye politikasının Ricardocu olmadığı, buna karşın

1990-2003 döneminde para politikasının nominal çıpa olduğu ve maliye politikasının borç düzeyini dikkate aldığı Ricardocu maliye politikasının geçerli olduğu sonucuna ulaşmıştır. 1982-1990 döneminde ise para politikası aktif olarak enflasyon ile mücadele ederken maliye politikasının reel borçtaki gelişmelere tepki vermediğini yani politikalar arasında koordinasyon olmadığını gözlemlemiştir.

Thams (2006), Almanya ve İspanya'nın parasal birlik gereğince ortak bir merkez bankası tarafından yönetilen para politikasına tabi olmalarına rağmen, 1998'den itibaren Almanya'daki enflasyon haddinin, İspanya'nın oldukça altında seyretmesinin bu ülkelerin maliye politikalarından kaynaklanıp kaynaklanmadığını ve dolayısıyla FTPL'nin bu duruma anlamlı bir açıklama getirip getirmediğini araştırmıştır. Kullanılan yöntemlerin ilki Canzoneri vd. (2001a) analizlerine dayanmaktadır. İkinci yöntem ise para ve maliye politikalarındaki değişimleri ortaya koymak için ele alınan Bayesian rejim-değişim (Bayesian regime-switching) modelidir. Analiz sonuçlarına göre Almanya'da 1970-1990 döneminde Ricardocu maliye politikası, 1991-1998 döneminde ise Ricardocu olmayan maliye politikası geçerli iken, İspanya'daki rejim ise daha çok Ricardocu olmayan maliye politikası özellikleri göstermektedir.

Son yıllarda Türkiye'de uygulanan maliye politikasının yapısını belirlemeye yönelik ampirik uygulamalar da yapılmıştır. Bunlardan birisi Telatar (2002)'in çalışmasıdır. Bu çalışmada 1985-1997 dönemi için üç aylık veriler kullanılarak VAR analizi yapılmıştır. Değişkenler, birincil fazla (merkez bankası transferleri dahil) ve net borç ve parasal taban toplamından oluşan toplam kamu yükümlülükleridir. Analiz sonucunda birincil fazladaki bir şokun toplam kamu yükümlülüklerinde yarattığı tepki anlamsız bulunmuştur. Dolayısıyla, ilgili dönemde Ricardocu olmayan maliye politikasının geçerli olduğu ortaya konmuştur.

Creel ve Kamber (2004), Türkiye'de Yeni Fiyat Belirlenme Teorisi'nin (FTPL) geçerliliğini test etmek için birincil fazla ve yurtiçi kamu borcu serilerini kullanarak VAR analizi yapmışlardır. 1975-2002 yılları için "fazla-borç" sıralaması ile hesaplanan etki tepki fonksiyonlarında birincil fazlada (senyoraj gelirleri dahil değil) meydana gelen şoka yurtiçi kamu borcunun şoktan sonraki ilk üç yıl pozitif tepki verdiğini görmüşlerdir. Bu durum, Türkiye'de mali konuların fiyatlardaki artışları açıklayan önemli bir unsur olduğunu göstererek, FTPL'nin geçerliliğini ortaya koymaktadır. Aynı çalışmada zaman aralığı 1975-2000 olarak alındığında yurtiçi kamu borcunun birincil fazlaya verdiği tepkinin istatistiksel olarak anlamsız olduğu görülmüştür. Birincil fazla senyoraj gelirlerini de içerecek şekilde genişletildiğinde ise ilk dönem için yurtiçi kamu borcunun birincil fazlaya

verdiği tepkinin daha yüksek olduğunu (birincil fazla senyoraj gelirlerini kapsamadığı duruma göre) ve ikinci dönem için yine yurtiçi kamu borcunun birincil fazlaya verdiği tepkinin istatistiksel olarak anlamsız olduğunu göstermişlerdir. Böylece, Türkiye’de 2001 yılında yaşanan krizin, uygulana gelen politika yapısını değiştirdiğini ortaya koymuşlardır.

Saçkan (2006) ise 1988-2005 dönemine ait üç aylık ve aylık veriler kullanarak kamu net borç stoku ile parasal taban toplamından oluşan toplam kamu yükümlülükleri ile birincil fazla ve konsolide bütçe faiz ödemeleri serilerini kullanarak VAR analizi yapmıştır. 1988 – 2001 döneminde üç aylık ve aylık verilerle hesaplanan VAR analizi sonucunda pozitif birincil fazla şokuna hem birincil fazla, hem de yükümlülükler ve faiz ödemelerinin pozitif tepki verdiği, ayrıca birincil fazlanın pozitif otokorelasyona sahip olduğunu bulunmuştur. Dolayısıyla bu dönemde geçerli olan maliye politikası, Ricardocu olmayan maliye politikasıdır. 2001-2005 döneminde ise, pozitif birincil fazla şokuna birincil fazlanın pozitif, yükümlülükler ve faiz ödemelerinin ise genel olarak negatif tepki verdiği gösterilmiştir. Otokorelasyon analizleri ise birincil fazlanın otokorelasyon taşımadığını göstermiştir. Dolayısıyla, bu dönemde Ricardocu maliye politikasının hakim olduğu yönünde bulgular bulunmuştur. 1988-2005 dönemi analizi ise 2001 yılı öncesi analizin sonuçlarını paylaşmaktadır.

Öge Güney (2007), 1989-2005 döneminde Türkiye’deki maliye politikasının yapısını belirlemek için birincil fazla ve toplam kamu yükümlülükleri (GSYİH’ya oranları) serilerini öncelikle serilerdeki yapısal kırılmaları dikkate alarak incelemiş ve sonrasında Pesaran vd. (2001) tarafından geliştirilen *sınır testi yaklaşımını* kullanarak analiz etmiştir. 1989-2005 döneminde birincil fazlada meydana gelen bir değişimin toplam kamu yükümlülüklerinde pozitif yönde değişme yarattığı, dolayısıyla Ricardocu olmayan maliye politikasının geçerli olduğu görülmüştür. 1989-2000 döneminde ise maliye politikasının dışsal olmadığı, dolayısıyla, maliye politikasının Ricardocu olmadığı hipotezinin reddedilmesi gerektiği sonucuna varılmıştır. 2001-2005 döneminde veri setinin yetersiz uzunlukta olması sebebiyle değişkenler arasında nedensellik bulunamamıştır.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Yeni Fiyat Belirlenme Teorisinin maliye politikasını Ricardocu ve Ricardocu olmayan şekilde ayrıştırmasından ve optimal dengenin, Ricardocu olmayan maliye politikası durumunda da gerçekleşebileceğini ortaya koymasından sonra, kamu bütçesindeki değişmelerin makro ekonomik istikrarsızlığın en önemli kaynağı olabileceğinin yanında, merkez bankasının,

kamu borcunu dikkate almadan para politikası uygulaması durumunda istikrarsızlığı önleyemeyeceği de görülmüştür.

Son zamanlarda merkez bankalarının para politikasını yönetmelerindeki başarılarının enflasyon hedeflerine ulaşmalarına bakılarak değerlendirilmesi yönündeki görüş artmakta ve merkez bankalarının bu amaca ulaşmak için bağımsızlığa sahip olmaları gerektiği düşünülmektedir. Bu durumda hedeflenen enflasyona ulaşmak için gerekli para politikasını seçme problemi diğer hükümet politikalarından ayrılabilir görünmektedir. Ancak, Yeni Fiyat Belirlenme Teorisi para ve maliye politikaları arasındaki ilişkilerin, yani politika rejiminin, merkez bankasının ekonomi üzerindeki kontrol gücünü etkilediğini ortaya koymuştur. Bu çerçevede fiyat istikrarı için kamu bütçesinin kontrol edilmesi gerektiğinin anlaşılması, merkez bankalarının tek başlarına fiyat istikrarından sorumlu tutulmalarını tartışmalı hale getirmektedir. Dolayısıyla, mali otoritenin Ricardocu politika izleyeceğine dair taahhüdünü garanti altına alma yollarının araştırılması ve örneğin Avrupa Parasal Birliği'ne katılım için Maastricht Anlaşması'nda olduğu gibi mali yakınsama kriterleri ile ulusal borç ve açıklar üzerine çeşitli sınırlamalar getirilmesi yeni fiyat belirlenme teorisini destekleyen girişimler olarak değerlendirilebilir. Bu sınırlamaların getirilme nedeni, büyük miktarda borç ödeme problemi olan ülkelerde hükümetin merkez bankasına faiz oranlarını düşürme konusunda baskı yapabilmesi ve bu durumda merkez bankasının bağımsızlığının ve fiyatlar üzerindeki kontrolünün tehlikeye düşebilmesidir. Diğer bir ifadeyle bu sınırlamalar yüksek düzeylere ulaşmış devlet borçlarının fiyat istikrarını tehdit ettiği görüşünü doğrular niteliktedir.

Yeni fiyat belirlenme teorisi farklı ekonomik rejimlerde nominal çıpanın ne olması gerektiği sorusuna da yanıt aramaktadır. Fiyat istikrarına ulaşmak için Ricardocu maliye politikası durumunda uygun olan politikaların, Ricardocu olmayan politika durumunda istenmeyen sonuçlar yaratabileceği yukarıda ele alınan çalışmalarda gösterilmiştir. Ampirik çalışmalar ise gelişmiş ve Türkiye gibi gelişmekte olan ekonomilerde en azından belli dönemlerde FTPL'nin geçerli olabileceğini ortaya koymaktadır. Bu açıdan bakıldığında uygulanan politikaların ülkelerin maliye politikası yapısını dikkate almadan hazırlanması başarısızlığın önemli bir nedenini oluşturabilmektedir.

NOTLAR

¹ Bugünkü değer bütçe kısıtı, gelecekteki birincil fazlanın bugünkü değerinin bugünkü kamu borcunu ödeyebilecek düzeyde olması gerektiğini ifade etmektedir. Genel olarak bugünkü değer bütçe kısıtını aşağıdaki gibi ifade edebiliriz.

² Birincil fazla, kamu gelirlerinden faiz dışındaki kamu harcamalarının çıkarılması ile hesaplanmaktadır.

³ Literatürde Ricardocu maliye politikası yerine *para politikası dominant rejim*, Ricardocu olmayan maliye politikası yerine *maliye politikası dominant rejim* ifadeleri de kullanılmaktadır.

⁴ Ricardocu ve Ricardocu olmayan maliye politikalarını birbirinden ayıran temel unsur devlet tahvillerinin net servet etkisi yaratıp yaratmadığı noktasındadır. Ricardocu maliye politikasında devlet tahvillerinin net servet etkisi yaratmadığı kabul edilirken, Ricardocu olmayan maliye politikasında devlet borç düzeyindeki değişimler sonucunda gelecekteki devlet bütçelerinin uyarlanmayacağı bekleniyorsa devlet tahvillerinin net servet etkisi yarattığı kabul edilmektedir. Yani iç borçlanma yoluyla bütçe açığı finansmanı özel kesim harcamalarını arttırmaktadır.

KAYNAKÇA

- Afonso, A. (2002) "Disturbing the Fiscal Theory of the Price Level: Can It Fit the EU-15?", No. (2002/01) **Working Papers from Department of Economics**, Institute for Economics and Business Administration, Technical University of Lisbon.
- Buiter, W.H. (1998) "The Young Person's Guide to Neutrality, Price Level Indeterminacy, Interest Rate Pegs, and Fiscal Theories of the Price Level", **NBER Working Paper**, No. 6396.
- Buiter, W.H. (1999) "The Fallacy of the Fiscal Theory of the Price Level", **NBER Working Paper**, 7302.
- Buiter, W.H. (2002) "The Fiscal Theory of The Price Level: A Critique", **The Economic Journal**, 112(481), July, 459-480.
- Canzoneri, M., R. Cumby, B. Diba (2001a) "Is the Price Level Determined by the Needs of Fiscal Solvency?" **American Economic Review**, 91(5), 1221-1238.
- Canzoneri, M., R. Cumby, B. Diba (2001b) "Fiscal Discipline and Exchange Rate Regimes", **The Economic Journal**, 111(474), 667-690.
- Cochrane, John H. (1998) "A Frictionless View of US Inflation," **NBER Macroeconomics Annual**.
- Creel, J and L.H. Bihan (2006) "Using Structural Balance Data to Test the Fiscal Theory of the Price Level: Some International Evidence", **Journal of Macroeconomics**, 28, 338-360.
- Creel, J and G. Kamber (2004) "Debt, Deficit and Inflation on the Road to the EU: The Case of Turkey", (*OFCE*) **Observatoire Français des Conjonctures Economiques**, Special Issue, April.

- Creel, J. and P. Monperrus-Veroni (2005) "Discretionary Policy Interactions and the Fiscal Theory of the Price Level: A SVAR Analysis on French Data", **OFCE Observatoire Français des Conjonctures Economiques**, Document de Travail, No. 2005-12, July.
- Cushing, M. (1999) "The Indeterminacy of Prices Under Interest Rate Pegging: The non-Ricardian Case" **Journal of Monetary Economics**, 44, 131-148.
- Daniel, Betty C. (2001) "The Fiscal Theory of the Price Level in an Open Economy." **Journal of Monetary Economics**, 48, October, 293-308.
- Dupor, Bill (2000) "Exchange Rates and the Fiscal Theory of the Price Level," **Journal of Monetary Economics**, 45, 613-630.
- Leeper, E. (1991) "Equilibria under 'Active' and 'Passive' Monetary and Fiscal Policies," **Journal of Monetary Economics**, 27, 129-147.
- Loyo, E. (1998) "Going International with the Fiscal Theory of the Price Level," Manuscript, John F. Kennedy School of Government, Harvard University.
- McCallum, B. (1999) "Issues in the Design of Monetary Policy Rules," in Taylor, J. and Woodford, M. (eds.), **Handbook of Macroeconomics**, North-Holland Pub. Co.
- Öge Güney, P. (2007) **Yeni Fiyat Belirlenme Teorisi: Türkiye Örneği**, Hacettepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Basılmamış Doktora Tezi, Ankara.
- Saçkan, O. (2006) **Genel Fiyat Düzeyinin Belirlenmesinde Para ve Maliye Politikası Dominant Rejimler: Türkiye Örneği: 1988-2005**, TCMB Emisyon Genel Müdürlüğü Uzmanlık Tezi, Mayıs, Ankara.
- Sala, L. (2004) "Fiscal Theory of the Price Level: Identifying Restrictions and Empirical Evidence", **Innocenzo Gasparini Institute for Economic Research**, Working Paper, 257.
- Sargent T.J. and N. Wallace (1981) "Some Unpleasant Monetarist Arithmetic," **Quarterly Review**, Federal Reserve Bank of Minneapolis, Fall.
- Sims, C.A. (1994) "A Simple Model for the Study of the Determination of the Price Level and the Interaction of Monetary and Fiscal Policy", **Economic Theory**, 4, 63, 381-399.
- Sims, C.A. (1997) "Fiscal Foundations of Price Stability in Open Economies", unpublished manuscript, Yale University, September.

- Telatar, E. (2000) “Yeni Fiyat Belirlenme Teorisi Çerçevesinde Döviz Kurunun Belirlenebilirlik Koşulları”, **Hacettepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, 18(1), 321-337.
- Telatar, E. (2002) “Türkiye’de İktisat Politikası Rejiminin Ampirik Olarak Belirlenmesi”, **İktisat, İşletme ve Finans**, 198(17), 61-70.
- Thams, A. (2006) “Fiscal Policy Effects in the European Union”, **SFB 649 Discussion Paper**, 2006-016.
- Woodford, M. (1994) “Monetary Policy and Price-Level Determinacy in a Cash-in-Advance Economy”, **Economic Theory**, 4, 345-380.
- Woodford, M. (1995) “Price-level Determinacy Without Control of a Monetary Aggregate”, **Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy**, 43, 1-46.
- Woodford, M. (1996) “Control of the Public Debt: A Requirement for Price Stability?”, **NBER Working Paper**, No. 5684, July.
- Woodford, M. (1998) “Public Debt and the Price Level”, mimeo, May.

İKTİSADİ ANALİZ TARİHİNE NASIL YAKLAŞMAK GEREKİR? (II)

Hüseyin ÖZEL*

Öz

Bu yazı, farklı iktisadi düşünce okulları arasında bir sınıflama yapma amacı gütmektedir. Bu amaçla, iktisadi düşünce okullarını birbirinden ayırtmada yarar sağlayabilecek iki analitik sorun üzerinde durulmaktadır: bireysel çıkara dayalı davranışlar arasındaki uyumun nasıl sağlanacağına yönelik olan “koordinasyon sorunu” ile kendi kendisini sürekli olarak ve zorlanmadan yeniden üretme kapasitesine sahip olan bir toplumsal ve ekonomik düzenin nasıl ortaya çıkabileceğine yönelik “düzen” sorunu. Bu iki sorun aslında, iktisadın temel “sorunsalı” olan “Görünmez El” kavrayışının iki yüzünü göstermektedir. Dolayısıyla, bu yazıda, farklı okullar, görünmez el anlayışı ve ona yönelik eleştiriler bağlamında bir sınıflama içinde sunulacaktır.

Anahtar Sözcükler: Görünmez el, görünmez ters el, evrimci el, koordinasyon sorunu, düşünce okulları.

Abstract

How Should the History of Economic Analysis be Approached? II

The present paper aims at developing a classification that can distinguish among different schools of thought in economics. For this aim in mind, two analytical problems that could be useful to distinguish among different schools of thought are identified: “the coordination problem”, which seeks to explain the emergence of equilibrium out of individual self-interested behavior; and the “order” problem that seeks to explain the emergence of an economic and social order that would be capable of reproducing itself smoothly and continuously. These two problems, it is noted, are two façades of the same “problematic” of economics, namely the “Invisible Hand”. Thus in the paper, a classification among different schools of thought on the basis of the invisible hand conception is developed, and the analytical problems associated with this conception are discussed.

Keywords: Invisible hand, invisible backhand, evolutionary hand, coordination problem, schools of thought

* Doç.Dr., Hacettepe Üniversitesi, İktisat Bölümü, Beytepe/ANKARA,
ozel@hacettepe.edu.tr

GİRİŞ

Bu yazı, iktisadi analiz tarihine ilişkin olarak daha önce geliştirilen bir yaklaşımın (Özel, 2001) devamıdır. Bu önceki yaklaşımda, analiz tarihinin temel birimi olarak, “bilim öncesi vizyon” ile “analitik” yapının bir birleşimi olarak ele alınan "düşünce okulu" kavramının kabul edilmesi gerektiği ileri sürülerek iktisadın tarihindeki iki temel düşünce okulu yani Klasik-Marksist Okul ile Neoklasik Okul incelenmekteydi. Bu yazıda ise, aynı kavramsal çerçeveye dayanarak, iktisadi düşünce tarihindeki öteki düşünce okullarının da genel bir incelemesi ve değerlendirilmesi yapılacaktır. Ancak bu yazıda, daha çok farklı düşünce okullarını birbirinden ayıran analitik özellikler ele alınmakta, iktisadın çözmesi gereken ve “Görünmez El” anlayışının iki boyutuna işaret eden iki temel analitik soru üzerinde durulmaktadır. Bu sorular, piyasa sisteminin kaynak dağılımı ile sermaye birikim sorunlarını çözebilme kapasitesine sahip olup olmadığını sorgulayan “koordinasyon sorunu” ve bu sistemin aynı zamanda, kendi kurumsal yapısını sürekli olarak, bireysel davranışlar temelinde yeniden üretme kapasitesine sahip olup olmadığını sorgulayan “düzen” sorularıdır. “Görünmez El”, Adam Smith’den bu yana iktisadın disipliner sınırlarını tanımlayan bir “sorunsal” olarak kendisini göstermektedir; anlayış, bir yandan piyasa ekonomilerinde farklı karar birimleri arasındaki koordinasyonun piyasa tarafından sağlanacağı, öte yandan da bu koordinasyonun aynı zamanda, hiç kimse niyetlenmese bile, yaşayabilir ve istikrarlı bir ekonomik ve toplumsal düzeni ortaya çıkarabileceğini ileri sürmektedir. Bu bakımdan, yazı iktisadi analiz tarihini okurken temel alınması gereken analitik sorunun, sözkonusu iki boyutu ile birlikte Görünmez El kavrayışı olduğunu ileri sürmektedir. Bunun için de önce “koordinasyon” sorunu ile “düzen” sorunu ortaya konmakta, daha sonra da farklı düşünce okullarının bu iki analitik soruna nasıl yaklaştıkları tartışılarak bir sınıflama geliştirilmektedir.

1. “KOORDİNASYON SORUNU”

Adam Smith’den bu yana, iktisadın belki de en önemli sorunsalı, tümüyle bireylerin seçimlerine dayanarak işleyen piyasa sisteminin “iktisadi” sorunu çözebilme, yani “hangi malların”, “kimler için” ve “nasıl” üretileceği sorularına kapsamlı ve tatmin edici yanıtlar verebilme yeteneğine sahip bir analitik çerçeve ortaya koymak olmuştur. Bu üç soruya verilecek yanıtlar, özellikle sermaye birikimi ve değişiminin sözkonusu olduğu bir ortamda kaynak dağılımının nasıl sağlanacağını ortaya koyacaktır. Piyasa sistemini savunan iktisatçılara göre iktisadi sorun, piyasalar içerisinde, her birisi kendi faydasını (ya da kazancını) ençoklaştırmaya çalışan ve birbirleriyle etkileşim içerisindeki bireylerin aldıkları kararlar sonucunda çözülmektedir. Bu çözüm ise, piyasanın bireysel

kararlar arasındaki uyumu sağlayan bir koordinasyon eyleyeni olarak işgördüğü, böylelikle de fiyatların görelî kaynak kıtlıklarına uygun olarak belirlendiği ve ekonominin genelinde ortaya çıkacak dengenin dışarıdan bir müdahale olmaksızın sağlandığı bir durumu tanımlamaktadır. Buna karşılık, piyasaya eleştirel gözle bakan iktisatçılar ise esas olarak zamanın dikkate alınmadığı, statik bir çerçevenin varsayıldığı böyle bir analizin, ne zaman ve değişmeyi içeren bir analiz çerçevesini gerektiren sermaye birikimi sorununa, ne de bireysel karar birimlerinin kararları arasındaki uyumun nasıl sağlanacağı sorununa doyurucu çözümler üreteceğini düşünmektedir.

Dolayısıyla, her iktisat teorisi, ister piyasa yanlısı isterse de karşıtı olsun, bireylerin kararları arasındaki uyumun nasıl sağlanacağı sorununa, yani “koordinasyon” sorununa yanıt bulmak zorundadır. İktisadi analiz tarihine bakıldığında, koordinasyon sorununa yönelik olarak kullanılan üç ayrı analitik çerçeveden söz etmek gerekmektedir. Bu üç çerçeve, sırasıyla, daha çok neoklasik iktisatçıların benimsediği, statik bir analiz çerçevesinde koordinasyonu dikkate alan *senkronik* çerçeve; ikincisi, Keynes ve Marx gibi, daha çok piyasaya eleştirel yaklaşan iktisatçıların benimsediği, zamanın, değişimin ve sermaye birikimi sözkonusu olduğunda koordinasyonu inceleyen *diyakronik* çerçeve; son olarak da, Marshall’ın ya da Schumpeter’in en azından olgunluk döneminde iktisattan sahip olmalarını bekledikleri dinamik, dolayısıyla da evrimsel boyutu dikkate alan *dinamik düzen* çerçevesidir.

“Senkronik” koordinasyon çerçevesi, zamanın belirli bir noktasındaki toplam talep ve toplam arz arasındaki, ya da aynı anlama gelmek üzere, planlanmış yatırımlarla planlanmış tasarruflar arasındaki eşitliğin sağlandığı koşulları dikkate alır; bu yüzden de daha çok bir “dinlenme durumu” (*state of the rest*) olarak statik bir denge kavrayışına yaslanır. Bu çerçevenin paradigmatic örneği, Walras’ın genel denge analizidir; Klasik iktisadın bir bölümünün (örneğin Ricardo’nun) dayandığı ünlü “Say Yasası” da bu çerçevede ele alınmalıdır. İkinci koordinasyon çerçevesi, Keynes’in *Genel Teori*’sinde (1936) olduğu gibi, statik bir çerçeveye, örneğin yatırım ve para gibi zaman boyutu olan değişkenlerdeki değişmelerin sokulması durumunda sözkonusu eşitliğin ne olacağını dikkate almaktadır; bu yüzden de diyakronik çerçeve ya statik kısa dönem dengelerinin dizisinden oluşan “geçici denge” (*temporary equilibrium*) ya da para arzı, beklentiler ya da beklentiler gibi bir “kaydırma” değişkenindeki değişmelerin sonucunda sistemin yeni denge durumlarını dikkate alan “kayan denge” (*shifting equilibrium*) çerçevelerinde olduğu gibi, karşılaştırmalı statik denge bir çerçevesini benimsemektedir (Ertürk, 1996: 379; Özel 2007). Sonuncu çerçeve, koordinasyon sorununu dinamik, hatta Marshall’ın “iktisatçının Kabesi” (Marshall, 1920: 19) diye belirttiği “iktisadi biyoloji” boyutuna uzatan çerçevedir. “Dinamik düzen” çerçevesinde, sistemi tanımlayan parametreler ya da “normlar” değişmekte,

ancak bu değişimin yönü bilinmemekte, hatta bir önceki norm, bir sonraki hakkında bilgi verici nitelikte bile olmamaktadır (Schumpeter, 2005: 115). Çerçeve aynı zamanda, rekabet ve sermaye birikim sürecinin uzun dönemli dengesizlik ya da hatta “denge dışı” (*nonequilibrium*) durumların yaratılmasına da olanak vermektedir.

Aşağıda, Tablo 1’den görüleceği üzere, senkronik ve diyakronik çerçeveler daha çok birbirlerinin “özel hali” niteliğinde iken dinamik çerçeve bu ikisinden son derece farklıdır. Senkronik çerçeveden diyakronik çerçeveye geçiş yalnızca, başlangıçta veri olarak alınan değişkenlerin değişmesine izin verildiğinde, bunun etkilerini izleyebilmek için kullanılmaktadır. Bu tür çerçevelerde sistemdeki değişimin kaynağı sistem içinden değil, sistemin dışından gelmektedir. Özellikle diyakronik çerçevede değişme olsa da, bu değişme, “*natura non facit saltum*” ilkesine uygun olarak sürekli, kesintisiz ve tedricidir. Genel olarak doğanın “tekdüze” olduğu kabulüne dayanan bu modeller, “kapalı” sistemleri gerektirmektedir. Kapalı sistem anlayışının gerisinde, Klasik Newtoncu madde anlayışın dayandığı, *tanecik (corpuscularian)* düşüncesi ya da atomistik bir bakış açısı ile *mekanik* bir nedensellik anlayışı bulunmaktadır; bu da aslında *indirgemeci* bir bakış açısını ortaya çıkarmaktadır: daha yüksek düzey ya da katmandaki varlık, özellik ya da güçler, daha alt düzey ya da katmandaki varlık, özellik ya da güçlere dayanmaktadır; ya da onlar tarafından açıklanabilir; ya da onlar tarafından öngörülebilir (Bhaskar, 1975: 114-15; Özel 2000: 274-75). Buna karşılık açık sistemlerin önemli bir özelliği, gözlenen belirli bir etkinin birbirinden farklı, hatta bazen birbirine karşıt olan iki ya da daha fazla mekanizmanın işleyişi sonucu ortaya çıkıyor olmasıdır (Bhaskar, 1975: 119). Bunun da anlamı, yasa benzeri önermelerin yalnızca ampirik genellemeler olmadığı, çünkü doğanın, belirli bir anda geçerli olan bu tür genellemelerin her zaman ve her yerde geçerli olmasının gerekmemesi anlamında, tekdüze (*uniform*) olmadığıdır. Böyle bir durumda sistemdeki değişkenler arasındaki etkileşimler de doğrusal nitelikte olmayacak, hatta sistemin gelecekteki davranışını öngörmek mümkün olmayacaktır. Bu yüzden de amaç öngörü yapmak değil, daha çok açıklama yapmaktır. Böyle bir çerçevede daha çok sistemin izlediği değişme ve evrimleşme yolları dikkate alınmaktadır. Bir başka deyişle bu modeller, senkronik ve diyakronik çerçevelerin aksine, mekanik nitelikte değil, karşılıklı etkileşimler sonucunda yeni yapıların ortaya çıkabileceği, “oluşan” (*emergent*) türden “organik” modellerdir ve bir evrim sürecine tabidir (Tablo 1).

Tablo 1. Üç Koordinasyon Çerçevesi

	SENKRONİK	DİYAKRONİK	DİNAMİK/ EVİRİMCİ
ANALİZ ÇERÇEVESİ	<i>Statik</i>	<i>Karşılaştırmalı Statik</i>	<i>Dinamik</i>
DENGE KAVRAYIŞI	<i>Statik Denge</i> (<i>“Dinlenme” Durumu</i>)	<i>“Kayan Denge”</i> <i>“Geçici Denge”</i>	<i>Yapısal Değişme</i> <i>Yokluğu</i>
YÖNTEM	<i>Mekanik</i>	<i>Mekanik</i>	<i>Organik/Evrimsel</i>
DEĞİŞME	-	<i>Sürekli ve tedrici</i>	<i>Kesintili , sıçramalı</i>
DEĞİŞMENİN KAYNAĞI	<i>Sistem Dışı</i>	<i>Sistem Dışı</i> (<i>“Kaydırma” Değişkenleri</i>)	<i>İçsel/Yapısal</i> (<i>“Yaratıcı Yıkım”</i>)
DÜZEN	<i>Görünmez El</i> (<i>İstikrarlı</i>)	<i>Görünmez El/Ters El</i> (<i>İstikrarsız</i>)	<i>Dağılan (Dissipative)</i> (<i>İstikrarsız</i>)

Kaynak: Özel (2007: 471)'den hareketle hazırlanmıştır.

Bu bakımdan önemli bir nokta, tarihsel zamanın iktisadi analize sokulmasının koordinasyon sorununun çözümünü de daha karmaşık hale getireceğidir. Hem senkronik hem de diyakronik çerçevelerde tarihsel zaman ya basitçe gözardı edilmekte ya da yalnızca bir “kaydırma” değişkeni olarak kullanılmaktadır. Ancak böyle bir çerçeve, sermaye birikiminin de gerçekleştiği bir durumda koordinasyon sorununu çözebilme kapasitesine sahip değildir. Dinamik koordinasyon süreci, doğası gereği, sürekli olarak yeni sıçramaların, “mutasyonların” sözkonusu olduğu evrimsel bir süreçtir; bu yüzden de yukarıda sözü edildiği gibi sistemin “normlarının” kendilerinin değiştiği, “sonucu belli olmayan bir oluşan (*emergent*) süreç” (Foster 2000: 323) anlamında Schumpeterci “gelişme” kavramını (Schumpeter 2005) gerektirmektedir. Bu yüzden sistemin değişme izleği önceden bilinemez. “Gelişme” kavramı bu yüzden, nihai olarak istikrarsızlığa, dengesizliklere, hatta belirsizliklere götürebilecek nitelikte olan, bireyler ve piyasalar arasındaki dinamik ve doğrusal olmayan etkileşimleri de dikkate alabilecek bir anlayış sunmaktadır. Bu anlayışa göre, denge, güçler arasındaki bir eşitliğin sonucu ortaya çıkan bir “dinlenme durumu” olarak, “Newtoncu” bir biçimde değil, zaman içinde değişmeler sözkonusu olsa da, yapısal değişimlerin bulunmadığı “Boltzmacı” bir biçimde kavranmalıdır. Sistemin “normlarındaki” değişimin istisna değil bir kural olduğu denge dışı (*nonequilibrium*) bir analiz çerçevesinde, değişimin doğrusal olmayan, tersinemez (*irreversible*) olması, kendini düzene sokan (*self-organization*), karmaşıklık (*complexity*) ve dağılan yapıların

(*dissipative structures*) sözkonusu olduğu bir çerçeve, değişme içinde ortaya çıkan düzen anlayışı dikkate alınmak zorundadır (Foster 2000). Bunun dışındaki yaklaşımlar, adları her ne kadar “dinamik” ise de, en fazla diyakronik çerçeveleri kullanarak kimi mekanik eğretilmeler yoluyla kapitalist sistemin dinamizmini ortaya koyma savındadırlar.

Bu üç koordinasyon çerçevesi, iktisadi analiz tarihi bakımından özel bir önem taşımaktadır, çünkü analiz tarihinin başından beri neredeyse tüm iktisatçılar, koordinasyon sorununu çözmeye çalışmışlardır. Statik bir ortamda koordinasyon ya Walrascı genel denge sisteminde olduğu gibi bütün piyasalardaki karar birimlerinin aynı anda planları arasında uyum olmasını, ya da makro açıdan, toplam arzın *ex ante* olarak toplam talebe nasıl eşit olacağı ya da, aynı anlama gelmek üzere, planlanmış yatırımların planlanmış tasarruflara eşit olmasını gerektirmektedir. Ancak, en azından Malthus’dan bu yana bir bölüm iktisatçı, statik ortamda bile böyle bir eşitliğin ve uyumun sağlanmasının yalnızca şansa bağlı olduğunu düşünmektedir. Üstelik, sermaye birikiminin, tarihsel zaman ve değişiminin sözkonusu olduğu dinamik bir çerçevede, bu koordinasyonun sağlanması çok daha güçtür. Dolayısıyla iktisadi analiz tarihini, piyasa sisteminin koordinasyon sorunu istikrarlı bir biçimde çözebileceğine inananlar ile buna eleştirel olanlar arasında süregelen bir tartışma diye görmek yanlış olmayacaktır. Bu yüzden, koordinasyon sorunun yukarıda sözü edilen üç boyutunun temel alındığı bir çerçevede incelenmesinde yarar görülmektedir.

2. SENKRONİK VE DİYAKRONİK KOORDİNASYON: NEOKLASİK VE AVUSTURYALI “GÖRÜNMEZ EL”

Bilindiği gibi liberal yaklaşımın piyasa sisteminin işleyişine ilişkin bakış açısı, esas olarak Adam Smith’in ünlü “Görünmez El” kavrayışına dayanmaktadır. Toplumdaki herkes kendi çıkarına yönelik davrandığında, bireyler fayda ya da kazançlarını artırmak için birbirleriyle değiş tokuş ilişkisine girecekler, bu da onları, değiş tokuş öncesinden daha iyi (daha çok fayda ve kazanç sağlayabildiği) bir duruma getirecektir. Toplumdaki herkes bu biçimde davrandığında, etkin bir kaynak dağılımı, kendiliğinden ortaya çıkacaktır; hiç kimse böyle bir şeyi beklemese ya da istemese bile. Smith’e göre, kendi çıkarı peşinde koşan birey, “görünmez bir el tarafından, hiçbir biçimde kendi niyetlenmediği bir hedefe doğru yönlendirilir” (Smith, 1776: 477)¹ Buradaki temel güdü de, bireylerin kendini sevmeleridir; değiş tokuş ilişkisinin temelinde “bana istediğim şeyi ver; sen de senin istediğin şeyi benden alacaksın” anlayışı yer alır: “yemeğimizi kasabın, biracının ya da fırıncının merhametine değil, onların kendi çıkarlarını gözetmelerine borçluyuz. Onların insanlığına değil, kendilerini sevmelerine sesleniriz; onların gereksinimlerinden değil, elde edecekleri avantajdan sözediriz” (Smith, 1776: 18). Herkes kendi çıkarını

gözeterek davrandığında, değiş tokuş yoluyla fayda ve kazancını artıracığından, sonuçta herkesin hoşnut olacağı, genel bir mutluluk düzeyi ortaya çıkacaktır. Bu hipotez, hala çağdaş iktisat teorisinin, özellikle de genel denge teorisinin temelinde yer almaktadır.² Walrascı Genel Denge modeli, bir “mezat tellalının” (*auctioneer*) koordine ettiği “el yordamı” (*tatonnement*) süreci içinde, her piyasada talep ile arzın birbirine eşitliğiyle tanımlanan dengenin gerçekleşeceğini, dengeye ulaşıldığında ise artık “temizlenecek” arz ya da talep fazlası sözkonusu olmadığından sürecin durarak değiş tokuşun gerçekleşeceğini öngörmektedir. Başka deyişle, karar birimlerinin tercihleri, kurumsal yapı ve teknoloji düzeyi veriyken, denge, “değişme için net bir eğilim olmaması”, değişmeye yol açacak “etkili güçlerin birbirlerini yok etmesi” (Stigler, 1952: 14-15), yani anlık olarak arz ve talebin eşitlenmesi biçiminde tanımlanmaktadır. Teorinin önemli bir sonucu, rekabetçi genel dengenin aynı zamanda etkin bir kaynak dağılımına da karşılık geliyor olmasıdır (Bulutay, 1979: 115-125). Başka bir deyişle, teori, aynı anda hem koordinasyon sorununu hem de düzen sorununu çözebilmektedir.

Yine de bu çerçevedenin içerdiği, kaynak dağılımında etkinsizlikleri ya da “Görünmez Ters El” (*Invisible Backhand*) (Ylikoski, 1995: 34) sonuçlarını ortaya çıkarabilecek iki önemli analitik sorundan söz etmek mümkündür: “mezat tellalının” yokluğu ve analizin tümüyle statik nitelikte olması.³ Öncelikle, modeldeki sistemi dengeye doğru götüren koordinasyon eyleyeni olan mezat tellalı, aslında, modelin işleyişinin öngördüğü bir yapının sonucunda değil, modelin dengeye ulaşabilmesi için, sisteme dışarıdan verilen bir tür *deus ex machina* olarak işgörmektedir (Hunt, 1992: 377-379).⁴ İkinci olarak da, modelin yalnızca statik, senkronik koordinasyonu dikkate alıyor olmasıdır. Dengenin değişmenin olmadığı bir “dinlenme durumu” olarak anlaşılması, teoride tarihsel zamanın değil, “mantıksal zaman”ın geçerli olduğunu göstermektedir. Böyle bir çerçeve, ne rekabetin dinamik bir süreç olarak ele alınması için, ne de sermaye birikiminin varlığının yaratacağı dengesizliğin ve kriz eğilimlerinin ele alınması için kullanışlıdır.

Aslında bu iki sakınca, Carl Menger, Ludwig von Mises ve özellikle Friedrich von Hayek ile temsil edilen Avusturya iktisadi okulunun da en çok üzerinde durduğu noktalar arasındadır. Avusturya iktisadının temel vurgusunun, koordinasyon sorunun çözümünde, dinamik bir süreç olarak algılanması gereken rekabetin oynadığı rolün öne çıkarılması olduğu söylenebilir. Bu bakış açısına göre, “tam” rekabet biçiminde anlaşılan rekabet, bir *süreci* betimlemekten çok bir durumu betimlemektedir (Audretsch, Baumol ve Burke, 2001). Bu iktisatçılara göre rekabet, kendi kendini sürdüren bir piyasa yapısını yaratma yeteneğine sahipse de, rekabetin işleyişi aynı zamanda piyasada dengesizlikler ya da dalgalanmalar yaratma eğilimi de taşımaktadır. Ancak, Avusturya okuluna mensup iktisatçılar da, bu dengesizliklerin piyasanın etkin

işlediği koşullarda, yine rekabet sürecinin işleyişiyle kendiliğinden ortadan kalkacağını savunmaktadırlar.

Örneğin, Avusturya iktisadının belki de en önemli kişiliği olan Hayek'e göre (Hayek, 1937; 1945; 1948; 1984; Caldwell 1997, 2004), piyasa kurumunun temel işlevi, bireysel tüketici ve üreticilerin elinde parça parça halde bulunan bilgi kırıntılarını toplamak, biraraya getirmek ve piyasa fiyatları yoluyla bu bilgiyi diğer karar birimlerine iletmektir. Belirli bir anda toplumun üyelerinin elinde parçalar halinde bulunan bilgi, tek tek bireylerin toplumsal süreçlerin ya da piyasa süreçlerinin bilgisinin tümüne erişmelerini engellediğinden, belirli bir bireyin sistemin işleyişi bakımından önemli olan her türlü bilgiyi elinde tutması hem mümkün değildir; hem de aslında buna gerek yoktur. Bunun nedeni, gerekli bilgiyi toplayan, işleyen ve biraraya getiren bir kurum olarak piyasanın ve bu kurumun işleyiş biçimi olarak rekabetin, kimse planlamasa bile sanki bir plana uygun bir biçimde gerçekleşiyormuş gibi görünen bir "kendiliğinden düzeni" (*spontaneous order*) ortaya çıkaracak biçimde işlemesidir (Hayek, 1937: 54). Bu kendiliğinden düzeni ortaya çıkaran mekanizma, bireylerin sadece kendileri için önemli olacak bilgileri kullanarak gerçekleştirecekleri, çıkar güdüsüne dayanan davranışlarıdır. Bir genel koordinasyon kurumu olarak işleyen rekabetçi bir piyasanın varlığı, bireylerin elindeki parça parça bilgileri, herhangi bilinçli bir müdahale olmadan biraraya getirerek işlemekte ve fiyatlar yoluyla bunun ekonominin tümüne yayılmasını sağlamaktadır (Hayek, 1945). Rekabet süreci, bu parça parça bilgiyi toplayıp biraraya getirerek fiyatların üretim faktörlerinin görece kıtlıklarını yansıtmasını sağlayabilir. Aslında kendi kendini sürdüren bir piyasa yapısının ortaya çıkmasını sağlayan süreç de budur; hiç kimse böyle bir yapının ortaya çıkması için bilinçli bir biçimde uğraşmasa bile.

Görüldüğü gibi, Hayek'in yaklaşımı ile Smith'in yaklaşımı arasında büyük farklar yoktur. Hayek'e göre piyasanın asıl işlevi, bireylerin elinde bulunan küçük bilgi kırıntılarını toplamak, organize etmek ve fiyatlar yoluyla bu bilgileri toplumun geneline yaymaktır. Piyasa kurumu da, tek tek bireylerin davranışları sonucunda kendiliğinden ortaya çıkmakta ve işleyişini sürdürmektedir. İktisadın temel sorunu da bireylerin kendiliğinden eylemleri sonucunda, ekonomik kaynakların, hiç kimse böyle planlamamış olsa bile, sanki bir plana göre dağıtılmasını nasıl garanti ettiğini göstermektir (Hayek, 1937: 54).

Böyle diyakronik bir bakış açısının, zaman, değişim ve sermaye birikimini, girişim etkinliğini zorunlu kılan önemli kavramsal sorunlar olarak gördüğü ileri sürülebilir (Caldwell, 2004: 326). Girişimcinin yalnızca üretim sürecinin organizasyonunu sağladığını düşünen statik rekabet anlayışına karşı olarak Avusturya iktisadının rekabet anlayışı, girişimcinin oynadığı dinamik

rolü öne çıkarmaktadır. Girişimcinin sahip olduğu bu önem, rekabetin, girişim etkinliği yoluyla bireylerin optimal planlarının birbiriyle uyum içerisinde olmasının sağlandığı bir tür “keşif süreci” olarak algılandığını göstermektedir (Hayek, 1984: 259). Girişimcinin temel işlevi, görece kıtlıkların bilgisi peşinde koşarak kar fırsatlarını değerlendirmektir. Fiyatların bilgi aktarma işlevleri engellenmediği sürece, girişimciler bu kar fırsatlarının bilgisini fiyatlardan öğrenerek, kaynak dağılımının etkin bir biçimde gerçekleşmesine yol açacaklardır. Bu bakımdan rekabetin dayandığı “keşif süreci” aslında, girişimcinin bireylerin elindeki bu parça parça bilgiye erişerek onu değerlendirmesinden oluşmaktadır. Dolayısıyla, sistemin dengeye gelmesi, büyük ölçüde girişimciye bağlıdır; girişimcinin elde ettiği kar, bu bilginin peşinde koşarak onu değerlendirmenin bir ödülü haline gelmektedir. Öte yandan girişimcinin etkinlikleri sonucunda da bilgi yayıldığından, denge durumunda her zaman piyasa fiyatları görece kıtlıkları yansıtır hale gelmektedir. Bu da giderek bütün bir sistemin bilgiyi en etkin bir biçimde işlemesi anlamına gelmekte, yani “kendiliğinden düzen” ortaya çıkmaktadır.

Bununla birlikte, Hayek, sözkonusu zımni bilginin, parça parça da olsa yalnızca bireylerin elinde tutulduğunu ve piyasa tarafından, fiyatlar yoluyla taşındığını varsayma eğilimindedir. Hayek’in anlayışının temeli olan yöntembilgisel bireyciliğe (bir bakış açısına dayanan böyle bir düşünce (Hayek, 1942, 1943, 1948; Caldwell, 2004), bireyin (ya da kendisi de tekil bir karar birimi olan firmanın) ve bireylerin davranışları sonucu ortaya çıkan fiyat mekanizmasının dışında hiçbir kolektif ya da “toplumsal” kurum ya da yapının bilgiyi üretme, işleme ve aktarma işlevini yerine getirmediği anlamına gelmektedir. Başka deyişle toplumda, bilgi işleme ve aktarma kapasitesine sahip tek kurumun piyasa olduğu biçimindeki böyle bir varsayım, öteki kurumların, örneğin devletin, öteki bilgi toplama ve işleme kurumlarının, araştırma merkezlerinin, üniversitelerin vb., bu konudaki etkinliklerini gözardı etmektedir (Glasman, 1996: 26). Hayek’in “zımni bilgi” anlayışı, ekonomik bakımdan önemli olan bilginin tümünün bedelsiz olarak ortaya çıktığı ve istendiğinde, arama maliyetine katlanmak koşuluyla, kolayca erişilebileceğini varsaymaktadır. Ancak özellikle çağdaş dünyada bilginin kendisinin de bir meta olduğu gerçeği dikkate alındığında, bu bilginin bizzat üretiliyor olabileceği de, Hayek’te görmezden gelinmektedir (Arrow, 1994: 6). Böyle bir bakış açısı, Hayek’te girişimcinin rolünün de aslında küçültülmesi anlamına gelmektedir; çünkü bu durumda girişimcilik yalnızca üretilmesinde kendisini payının olmadığı bu türden “zımni bilgi”yi arama etkinliğine indirgenmiş demektir. Başka deyişle, aslında Hayek’te de, tıpkı Walrascı genel denge yaklaşımında olduğu gibi, girişimci, Schumpeter’de oynadığı dinamik ve etkin rolden çok uzak bir görevi olan, asıl işlevi kendiliğinden düzenin sağlanmasında, daha çok bir tür *deus ex machina* olarak davranmak olan bir dışliye indirgenmektedir.

Dolayısıyla, Hayek'te (ve genel olarak Avusturya iktisadında), rekabetin kimi zaman dengesizlikler yaratan dinamik bir süreç olduğu görüşü ile, "kendiliğinden düzen" anlayışı arasında bir gerilim olduğu söylenebilir: Eğer, dinamik bir süreç olarak rekabet, dengenin yanı sıra dengesizliklerin de ortaya çıkmasına yol açıyorsa, bu durumda kendiliğinden düzen nasıl sağlanabilir? Ne yazık ki, bu konuda Hayek böyle bir düzenin nasıl ortaya çıktığını açıklamak yerine, yalnızca bu düzenin dışarıdan bir müdahale olmadığı sürece her zaman ortaya çıktığını ve varlığını sürdürdüğünü *varsaymaktadır*. Başka bir deyişle, Hayek, aslında bir *explanandum* olan kendiliğinden düzeni, *explanan* olarak kullanmakta, yani, aslında açıklaması gereken noktayı, açıklamada bir araç diye kullanarak döngüsel bir düşünüş içine girmektedir. Özellikle Hayek'in (ve öteki Avusturya iktisatçılarının) rekabeti bir süreç olarak ele alamadığını düşündükleri biçimsel genel denge modellerinden duydukları hoşnutsuzluk dikkate alındığında, Hayek'te ne böyle bir mekanizmanın gerçekte nasıl çalıştığına ilişkin bir açıklama, ne de bu mekanizmanın neden her zaman toplumsal bakımdan istenilir sonuçlar (etkin kaynak dağılımı gibi) ortaya çıkardığı konusunda bir açıklama bulmak pek mümkün değildir. Hayek'in teorisinin (ya da bütün "Görünmez El" kavrayışlarının) dayandığı, insanların eylemlerinin, onları bu eyleme yönelten niyet ya da gerekçeler ne olursa olsun, öngöremedikleri, düşünmedikleri ya da istemedikleri sonuçlar yaratacağını öngören "niyetli eylemin niyetlenilmemiş sonuçları" hipotezi tek başına, ne böyle bir düzenin nasıl ortaya çıktığını ne de neden her zaman kaynak dağılımının etkin olacağını açıklamamaktadır.⁵

Bu durum özellikle Hayek'in ya da genel olarak Avusturya iktisadının devrevi dalgalanmalar teorisinde daha açık bir biçimde ortaya çıkmaktadır. Avusturya okulunun benimsediği devrevi dalgalanmalar teorisi (Hayek 1966; Garrsion, 1989, 1996; Ebelling, 2004; Caldwell, 2004: 156-162; Costabile, 2005), esas olarak devrevi dalgalanmaları piyasa sisteminin kendi iç işleyişi sonucu ortaya çıkar diye görmek yerine, bunların nedeninin sistem dışından, genellikle de para otoritesinin davranışından kaynaklandığını ileri sürmektedir. Genel olarak bu tür dalgalanmaları sistem dışından gelen, daha çok devlet tarafından yapılan müdahalelere sistemin gösterdiği tepki ve sistemin müdahale sonucu bozulan dengeye geri dönüş çabasının sonucu diye gören Avusturya okuluna göre, para arzındaki değişimler, nisbi fiyat yapısını bozmakta ve girişimcilerin nominal fiyat sinyalleri ile nisbi fiyat değişmelerini birbirine karıştırmalarına yol açmaktadır. Bu yüzden normalde reel değişkenler, yani üretim ve istihdam üzerinde bir etki yaratmaması gereken para arzı değişmeleri, sistemin denge durumunu tanımlayan nisbi fiyat yapısını değiştirdiğinden, bu çarpıklık ortadan kalkana kadar reel değişkenler bu dengesizlikten etkilenecektir. Bir başka deyişle devrevi dalgalanmalar karar birimlerinin kararları arasındaki uyumsuzluktan değil, doğrudan doğruya sisteme dışarıdan

yapılan müdahalelerin karar birimlerinin yanlış kararlar almalarına yol açmasından kaynaklanmaktadır.

Hayek'in devrevi dalgalanmalar teorisi, bütünüyle statik denge yaklaşımını varsayar görünmektedir (Caldwell, 2004: 159). Hayek, daha çok Klasik ve Marksist yaklaşımlar tarafından benimsenen, reel nitelikteki devrevi dalgalanmaların sermaye malları üretimi ile tüketim malları üretimi arasındaki, daha çok ekonomik genişleme döneminde ortaya çıkan uyumsuzlukların bir sonucu olduğunu ve bu uyumsuzlukların sistemin denge patikasından sapmasına, hatta giderek krize girmesine yol açtığını ileri süren anlayışı yadsımaktadır. Hayek'e göre böyle bir uyumsuzluk, denge teorisi geçici olarak terk edilmediği sürece ortaya çıkamaz. Böyle bir varsayım ise, bu tür teorilerin dayandığı teorik temellerin, yani denge yaklaşımının kendisinin de reddedilmesi demektir (Caldwell, 2004: 160). Bu durumda denge yaklaşımından vazgeçmeden devrevi dalgalanma yaratmanın tek yolu, Hayek'e (ya da öteki Avusturyalılara) göre, parayı sisteme sokmak ve para-kredi sistemindeki değişmelerin faiz oranının dengeleyici rolünü bozarak dengesizlik ve dalgalanmalar yaratmasına olanak sağlamaktır. Bu bakımdan Hayek'in teorisi, yalnızca para arzındaki artışların yarattığı genel fiyat yükselişlerini dikkate alan Klasik Miktar Teorisi yaklaşımının tersine, para miktarındaki değişmelerin nisbi fiyatlar üzerinde yarattığı değişikliği dikkate almaktadır. Hayek için herhangi bir dalgalanma teorisi mutlaka para ve kredi genişlemesinin nisbi fiyat yapısını değiştirmesi yüzünden sermaye miktarı ile üretim miktarının da değişmesini dikkate almak zorundadır. Para arzının yarattığı fiyat artışlarını nisbi fiyat artışı biçiminde yorumlayan karar birimleri üretim ve tüketim kararlarını değiştireceğinden bir genişleme ortaya çıkacak, ancak bireyler paranın nisbi fiyatlar üzerindeki etkisi ortadan kalktıktan sonra başlangıçtaki planlarına geri dönecekler ve sistem eski dengesine, ancak bu kez daha yüksek bir fiyatlar genel düzeyinden, dönecektir.⁶ Bu teoride ilginç olan nokta, bu tür dengesizliklerin her zaman kendi kendini düzelterek sistemin dengesini yeniden oluşturacaklarına olan inançtır. Bir başka deyişle, zaten varolan ve dışarıdan hangi tür müdahale ya da şok gelirse gelsin kendisini yeniden onaran bir düzen ve gerisindeki denge kavrayışı, Hayek'in ve öteki liberal teorisyenlerin yaklaşımlarının olmazsa olmaz bir parçasıdır. Dengenin varolduğu ve sistemin kendi işleyişinin doğal bir sonucu olduğu bir kez varsayıldığında, herhangi bir dengesizlik, istikrarsızlık ya da devrevi dalgalanmanın kaynağının sistemin kendi işleyişinde değil, dışarıdan gelen bir müdahalede ya da dışsal bir şokta aranması gerektiği açıktır. Piyasa sistemi, her zaman kendi kendini "düzelterek" istikrarsızlıkların ortaya çıkmasını engelleme, ve dengesizlikleri kendi kendine ortadan kaldırma yeteneğine sahiptir.

Ancak, devrevi dalgalanmaları yalnızca bu düzenin uyum sürecinin bir ürünü diye görmek, statik, zamanın ve değişimin olmadığı bir ortamda geçerli

olacaktır. Dolayısıyla, sorulması gereken asıl soru, değişme ve zaman ile nitelenen dinamik bir ortam içinde dengenin ve giderek kendiliğinden düzenin nasıl olup da ortaya çıkabildiği ve gerçekten de etkin bir biçimde işleyip işlemediği sorularıdır. Bu soruya, denge ve düzenin varlığını en başından varsaymaktan öte bir yanıt veremeyen ve dengesizliklerin kaynağını piyasa sisteminin dışında arayan liberal yaklaşıma karşı, değişme ve dengesizlikleri sermaye birikim sürecinin merkezine alan “dinamist” (Costabile, 2005) bir yaklaşımın benimsenmesi, sistemin işleyişinin daha iyi anlaşılması bakımından zorunludur. Bu türden “dinamist” yaklaşımlara örnek olarak, aralarında önemli örtüşmeler bulunan Klasik, Marksist, Keynesyen ve Schumpeterci yaklaşımlar verilebilir. Bu yaklaşımların hepsi, sistemin kendi başına bırakıldığında istikrarlı bir denge yaratma kapasitesinin olmadığı (özellikle Keynesci bakış açısı), ya da hatta sistemin kendi varlığını sürdürebilmesinin giderek dengesizlik, devrevi dalgalanma ve hatta krizleri gerektirdiğini (Klasik-Marksist ve Schumpeterci bakış açıları) ileri sürmektedir.

3. DİYAKRONİK ÇERÇEVE: KEYNESCI KOORDİNASYON SORUNU

Bilindiği gibi, piyasa sisteminin kendi başına bırakıldığında istikrarlı bir tam istihdam dengesine ulaşamayacağı görüşü Keynes’in *Genel Teori*’sinin (Keynes, 1936) ⁷ temel mesajı olarak kabul edilmektedir. Keynes’in temel argümanı, genel olarak Klasik yaklaşımda (bir ölçüde Smith ve özellikle Ricardo’da) kabul edilen ünlü Say Yasası’nın eleştirisine dayanmaktadır.⁸ Say Yasasının geçerliliği, iki temel argümana bağlıdır: ilk olarak Klasik “ikilik” (*dichotomy*) anlayışının dayandığı, paranın yalnızca bir değişim (mübadele) aracı olarak talep edildiği, yani paranın yalnızca değişimde kullanıldığı görüşü, ikinci olarak da uzun dönem dengesizlik, değişme ve sermaye birikim sorunlarının gözardı edilmesine yol açacak biçimde, girişimcinin payı olan karın, sermaye birikimini sağlayan bir artık kategorisi olarak görülme yerine yalnızca üretim maliyetlerinden birisi ya da “normal kar” olarak görülmesidir. Keynes’in liberal anlayışa yönelik eleştirilerinin bu iki kabulün de yadsınmasına dayandığı söylenebilir de, Keynes’in Say Yasasına yönelik eleştirilerinin daha çok, paranın değişim aracı olma işlevinin yanısıra, bir servet unsuru da olması, yani bireylerin servetlerinin bir bölümünü para olarak ellerinde tutmak istemelerine dayandığı söylenebilir. Böyle bir durum, ekonominin reel kesimi (istihdam ve üretim alanı) ile parasal kesimi arasındaki ikiliği ortadan kaldırmakta, parasal unsurlar her zaman reel unsurları etkilemektedir. Yani Keynes’in temel analiz birimi “parasal üretim ekonomisi”dir. Böyle bir ekonomide ise, Say Yasasının geçerli olması, yani tam istihdam dengesini sağlayacak toplam arz – toplam talep eşitliği, ya da aynı anlama gelmek üzere, planlanmış yatırımlar ile planlanmış tasarruflar arasındaki eşitlik, ancak

tesadüfen gerçekleşebilir. Bunun temel nedeni, üretim ve tüketim (yatırım ve tasarruf) kararlarının farklı birimler tarafından verilmesi ve bu iki karar kümesinin birbiriyle uyum içinde olmasının, müdahale edilmeyen bir ekonomide ancak tesadüfen gerçekleşebileceğidir.

Keynes, kendi teorisini geleneksel teoriden ayıran en önemli iki özelliğın belirsizlik yaklaşımı ile output için “bir bütün olarak” arz ve talep (efektif talep ilkesi) olduğunu belirtmektedir (Keynes, 1973: 109). Gelecek hakkında sayısal olasılıklar ya da matematiksel beklentiler hesaplamasının mümkün olmadığı bir durumu niteleyen belirsizlik altında, bireylerin bir biçimde oluşturdukları subjektif olasılık yapıları her zaman beklenmedik dışsal kaymalara uğrayabileceğı için, bireylerin beklentileri ve bu beklentilerin belirsizlik yüzünden kaymalara uğraması etkisini özellikle para, faiz ve yatırım üzerinde göstermektedir (Keynes, 1973: 114-116). Geleceğın belirsizliğı yüzünden, yatırımcıların beklentilerini oluşturmada genel olarak izledikleri strateji, kendisinden daha iyi bilgilendiğini düşündüğü diğer bireylerin ortak yargısına ulaşmaya çalışmak, yani çoğunluğun ortalama görüşünü tahmin etmek biçimindedir (Keynes, 1973: 114). Böylece sermaye piyasalarındaki temel davranış biçimi, piyasada belirlenen “uzlaşımı” (*convention*) izleme eğilimi olacak ve bu uzlaşımın özü de, değişme beklemek için kesin nedenler olmadığı sürece, “varolan durumun sonsuza kadar devam edeceği” varsayımına dayanacaktır (Keynes, 1936: 152). Buna rağmen, piyasa psikolojisine bağı olan bu uzlaşım güvenilir niteliktedir ve ani değişmelere uğrayabilir (Keynes, 1936: 154). Bu durum, her ikisi de geleceğe ilişkin beklentilere bağı olan likidite tercih ve sermayenin marjinal etkinliğı fonksiyonlarının ani kaymalara uğrayabileceğı anlamına gelir; bu yüzden de, ekonomide tam istihdamı sağlayacak efektif talep düzeyi, ancak tesadüfen gerçekleştirilebilecek, daha önemlisi de, sistem kendi kendine, bir kez sağlansa bile tam istihdam düzeyini sürdüremeyecektir. Başka bir deyişle, belirsizliklerle tanımlanan bir ortamda Say Yasasının geçerli olması ancak bir hayaldir.

Bununla birlikte, böyle bir çerçeve, önemli bir analitik sorunu beraberinde getirmektedir. Keynes’in belirsizlik altında piyasaların davranış biçimine ilişkin açık bir mekanizma ortaya koymaması, yalnızca “varolan durumun sonsuza kadar devam edeceği” varsayımının beklentilerde temel alındığını varsayması, aslında beklentilerin analizde dışsallaştırılmış olduğunu göstermektedir. Beklentilerin veri olarak alınması, efektif talep ilkesinin ortaya konmasında yararlı olduğu halde (Kregel, 1976: 211-13), yukarıda sözü edilen dinamik çerçeveyi ortadan kaldıracak ve yalnızca beklenti düzeylerindeki kaymaların yol açtığı değişmelerin incelenebileceğı karşılaştırmalı statik bir yapıya, ya da en azından farklı beklenti düzeylerinin veri olarak alındığı ardışık dönemleri dikkate alan “kayan denge” (*shifting equilibrium*) yaklaşımının benimsenmesine yol açacaktır. Her bir dönem içinde, farklı bir beklenti

düzeyine karşılık gelen bir yatırımın marjinal etkinliği fonksiyonu ile bir faiz oranından söz etmenin mümkün olduğu böyle bir çerçevede, beklenti düzeyleri ya da piyasa psikolojisi değiştikçe hem yatırım hem de hatta para talep fonksiyonları kaymalar göstermektedir. Bu ise analizin kapsamını önemli ölçüde daraltmaktadır, çünkü beklentiler piyasa psikolojisindeki değişmelere karşı böyle dalgalanmalar gösteriyorsa, özellikle bir dönemden diğerine geçişte yatırım ve istihdam hacminin belirlenemez olması kaçınılmaz hale gelmektedir (Targetti ve Kinda-Hass, 1982: 251-53). Bu durum bir yandan denge istihdam ve gelir düzeyine ulaşmayı olanaksız hale getirirken, daha da önemlisi, her yeni beklenti düzeyine karşılık gelen farklı bir istihdam ve gelir düzeyi sözkonusu olduğundan, beklentiler değiştikçe denge düzeylerinin kendisi değişecek ve hiçbir zaman dengeden söz edilemeyecektir. Böyle bir sonucu engellemenin tek yolu beklentileri veri olarak almak, ancak bunların her zaman ani ve şiddetli kaymalara uğrayabileceğini gözden kaçırmamaktır.

Aslında böyle bir bakış açısı, kapitalist sermaye birikim sürecinin tümüyle dengesizliklerle, dalgalanmalarla dolu olduğunun da kabul edilmesi demektir. Başka bir deyişle, kapitalist bir ekonomideki sermaye birikim süreci, açıklanabilir bir süreç olmak yerine tümüyle girişimcilerin “hayvani güdülerine” yani girişimciyi “eylemsizlik yerine eyleme yönelten, kendiliğinden gelen bir dürtü”ye bağlı görünmektedir (Keynes, 1936: 161). Sermaye birikiminin böyle psikolojik ve kurumsal etkenlere bağımlı olması, dinamik bir ortamda koordinasyon sorununun çözümünün, yani tüketim kararları ile yatırım kararları arasındaki uyumun sağlanmasının ne kadar zor ve raslantılara bağlı olduğunu göstermektedir. Bilindiği gibi Keynes’in bu soruna yönelik çözüm önerisi, “yatırımın bir ölçüde kapsamlı bir biçimde toplumsallaştırılması” (Keynes, 1936: 378) yani, devletin yatırım-tasarruf dengesizliğini gidermek için ekonomiye müdahale etmesidir.

Bu durum, Keynes’in *Genel Teorisinin* birbirine rakip olan iki ayrı “vizyonun” etkisi altında olduğunu göstermektedir (Özel, 2007). Bir yandan diyakronik bir yapı altında, özellikle “kayan” ya da “geçici” denge kavrayışlarının egemen olduğu bir vizyon (*Keynes I*), öte yandan da kapitalist sermaye birikim sürecinin dinamik, dengesizliklerle dolu, öngörülemez ve kontrol edilemez bir süreç olduğuna ilişkin bir vizyon (*Keynes II*). Bu iki vizyon arasındaki fark, özellikle Keynesci teorinin nasıl yorumlanması gerektiği konusunda önemli tartışmalar yaratmıştır. Daha çok IS-LM Keynesçiliğinin benimsediği çerçeve, *Keynes I*’i temel alırken, Post-Keynesci yaklaşımların⁹ *Keynes II*’ye yakın durduğu görülmektedir. Keynes’in kendisi de, para, zaman ve sermaye birikiminin ortaya çıkardığı bu tür sorunlarla baş edebilmek ve ekonomik politikalara bir rol sağlayabilmek için *Keynes I*’i öne çıkarır görünmektedir. Bu vizyonun benimser görüldüğü karşılaştırmalı statik analiz ya da denge istihdam ve gelir düzeyinin kendisinin her seferinde değiştiği bir

tür “kayan denge” analizi, sermaye birikiminin ve büyümenin sözkonusu olduğu bir ortamda koordinasyon sorununun nasıl çözülebileceği sorusunu yanıtsız bırakmaktadır. Başka deyişle Keynes’in analizi, sermaye birikiminin sözkonusu olmadığı kısa dönemle sınırlı olduğundan, aslında uzun bir dönem boyunca sürekli olarak ortaya çıkan dengesizliklerle dolu, hatta “yaratıcı yıkım” süreci ile nitelenen kapitalist sermaye birikim sürecinin yarattığı dinamik sorunlardan kaçınmaya çalışır görünmektedir. Bir başka deyişle Keynes’in analiz çerçevesi diyakronik olsa da, potansiyel olarak evrimci bir vizyona da sahiptir. Ne var ki, Keynes teorisinin yalnızca “Görünmez Ters El” sonuçlarını vurgulama isteğinde görünmektedir. Buna karşılık, sermaye birikimini analizlerine temel alan ve yarattığı dengesizlikleri vurgulamaktan çekinmeyen bir bakış açısı, Klasik ve Marksist iktisadi analizlerde bulunabilir.

4. DİNAMİK KOORDİNASYON I: KLASİK-MARKSİST BİRİKİM ANALİZİ

Daha çok Adam Smith ile David Ricardo’nun temsil ettiği Klasik iktisat ile Marksist iktisat yaklaşımlarına göre iktisat, esas olarak uzun dönemli *sermaye birikimini* ve dolayısıyla da üretim ve toplam ürünün toplumdaki sınıflar arasındaki bölüşümünü açıklamaya yönelmekte, bu yüzden de kavramsal çerçeve itibarıyla dinamik bir nitelik taşımaktadır (Özel, 2001). Bu çerçevede dinamizmi sağlayan unsur rekabet ve sermaye birikim süreçleridir; “serbest” rekabet bir yandan sistemi uzun dönemde kâr oranlarının bütün sektörler arasında eşitleyen kâr oranına karşılık gelen denge fiyatlarını tanımlayan “çekim merkezi”ne (*center of gravity*) götürürken öte yandan da uzun dönemde girişimcilerin kârlarını artırabilmeleri için yeni teknolojileri devreye sokarak teknoloji düzeyini ve sanayi yapısını değiştirmek biçimindeki daha dinamik bir rolü de yerine getirmektedir (Tanyeri, 2000). Rekabet sürecinin hem sistemi dengeye doğru götüren “çekim” etkisinin, hem de dengesizliğe yol açan “merkezkaç” etkilerinin bir arada ele alındığı bu çerçevede (Ertürk, 1996: 373-74), rekabet ve sermaye birikim süreçleri sürekli olarak dengesizlik hatta krizler yaratma potansiyeline sahip süreçler diye görülmektedir. İster Ricardo’nun sermaye birikimi sürecinde eninde sonunda gerçekleşeceğini ileri sürdüğü “durgun durum” anlayışında olsun, isterse de Marx’ın “kâr oranlarının eğilimsel düşüş yasası” (Marx, 1981: 317-39) anlayışında olsun, Klasik-Marksist analiz, sermaye birikimin kaynağı olan artığın bir süre sonra azalacağını ya da ortadan kalkacağını, bunun da, bölüşüm sorununun giderek ağırlaşmasının da katkısıyla, sermaye birikimini kesintiye uğratacağını ileri sürmektedir. Başka deyişle, analizin her aşamasında kendisini gösteren, artığın nasıl bölüşüleceği ile nasıl kullanılacağı (sermaye birikim) sorunları ile bu sorunların gerisinde yer alan sınıfsal ilişki ve gerilimler ile teknolojik gelişme, eninde sonunda sistemin kendisini yeniden üretmesini

güçleştirmekte, hatta olanaksız hale getirmektedir. Aslında bu sorun, teknolojik değişimin olmadığı, basit yeniden üretim modeli gibi tümüyle statik bir modelde bile ortaya çıkabilen bir sorundur. Örneğin Ricardo'daki sermaye birikiminin sona erdiği “durgun durum” koşulları, “azalan verimler yasası” ile Malthuscu nüfus teorisinin varlığı yüzünden ortaya çıkar. Ancak özellikle Smith'in vurguladığı teknolojik gelişmenin varlığı durumunda, böyle bir statik çerçevenin yeterli olmayacağı açıktır. Teknolojik gelişme firmaların rekabet baskısına karşı kârlarını korumak ve artırmak için kullanabilecekleri en önemli araçlardan birisidir; sermaye birikimi sonucu ortaya çıkan kâr oranları düşüşünü telafi etmek, yeni üretim tekniklerini, yeni pazarları, yeni ürünleri ve yeni iş örgütlenmelerini arayıp bunları uygulamaya sokmayı gerektirmektedir (Tanyeri, 2000: 319). Bu durumda ise statik model yeterli olamaz. Klasik iktisatta teknolojik gelişme, yatırımlar yoluyla gerçekleşmekte, bu da daha fazla makine kullanıldığı anlamına gelmektedir (Ricardo, 1981: 387-390). Ricardo'ya göre makineleşme emek verimliliği artışı ile toplam net ürünün (artığın) artması, ancak ücretlerin payının azalması sonucunu vermektedir (1981: 391-92). Benzer biçimde, Marx da, kapitalist sistemin sürekli olarak periyodik krizlere uğrayacağını ve bu krizlerin giderek şiddetlerini artıracaklarını ileri sürmektedir. Genel olarak, Marksist anlamıyla kriz, kapitalist yeniden üretim sürecinin ekonomik ve politik ilişkilerinde ortaya çıkan genel başarısızlıklar biçiminde anlaşılabilir (Shaikh, 1978: 219).¹⁰ Bu bakımdan kriz kısa dönemli nitelikteki devrevi dalgalanmalardan (*business cycle*) çok uzun dönemli, seküler başarısızlıklara göndermede bulunan bir kavramdır. Aslında, Marx'ta bir değil, üç ayrı kriz teorisinden söz etmek mümkün görünmektedir: bunlardan iki tanesi, öncelikle Say Yasasının reddine yönelik olan ve toplam arzın her durumda toplam talepten fazla olacağını ileri süren “eksik tüketim” teorisi ile; krizi yatırım malları üreten sektörün büyümesi ile tüketim malları üreten sektörün büyümesi arasındaki uyumsuzluğa bağlayan, dolayısıyla da koordinasyon sorununu öne çıkaran “uyumsuzluk” (*disproportionality*) teorisidir. Bir başka teori, de sermaye birikimi ilerledikçe kar oranlarının düşeceğini ileri süren “kar oranlarının eğilimsel düşüş yasası”na dayanan kriz yaklaşımıdır (Marx, 1981: 317-339; Sweezy, 1942: 96-100 ve 156-186). Yine de, aslında Sweezy'nin de belirttiği gibi (1942: 184), eksik tüketim teorisi uyumsuzluk tezinin özel bir hali diye görülebileceğinden, Marx'ta, birbirine alternatif olarak görülebilecek iki temel kriz teorisinin bulunduğu ve eksik tüketimle uyumsuzluk görüşlerinin birlikte ele alınmasının sakınca yaratmayacağı söylenebilir. Bu iki teori de aslında koordinasyonun mümkün olmadığını vurgulamaktadır. Bununla birlikte, eksik/tüketim-uyumsuzluk teorileri daha statik bir kavrayışa dayanır gözükürken, “kar oranlarının eğilimsel düşüş yasası”, daha dinamik bir çerçeveyi, uzun dönemde sermayenin organik bileşiminin artışı dikkate almaktadır. Azalan kâr oranı, sistemin artık değer üzerinde yoğunlaşma ve değişir sermayenin yerine sabit sermaye koyma eğiliminden kaynaklanır. Üretken sistemin kullanım değeri üretme kapasitesi sürekli artmaktadır, ancak azalan kâr oranı bu potansiyel kapasitenin tam olarak

gerçekleştirilmesini önler (Desai, 1977: 176-77). Bu durumda teorinin bütün yükü, sermayenin organik bileşimindeki artmanın nedenlerinin neler olabileceği sorusunun yanıtının verilmesinde yatmaktadır. Ancak bu bakımdan Marx'ın teknolojik gelişmeyi daha çok, yalnızca değişir sermayenin yerine sabit sermayenin konduğu nicel bir süreç gibi algıladığı söylenebilir. Başka bir deyişle sermaye birikim süreci, giderek sabit sermayenin miktarının arttığı mekanik bir süreç diye görülmektedir.¹¹ Dolayısıyla, Marx'ın kapitalist birikime ilişkin benimsediği vizyon özünde dinamik nitelikte ise de, özellikle kriz teorisinin daha diyakronik bir çerçeveyi benimsediği söylenebilir. Oysa teknolojik gelişme yalnızca emek yerine sabit sermaye ikamesinin ötesinde, nitel bir değişimi, varolan sermayenin bir bölümünün devre dışına çıkarıldığı bir süreci, yani Schumpeterci terimle “yaratıcı yıkım” sürecini de içermektedir. Böyle bir durumda, teknolojik gelişme, bir yandan işgücünün verimini yükselterek artık değer oranının artmasına yol açarken, öte yandan da teknolojik olarak eskiyen sermayenin değersizleşmesine yol açtığından sermayenin organik bileşimindeki düşüşü yavaşlatabilmektedir; bu da aslında kar oranının düşmesinin yavaşlatılması, hatta engellenmesi demektir. Bu bakımdan, aslında Marx'ın yaklaşımının teknolojik gelişmenin bu dinamik ve nitel yönünü öne çıkaran Schumpeter'in yaklaşımıyla desteklenmesi yararlı olabilir.

5. PİYASA SİSTEMİNE DİNAMİK YAKLAŞIMLAR II: DİNAMİK REKABET VE SCHUMPETER

Bugünlerde “evrimci iktisadın”¹² kurucusu olarak da değerlendirilen Schumpeter'in yaklaşımı, esas olarak statik kaynak dağılım sorununu dikkate alan ve rekabetin dengeye götüren rolünü vurgulayan tam rekabet anlayışının yadsınmasına dayanmaktadır. Schumpeter'e göre böyle bir analiz esas olarak, kapitalizmin hiçbir zaman tam rekabet yaklaşımının benimsediği türden bir durgunluk içinde olamayacağı gerçeğini gözden kaçırmaktadır (Schumpeter, 1943: 82). Başka deyişle böyle bir yaklaşım, girişimcilerin kendi arasındaki rekabetin, onları piyasanın ya da endüstrinin yapısını bile değiştirebilecek nitelikteki teknolojik yenilikleri ya da yeni üretim yöntemlerini benimsemeye yönltebilmesi gibi bir olasılığı gözardı etmektedir. Bu bakış açısına göre, girişimci sürekli olarak gerçekleştirdiği yenilikler yoluyla kâr fırsatlarının peşinde koşmakta, bu da rekabet sürecinin dinamik bir özellik kazanmasına yol açmaktadır. Girişimcinin yenilikleri üretim sürecine sokma rolünü en çok vurgulayan yazarın Schumpeter olduğu tartışmasızdır. Bu bakımdan Schumpeter'in Avusturya iktisadı, Klasik-Marksist iktisat ve hatta toplumsal kurumların evrim sürecini vurgulayan evrimci iktisadın kesişme noktasında durduğunu söylemek mümkün görünmektedir (Catephores, 1994; Güler-Aydın, 2008).

Schumpeter'in evrim anlayışını kavrayabilmeni anahtarı, onun “yenilik” anlayışıdır. Schumpeter'e göre yenilik, “ekonomik sistemin bir normdan ötekine, aradaki geçişin küçük küçük parçalara bölünemeyecek biçimde olduğu biçimdeki geçişi”ni (Schumpeter, 2005: 115) nitelemektedir. Böyle anlaşılan yenilik kavramına dayanan “gelişme” anlayışına göre, “eski biçimden başladığında, yeni biçime küçük küçük adımlarla gerçekleşen bir adaptasyonla erişilemez olmalıdır” (Schumpeter, 2005: 113). “*Natura non facit saltum*” ilkesinin ihlali olan bu türden radikal sıçrama ya da kopuşlar, sistemin evrimci bir biçimde ilerlediği anlamına gelmektedir.

Schumpeter'in gelişme anlayışının önemli bir içermesi, yeniliğin, “çevresel unsurlarla” açıklanamayacak biçimdeki “sanatsal yaratılar” örneğinde olduğu gibi, analize bir belirsizlik ve benzersizlik unsuru sokmasıdır (Schumpeter, 2005: 112-13). Bu anlayış, toplumsal, ekonomik ve tarihsel evrim sürecinin, yeniliklerle başlayan, bu yeniliklerin rutinleşmesinin ardından yeni bir sıçramanın, yeniliğin geldiği türden bir “kesintili denge” (*punctuated equilibrium*) biçiminde anlaşılması gerektiği anlamına gelmektedir (Araz-Takay ve Özel, 2008). Bu anlayışta, evrimin doğrusal olmayan, tersinemez (*irreversible*) nitelikteki, rasgele mutasyonlar, “dallanmalar” (*bifurcation ve* bire bir olmayan eşlemelerle (*one-to-many-mapping*) ilerleyen, bu yüzden de kimi “oluşan” (*emergent*), belirlenemez ve öngörülemez sonuçlar yaratabilecek bir süreç olarak kavrandığı söylenebilir (Foster 2000; Foster and Metcalfe 2001; Faberberg 2003; Metcalfe and Foster 2004). Böyle bir evrim anlayışının analitik boyutları Tablo 2'de verilmektedir.

Bu evrim anlayışının en iyi örneği, Schumpeter'in rekabet ve devrevi dalgalanmalar teorisidir. Bilindiği gibi her iki teorinin temelinde de girişimci ve onun yenilik yaratma eğilimi bulunmaktadır. Schumpeter'e göre (1911, 1928, 1943, 1946, 1947), rekabet ve birikim süreçleri, per zaman yeni üretim yöntemleri, yeni endüstri organizasyon biçimleri, yeni taşımacılık yöntemleri ve yeni piyasalar bulma çabasına dayanan bir “yaratıcı yıkım” süreci ile nitelenmektedir (Schumpeter, 1942: 83; McDaniel, 2005; Ebner, 2006). Piyasa sisteminin, yapısal istikrarsızlık eğilimi içeren, dinamik bir sistem olmasına neden olan yaratıcı yıkım, teknolojik değişme yoluyla ekonomik yapının içeriden dönüştürüldüğü, eski olanın yok edilerek yerine yeni bir yapının geçirildiği bir “süreçtir. Girişimci sürekli olarak yenilikleri piyasa sürecine getirmek, böylelikle de rakiplerine rekabet avantajı sağlamak yoluyla kâr fırsatları peşine düştüğünden, kârın kendisi, bu yeniliklerin sonucu olarak ortaya çıkan bir rant-benzeri (*quasi-rent*) olarak ortaya çıkmaktadır. Bir başka deyişle kâr, yenilik getiren girişimcinin, bu yeniliğin piyasaya girişiyle rakiplerin bu yeniliği taklit etme ya da onu daha üstün bir yenilikle aşma konusunda başarılı oldukları dönem arasında sahip olduğu geçici tekel olmanın sağladığı bir ranttır.

Tablo 2. Evrimci İktisadın Temel Özellikleri

	<i>STATİK/KARŞILAŞTIRMALI STATİK</i>	<i>EVİRİMSEL</i>
<i>DEĞİŞME</i>	“Nedensel” niceliksel: Fonksiyonel, Doğrusal, Tersinir (<i>Reversible</i>): Çok nedenden tek sonuca (<i>Many-to-one-mapping</i>)	“Gelişme,” Yenilik” Uyarlamacı, Doğrusal Olmayan, Tersinemez (<i>Irreversible</i>) Tek Nedenden çok sonuca/Dallanma (<i>One-to-many-mapping/Bifurcation</i>)
<i>DENGE</i>	“Newtoncu”: Güçler arası denge Denge ve Dengesizlik (<i>Disequilibrium</i>)	Termodinamik: Yapısal Değişme Yokluğu Kesintili Denge (<i>Punctuated Equilibrium</i>) Dengedışılık (<i>Nonequilibrium</i>);
<i>DÜZEN</i>	Kendiliğinden İstikrarlı (Optimizasyona dayanan; kesintisiz)	Oluşan (<i>Emergent</i>) İstikrarsız/Dağılan (<i>Dissipative</i>) (Rutinlere dayanan; yeniliklerle kesilen)
<i>EVİRİM SÜRECİ</i>	Doğal Seçilim: (Görünmez El) Belirli, deterministik ve etkin (niyetlenilmemiş) sonuçlar: “Görünmez El”: Neoklasik; Avusturya; “Görünmez Ters El”: Keynesci	Rasgele Mutasyon (yenilik) Oluşan, belirsiz ve öngörülme- niyetlenilmemiş sonuçlar: “Evrimci El”

Kaynak: Foster (2000) ve Schumpeter (2005)’ten hareketle hazırlanmıştır.

Zaman içerisinde Schumpeter’in yeniliğin kaynağı konusundaki düşüncelerinde değişimler olsa da,¹³ Schumpeter’in her zaman rekabeti dinamik, hatta istikrarsızlık ve dengesizlik yaratan bir süreç diye gördüğü kuşkusuzdur. İster girişimcinin isterse de araştırma-geliştirme etkinliklerinin rolü öne çıkarılsın, rekabet her durumda, sürekli olarak yeni kâr fırsatlarının yaratıldığı, endüstri ve piyasanın sürekli olarak devrimci dönüşümler yaşadığı dinamik bir süreç olarak algılanmaktadır. Bu anlayış, Schumpeter’in devrevi dalgalanmalar teorisine de yansımaktadır (Schumpeter, 1939). Bu teori, yeniliğin ortaya çıkışından sonra kredi piyasasındaki genişlemeler sonucu ortaya çıkan genişlemenin, yeniliğin yayılmasının ardından rutinleşmesi ile birlikte tekrar daralmanın ortaya çıkacağını, bunun da bir sonraki radikal yeniliğe kadar süreceğini belirtmektedir. Her ne kadar bu teori, özünde Avusturya iktisadının devrevi dalgalanmalar teorisiyle benzerlik gösteriyor ise de, Schumpeter’in yenilik ve gelişme anlayışı, bir sonraki genişleme döneminin, radikal yeniliklerin ardından gelen yeni bir “teknolojik paradigma” (Dosi *et al.*, 1988) yüzünden hem ekonomik hem de toplumsal olarak eskisinden son

derece farklı bir yapısal dönüşüme karşılık geleceği öne sürülebilir. Bu bakımdan da Schumpeter'in sermaye birikim anlayışının, tıpkı Marx'ın anlayışı gibi, üretimdeki rutinleşmiş yöntemlerin bütün potansiyellerinin kullanıldığında, sistemin yapısında zaten varolan kriz eğilimlerinin kendilerini daha şiddetli biçimde gösterdiği “zor zamanlarda” uygulamaya konan radikal yenilikler tarafından kesintiye uğratıldığı bir süreci nitelediğini ileri sürmek mümkün görünmektedir (Keklik, 2003). Bu “kesintili denge” süreci kapitalizmin gelişimi içinde yeniliklerin araştırma-geliştirme harcamalarını göze alan oligopolistik, büyük şirketlerin denetimine girmiş olması anlamında “kurumlaşmış” nitelikte olsa da, piyasa sisteminin dinamizmini bugün de sürdürdüğünü görmek mümkündür. Böyle bir anlayış, aslında devrevi dalgalanmalar ya da krizlerin sistemin yenilenmesine neden olarak kendisini yeniden üretmesine yol açmaktadır. Her ne kadar Schumpeter bu kurumlaşma ve “rasyonelleşme” sürecinin girişimcinin yenilik yaratma kapasitesini ortadan kaldırarak onu bürokratik yapının bir dişlisi haline getireceğini düşündüğünden “kapitalist sistem aynı zamanda kendi kurumsal çerçevesine saldırmaktadır” (Schumpeter 1943: 141) dese de, bu aslında, sermaye birikim sürecinin hem denge hem de dengesizlik hatta kriz yaratma eğilimini ortaya koymaktadır. Bu bakımdan Schumpeter'in (ve Marx'ın) yaklaşımlarının benimsediği koordinasyon çerçevesi, yalnızca optimal olmayan sonuçlara yol açması anlamında “Görünmez Ters El” (*Invisible Backhand*) yaratmakla kalmaz, kendiliğinden oluşsa da (*emergent*), ancak istikrarsızlık ve hatta dağılan yapılar (*dissipative structures*) özelliği taşıyan bir “Evrimci El” (*Evolutionary Hand*) kavrayışı (Dosi *et al.*, 1989) yaratabilir. Böyle bir anlayış, tam anlamıyla “dinamik” bir çerçevenin neredeyse kaçınılmaz sonucu olacaktır. Aslında, bugüne değin böyle bir çerçeve, Marshall'ın yukarıda dile getirilen özleminde olduğu gibi, iktisadın tarihinde bir “temenni” olarak kalmış görünmektedir. İktisada yönelik evrimci bakış açısı, en azından Marx ve Veblen'den (1898)¹⁴ bu yana, birçok iktisatçının “preanalitik vizyonu”nu belirlemektedir. Ancak yine de, özellikle bugünlerde, bu vizyona uygun, karmaşıklık ve mutasyon düşüncesini öne çıkaran analitik çerçevelerin geliştirilmesi daha kolay görünmektedir (Foster, 2000; Foster and Metcalfe, 2001; Metcalfe and Foster, 2004).

SONUÇ

Yukarıdaki tartışmanın ışığında, daha önce belirlenen ölçütlere göre, yani senkronik, diyakronik ve dinamik çerçevelere ve benimsenen modellerin “tekleyen” ya da “teklemeyen” modeller olup olmadığına göre değişik iktisadi okul ve yaklaşımları aşağıdaki gibi sınıflamak mümkündür (Tablo 3):

Tablo 3. İktisadi Okullar ve Analiz Çerçeveleri

	Senkronik	Diya kronik	Dinamik	Düzen
Klasik-Marksist	√	√	√	Görünmez Ters El/ Evrimci El?
Neoklasik	√			Görünmez El
Keynes I		√		Görünmez Ters El
Keynes II		√	√	Evrimci El?
Avusturya		√		Görünmez El
Evrimci			√	Evrimci El

Böyle bir sınıflama, farklı iktisadi düşünce okullarının benimsedikleri yöntem, analiz çerçevesi ve düzen anlayışları konusunda ayrımlar yapmayı, dolayısıyla da bu okulları birbiriyle karşılaştırmayı mümkün kılacaktır. Böyle bir sınıflama ve karşılaştırma aşağıda, Tablo 4’te yapılmaktadır.

Tablo 4. İktisadi Düşünce Okullarının Analitik Özellikleri

	NEOKLASİK İKTİSAT	KLASİK-MARKSİST İKTİSAT	AVUSTURYA İKTİSADI	KEYNESÇİ İKTİSAT	EVİRİMCİ İKTİSAT
SİSTEM	Kapalı	Açık	Açık	Kapalı (<i>Keynes I</i>) Açık (<i>Keynes II</i>)	Açık
DENGE	Newtoncu Güçler Eşitliği	“Çekim Merkezi”	“Optimal Planlararası Uyum”	“Kayan/Geçici Denge”	“Dengedışı”
EVİRİM & DÜZEN	Mekanik	Mekanik	Potansiyel olarak Evrimci,	Mekanik (<i>Keynes I</i>) Evrimci (<i>Keynes II</i>),	Evrimci
DÜZEN	Görünmez El	Görünmez Ters El,	Görünmez El	Görünmez Ters El	“Evrimci El”
İSTİKRARSIZLIK KAYNAĞI	Dışsal: (Hükümet, Merkez Bankası, Oligopolistik Yapılar, vs.)	İçsel: Sermaye Birikimi /Kriz ve Kriz Finansal Sistem	Dışsal: (Hükümet, Merkez Bankası, Oligopolistik Yapılar, vs)	İçsel: Finansal Sistem (Say Yasası) Sermaye Birikim (Bıçak Sırtı Denge)	İçsel: Finansal Sistem ve Yaratıcı Yıkım

NOTLAR

¹ Yine de, Smith'in "görünmez el" terimini, daha çok alaycı bir üslupla kullandığını ileri süren görüşler de bulunmaktadır (bkz. Rotschild, 1994). Aynı biçimde, William D. Gramp (2000), Smith'in terimi kullanımının, standart liberal kavrayış da içinde olmak üzere on farklı biçimde yorumlanabileceğini ileri sürmektedir.

² Genel denge teorisinin kapsamlı bir sunuşu için bkz. Arrow ve Hahn (1971); Teorinin Türkçe'deki en ayrıntılı sunumu için bakınız Bulutay (1979). Teorinin benimsediği yöntembilgisel çerçevenin eleştirisi için bkz. Özel (2000). Genel denge teorisinin ortaya koyduğu refah teorisi için bkz. Bonner (1986) ve Refah yaklaşımının eleştirisi için bkz. Hunt (1981).

³ Aslında, modeldeki üçüncü bir sorun, dışsallıkların gözardı edilmiş olmasıdır. Dışsallıkların en önemli nedeni olan mülkiyet haklarının tanımlanmasında ortaya çıkan güçlükler piyasa oluşumunu engelleyebildiğinden, kaynak dağılımının etkinliğini bozmaktadır (Günalp, 2004).

⁴ Modeldeki ikinci bir *deus ex machina* da, girişimci faktördür ; bu konuya aşağıda değinilecektir.

⁵ Aslında Hayek, bu kendiliğinden düzenin yalnızca sosyal evrim sürecinin bir sonucu olarak ortaya çıktığını belirtmektedir. Ancak burada, nedensel mekanizma yokluğunun yanı sıra, evrim sürecinin her zaman en iyi sonucu vereceği gibi, biyolojik evrim anlayışına ters düşen bir kabul de sözkonusudur. Bkz. Hodgson (1993: Bölüm 12) ve Vanberg (1986).

⁶ Aslında, 18. yüzyıl iktisatçısının adından hareketle "Cantillon etkisi" de denen bu süreç, yalnızca Avusturya okulunun değil, rasyonel beklentiler/yeni klasik okul da dahil olmak üzere genel olarak her türden liberal yaklaşımın benimsediği devrevi dalgalanmalar teorilerinin temelinde yer almaktadır. Yeni Klasik okulun devrevi dalgalanmalar teorisinin Avusturya okulunkine ile olan benzerlikleri için bkz. Hoover (1984).

⁷ Keynes'in yaklaşımı hakkında bkz. Tanyeri (1994, 1998, 2005).

⁸ Ricardo ile Malthus arasındaki ünlü "genel fazlalık" (*general glut*) tartışması da Say Yasasının geçerliliğine ilişkin bir tartışmadır. Keynes *Genel Teori*'de, kendi öncüllerinden en önemlilerinden birisinin Malthus olduğunu belirtmektedir (Keynes 1936: 362-364).

⁹ Keynesci analizi sermaye birikim sürecinin dengesizlik ve devrevi dalgalanmaları da ele alabilecek bir biçimde genişletmeye yönelik "Post Keynesci" çabalar, özellikle yatırımları bu tür dalgalanmaların temel nedenleri arasında görmektedir. Bkz. Harcourt ve Hamouda (1988).

¹⁰ Marksist kriz teorileri hakkında genel bilgi için ayrıca bkz. Sweezy (1942); Jacoby (1975), (Desai , 1977: 176-77), Goldstein (1999).

¹¹ Bu görüşe, sermayenin organik bileşimi kavramının değer terimleriyle ifade edildiği, bu yüzden fiziksel terimlerle ifade edilen "sermayenin teknik bileşimi" kavramından farklı olduğu; dolayısıyla da sermayenin organik bileşimindeki artışın ille de teknik

bileşimindeki artış biçiminde yorumlanmaması gerektiği biçiminde itiraz edilebilir. Yine de kar oranlarındaki düşüşü açıklayan temel mekanizma olarak sabit sermayedeki artış miktarının, en azından değişir sermayedeki artışa kıyasla daha fazla olacağı düşüncesi, sermayenin teknolojik gelişmeden kaynaklanan nitelik değişimini gözardı etmekte, bu yüzden de mekanik yaklaşımdan kurtulamamaktadır.

¹² Evrimci iktisat hakkında bkz. (Nelson ve Winter 1982; Faberberg 2003). Yaklaşımın temel özellikleri ile değişik anlayışların bir sınıflaması için bkz. Araz-Takay ve Özel (2008).

¹³ Schumpeter (1911), yenilik yaratma sürecinde girişimciye ve küçük firmalara ağırlık verirken Schumpeter (1928)'den itibaren yeniliğin temel kaynağı olarak yüksek derecede oligopolistik endüstrilerde çalışan büyük firmalar öne çıkar görünmektedir. Bu anlayış, Schumpeter (1943)'ün temelini oluşturmaktadır.

¹⁴ Veblen, iktisadi analizin dinamik olma zorunluluğunu vurgulayan ve analiz ya da görüşlerinin genel denge çerçevesinde değerlendirilmesinin mümkün olmadığı iktisatçılardandır. Örneğin, Veblen'in "Neden İktisat Evrimci bir Bilim Değildir?" (Veblen 1898) başlıklı ünlü yazısı, zamanın ve dinamik analizin neoklasik analizde kendisine yer bulamadığını vurgulamaktadır. Bununla birlikte, Veblen'in kendi yaklaşımı daha çok vizyon düzeyinde kalmaktadır (Araz-Takay ve Özel 2008).

KAYNAKÇA

- Araz-Takay, B. and H. Özel (2008) "Schumpeter and the Evolutionary Economics: Three Conceptual Issues", 12th Annual Conference of the European Society for the History of Economic Thought: Development and Transition in the History of Economic Thought, Konferans tebliğ, Prague, 15th – 17th Mayıs.
- Arrow, K. (1994) "Methodological Individualism and Social Knowledge", **American Economic Review, Papers and Proceedings**, 84(2), 1-9.
- Arrow, K. and F. Hahn (1971) **General Competitive Analysis**, San Fransisco: Holden-Day.
- Audretsch, D.B, W.J. Baumol and A. E. Burke (2001) "Competition Policy in Dynamic Markets", **International Journal of Industrial Organization**, 19, 613-634.
- Bhaskar, R. (1975) **A Realist Theory of Science**, Leeds: Leeds Books.
- Bonner, J. (1986) **Introduction to the Theory of Social Choice**, Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- Bulutay, T. (1979) **Genel Denge Kuramı**, Ankara: SBF Yayınları.
- Caldwell, B. (1997) "Hayek and Socialism," **The Journal of Economic Literature**, 35(4), 1856-1890.

- Caldwell, B. (2004) **Hayek's Challenge: An Intellectual Biography**, Chicago: Chicago University Press.
- Catephores (1994) "The Imperious Austrian: Schumpeter as Bourgeois Marxist", **New Left Review**, 205 (Mayıs-Haziran), 3-30.
- Costabile, L. (2005) "Money, Cycles and Capital Formation: von Mises the 'Austrian' vs. Robertson the 'Dynamist'", **Cambridge Journal of Economics**, 29 (Şubat), 685-707.
- Desai, M. (1977) **Marksist İktisat Teorisi**, N. Satlıgan (Çev.), İstanbul: Birikim Yayınları.
- Dosi, G. *et al.* (1988) **Technical Change and Economic Theory**, London: Pinter Publisher.
- Ebeling, R.M. (2004) "Avusturya Okulu'nun Konjonktür Dalgalanmaları Teorisi", **Piyasa**, 11 (Yaz), 121-126.
- Ebner, A. (2006) "Schumpeterian Entrepreneurship Revisited: Historical Specificity and the Phases of Capitalist Development", **Journal of the History of Economic Thought**, 28(3), 315-32.
- Ertürk, K. (1996) "On the Keynesian Notion of Equilibrium and Dynamics," **Cambridge Journal of Economics**, 20, 371-386.
- Faberberg, J. (2003) "Schumpeter and the Revival of Evolutionary Economics: An Appraisal of the Literature", **Journal of Evolutionary Economics**, 13, 125-59.
- Foster, J. (2000) "Competitive Selection, Self-organization, and Joseph A. Schumpeter", **Journal of Evolutionary Economics**, 10, 311-328.
- Foster, J. and J.S. Metcalfe (2001) **Frontiers of Evolutionary Economics**, Cheltenham: Edward Elgar.
- Garrison, R. (1996) "The Austrian Theory: A Summary", **The Austrian Theory of the Trade Cycle and Other Essays**, Auburn, Alabama: The Mises Institute, 111-122;
- Garrison, R. (1989) "The Austrian Theory of the Business Cycle in the Light of Modern Macroeconomics", **The Review of Austrian Economics**, 3(1), 4- 29.
- Glasman M. (1996) **Unnecessary Suffering: Managing the Market Utopia**, Londra: Verso.

- Goldstein, J.P. (1999) “The Simple Analytics and Empirics of the Cyclical Profit Squeeze and Cyclical Underconsumption Theories: Clearing the Air”, **Review of Radical Political Economics**, 31(2), 74-88.
- Gramp, W.D. (2000) “What Did Smith Mean by the Invisible Hand?”, **Journal of Political Economy**, 108(31), 441-465.
- Güler-Aydın, D. (2008) “Kapitalizmin İstikrarsız Doğası: K. Marx and J.A. Schumpeter”, Basılmamış Doktora tezi, Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Günalp, B. (2004) “Devletin Ekonomideki Rolü”, **Asomedy**, Ocak, 54-55.
- Harcourt, G. and O.F. Hamouda (1988) “Post-Keynesianism: From Criticism to Coherence?”, **Bulletin of Economic Research**, 40(1), 1988, 1-33.
- Hayek, F.A. (1937) Economics and Knowledge,” **Economica**, Vol.4, Reprinted in **Individualism and Economic Order**, Chicago: The University of Chicago Press, 1948, 33-56.
- Hayek, F.A. (1942) “Scientism and the Study of Society: Part I”, **Economica**, 9(35), August, 1942, 267-291.
- Hayek, F.A. (1943) "Scientism and the Study of Society, Part II", **Economica**, 10(37), 34-63.
- Hayek, F.A. (1945) “The Use of Knowledge in Society”, **American Economic Review**, 35(4), 519-30 (tıpkıbasım: **Individualism and Economic Order**, Chicago: The University of Chicago Press, 1948 içinde), 77-91.
- Hayek, F.A. (1948) **Individualism and Economic Order**, Chicago: The University of Chicago Press.
- Hayek, F.A. (1966) **Monetary Theory and the Trade Cycle**, (çev.: N. Kaldor ve H. M. Croome), New York: Kelley, 1966.
- Hayek, F.A. (1984) “Competition as a Discovery Procedure,” in C. Nishiyama and K. Leube, **The Essence of Hayek**, Stanford, Ca.: Hoover Institution Press, 254-265.
- Hoover, K.D. (1984) “Two Types of Monetarism”, **Journal of Economic Literature**, 22(1), 58-76.
- Hunt, E.K. (1981) “A Radical Critique of Welfare Economics”, **Growth, Profits and Property**, E. J. Nell (ed.), Cambridge: Cambridge University Press.

- Hunt, E.K. (1992) **History of Economic Thought: A Critical Perspective**, (2. Baskı), New York: Harper Collins Publishers.
- Jacoby, R. (1975). "The Politics of the Crisis Theory: Toward the Critique of Automatic Marxism II", **Telos**, 23 (Bahar), 3-52.
- Keklik, M. (2003) **Schumpeter, Innovation and Growth, Long-cycle Dynamics in the Post-WWII American Manufacturing**, England: Ashgate Publishing.
- Keynes, J.M. (1936) **The General Theory of Employment, Interest and Money**, London: Harcourt, Brace and World Inc.
- Keynes, J.M. (1973) "The General Theory of Employment", in **The Collected Writings of John Maynard Keynes, Vol. XIV: The General Theory and After, Part II: Defence and Development**, Londra, Royal Economic Society, 109-123
- Kregel, J. (1976) "Economic Methodology in the Face of Uncertainty: The Modelling Methods of Keynes and the Post-Keynesians", **Economic Journal**, 86 (Haziran), 211-213.
- Marshall, A. (1920) **Principles of Economics**, (8th ed.)Eighth edition, London: Macmillan and Co., Ltd.,
- Marx, K. (1976) **Capital (Cilt. I)**, (trans. by B. Fowkes), Harmondsworth: Penguin.
- Marx, K. (1981) **Capital (cilt III)**, D. Fernbach (çev.), Harmondsworth: Penguin, 317-39.
- McDaniel, B. (2005) "A Contemporary View of Joseph A. Schumpeter's Theory of the Entrepreneur", **Journal of Economic Issues**, 39(2), 485-89.
- Metcalf, J.S. and J. Foster (2004) **Evolution and Economic Complexity**, Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Nelson, R.R. and S.G. Winter (1982) **An Evolutionary Theory of Economic Change**, Cambridge: Harvard University Press.
- Özel, H. (2000) "The Explanatory Role of the General Equilibrium Theory: An Outline into a Critique of Neoclassical Economics", **Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, 18(1), 257-85.
- Özel, H. (2001) "İktisadi Analiz Tarihine Nasıl Yaklaşmak Gerekir?", **Hacettepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, 19(2), 19-38.
- Özel, H. (2007) "The Clash of the Titans: Alternative Visions Underlying the General Theory", **Ekonomický Časopis**, 55(5), 459-475.

- Ricardo, D. (1981) **The Principles of Political Economy and Taxation; The Works and Correspondence of David Ricardo, I**, Piero Sraffa (ed.), London: Royal Economic Society, 119.
- Rotschild, E. (1994) “Adam Smith and the Invisible Hand”, **American Economic Review, Papers and Proceedings**, Mayıs, 319-322.
- Schumpeter, J. (1911) **The Theory of Economic Development**, (gözden geçirilmiş baskı, 1926), Cambridge: Harvard University Press, (1911/1934).
- Schumpeter, J.A. (1928) “The Instability of Capitalism”, **Economic Journal, September**, 361-386, reprinted in **Schumpeter, Essays on Entrepreneurs, Innovations, Business Cycles, and the Evolution of Capitalism**, R. Clemence (ed.), New Brunswick: Transaction Publishers, 1989, 47-72.
- Schumpeter, J. (1939) **Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process**, (Abridged ed.), New York: McGraw-Hill Book Company.
- Schumpeter, J. (1943) **Capitalism, Socialism and Democracy**, (5th ed.), London: George Allen and Unwin, 1976.
- Schumpeter, J. (1946) “Capitalism”, **Encyclopaedia Britannica**, IV, 801-807; Yeniden basım, Schumpeter, **Essays on Entrepreneurs, Innovations, Business Cycles, and the Evolution of Capitalism**, R. Clemence (ed.), New Brunswick: Transaction Publishers, 1989, 189-210.
- Schumpeter, J. (1946) “Capitalism”, **Encyclopaedia Britannica**, IV, 801-807, reprinted in Schumpeter, **Essays on Entrepreneurs, Innovations, Business Cycles, and the Evolution of Capitalism**, R. Clemence (ed.), New Brunswick: Transaction Publishers, 1989, 189-210.
- Schumpeter, J. (1947) “The Creative Response in Economic History”, **Journal of Economic History**, November, 149-159; Yeniden basım, Schumpeter, **Essays on Entrepreneurs, Innovations, Business Cycles, and the Evolution of Capitalism**, R. Clemence (ed.), New Brunswick: Transaction Publishers, 1989, 221-231.
- Schumpeter, J.A. (2005) “Development”, **Journal of Economic Literature**, 43, 108-120.
- Shaikh, A. (1978) “An Introduction to the History of Crisis Theories”, **U.S. Capitalism in Crisis**, New York: Union of Radical Political Economists, 1978, 219.
- Smith, A. (1776) **An Inquiry into the Nature and Causes of The Wealth of Nations**, E. Cannan (ed.), The University of Chicago Press, 1976.

- Stigler, G.J. (1952) **The Theory of Price**, New York: Macmillan.
- Sweezy, P. (1942) **The Theory of Capitalist Development**, New York: Monthly Review Press.
- Tanyeri, İ. (1994) “Keynes’de Faiz Oranı, Sermayenin Marjinal Etkinliği ve Yatırım Analizi”, **Hacettepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, 12, 33-50.
- Tanyeri, İ. (1998) “Keynes’in İstihdam ve Ücret Analizi” **Hacettepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, 16(1-2), 29-46.
- Tanyeri, İ. (2000) “Adam Smith’in Rekabet Analizi Üzerine”, **Hacettepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, 18(1), 307-320.
- Tanyeri, İ. (2005) “Keynes ve Bölüşüm Analizi”, **Hacettepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, 23(1), 29-57.
- Targetti, F. and B. Kinda-Hass (1982) “Kalecki’s Review of Keynes’ General Theory,” **Australian Economic Papers**, December, 251-53.
- Vanberg. V. (1986) “Spontaneous Market Order and and Social Rules: A Critical Examination of F. A. Hayek’s Theory of Cultural Evolution,” **Economics and Philosophy**, 2, 75-100.
- Veblen, T. (1898) “Why Is Economics not an Evolutionary Science”, *Quarterly Journal of Economics*, 12;
<http://socserv2.socsci.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3ll3/veblen/econevol.txt>
(erişim tarihi: 20/08/2008)
- Ylikoski, P. (1995) “The Invisible Hand and Science”, **Science Studies**, 8, 32-43.

CAPITAL FLIGHT: CONCEPTUAL AND METHODOLOGICAL ISSUES*

A. Yasemin YALTA**

Abstract

Capital flight is one of the most important problems for developing countries which often lack the necessary financial resources to promote growth and development. In this paper, we aim to evaluate the conceptual and methodological problems related with the definition and measurement of capital flight and summarize the main findings of some of the empirical studies on the determinants of capital flight and its associations with other variables in an attempt to identify the research gaps in the existing literature.

Keywords: Capital flight, resident capital outflows, capital outflows.

Öz

Sermaye Kaçışı: Kavramsal ve Yöntemsel Konular

Sermaye kaçışı büyüme ve kalkınma için çoğu zaman yeterli finansal kaynaklardan yoksun bulunan gelişmekte olan ülkelerin önemli sorunlarından biridir. Bu yazıdaki amacımız, sermaye kaçışının tanımı ve ölçülmesi ile ilgili kavramsal ve metodolojik sorunları değerlendirmek ve sermaye kaçışının sebepleri ve bunun diğer değişkenler ile arasındaki ilişkisi üzerine yapılmış bazı ampirik çalışmalarını özetleyerek literatürdeki eksiklikleri belirlemeye çalışmaktır.

Anahtar Sözcükler: Sermaye kaçışı, yerleşik sermaye çıkışı, sermaye çıkışı.

* This paper is based on author's unpublished PhD. dissertation entitled "Capital Flight, Financial Liberalization and Economic Performance", Fordham University, New York, May 2007. The author would like to thank the two anonymous referees for their useful comments and suggestions for this version.

** Dr., Hacettepe University, Department of Economics, 06800, Beytepe, ANKARA, yyalta@hacettepe.edu.tr

INTRODUCTION

One of the most challenging issues for developing countries is to stimulate investment to achieve high growth rates. Economic theory generally suggests that freely moving capital flows can promote investment and growth (see Fischer, 2003; Summers, 2000). After the 1990s, many developing countries have been prescribed to liberalize their capital accounts and followed a number of standard policy solutions in order to attract foreign capital inflows to finance investment as well as their rising debt stocks. However, various studies show that capital flows actually take place in the opposite direction as the residents of these countries move the already scarce capital to the more advanced ones (Lucas, 1990; Alfaro et al., 2008). This process of accumulation of foreign assets by the private sector is labelled “capital flight” since the 1980s and it has come to be viewed as one of the major economic problems in many developing countries.

Capital flight is a concern for capital-scarce developing countries because of four main reasons. First of all, flight of capital reduces domestic investment by constraining savings and can have serious effects on growth and development (Ajayi, 1997). In general, it can be assumed that if these funds are held at home, they can be utilized to reduce the level of external indebtedness and the inherent liquidity constraints in bridging the foreign-exchange gap (Schneider, 2003b). Furthermore, it is feared that the flight of capital from developing countries may send a signal to foreign private investors about the risks involved leading to a decline in, or even a cessation of, private capital flows (Schneider, 2003b). Third, the loss of capital through capital flight erodes the domestic tax base in developing countries¹. Last but not the least, capital flight is also likely to have adverse impacts on equality, as wealthy citizens evade higher taxation by channelling funds abroad, while the poorer citizens face higher tax rates (Boyce and Ndikumana, 2001).

Because of the above mentioned adverse effects of capital flight on the economies of developing countries, it is important to understand what capital flight means and how it is measured. The aim of this paper is twofold: First, to provide a general framework about the definition and measurement issues of capital flight by bringing together different ways scholars have conceptualized and measured capital flight. Second, to survey some of the selected empirical studies in the literature in order to identify the research gaps and suggest new directions for future studies.

The paper is structured in five parts: Section two reviews some of the conceptual problems related with the definition of capital flight. Section three discusses various methods proposed by different authors to calculate capital

flight. This is followed by section four, which provides a survey of the empirical literature on the determinants of capital flight and on the relation between capital flight with other variables. Section five offers some conclusions.

1. CONCEPTUAL ISSUES: NORMAL CAPITAL OUTFLOWS OR FLIGHT INDUCED CAPITAL OUTFLOWS?

Capital flight is a complex phenomenon that is difficult to define. For this reason, over the years, different authors have proposed different definitions of capital flight. The biggest conceptual problem, which arises when studying the issue of capital flight is the distinction between ‘normal capital outflows’ and ‘flight induced or abnormal (i.e capital flight)’ outflows of capital². Therefore, to distinguish capital flight from normal capital outflows, scholars have employed several criteria based on volume, motive and the direction of the capital flows³.

In terms of volume, while a “normal” capital outflow suggests investment portfolio diversification, an “abnormal” capital outflow refers to widespread currency speculation, especially when it leads to cross-border movements of private funds that are large enough to affect national financial markets (McLeod, 2002). Capital flight, in this sense, occurs because of the expectation of unfavorable changes in political or economic conditions such as large devaluations, which lead to a loss in the value of the capital. This type of definition does not differentiate capital outflows according to who is performing the activities (i.e. it does not make a distinction between resident or non-resident capital outflows).

Some authors emphasize the motivation behind capital outflows. Dooley (1986) for example, considers the intention for capital outflows and sees capital flight as all resident capital outflows based on the desire to place wealth beyond the control of the domestic authorities. Therefore, as long as capital outflows are reported to the authorities, they are not considered as capital flight. However, when the residents flee capital abroad to avoid taxes or government regulations, this type of capital outflow constitutes capital flight. The problem related with this definition is the difficulty in understanding the motive of the capital outflow since in open economies, residents can always engage in international transactions in the normal course of the business activities.

Capital flows can also be differentiated into legal or illegal flows and capital flight is sometimes associated with “illegal flows”. Trade misinvoicing is an important category of illegal capital flows. Exporters may report higher

values of exported goods to obtain subsidies from the government or importers report lower values of imported goods to avoid customs taxes and trade quotes (See Bhagwati et. al., 1974; Gulati, 1987). By doing so, they obtain foreign currency, which they flee abroad. In addition to trade misinvoicing, there are other illegal forms of capital outflows such as money laundering, smuggling and human trafficking etc. However, the nature of these activities makes it difficult to estimate capital outflows associated with these activities.

The authors, who emphasize the direction of capital flows consider the origin of the flows. Kindleberger (1987) for example, makes a distinction between 'normal' and 'abnormal' capital flows and defines capital flight as "an abnormal capital movement that takes place from a country with a higher rate of interest to a country with a lower rate of interest". According to this approach, capital outflows from developed countries are viewed to be the result of portfolio diversification and are not considered as capital flight, while capital outflows undertaken by residents in the developing countries are considered as capital flight because in terms of two gap model of development, the transfer of capital abroad by domestic residents can have various welfare effects.

There are also studies, which argue that capital flight should not be distinguished from normal capital outflows (see World Bank, 1985; Morgan Guaranty, 1986). These studies consider capital flight as a subset of capital outflows. According to this definition, capital flight is one side of a two way flow and capital flight can co-exist with massive inflows of capital. This definition is often called "residual" or "broad" definition of capital flight, which means that items that are not accounted for in officially recorded capital flows are captured in the residual and this estimate gives capital flight.

2. METHODOLOGICAL ISSUES: MEASURING CAPITAL FLIGHT

Different definitions of capital flight discussed above lead to different measures. Over the years, the following methods have been proposed in the literature:

1. Residual Method (World Bank, 1985; Morgan Guaranty, 1986)
2. Dooley Method (Dooley, 1986)
3. Trade Misinvoicing Method (Bhagwati, 1964)
4. Hot Money Method (Cuddington, 1986)
5. The Asset Method (Hermes and Lensink, 1992)

These methods can be classified into two groups as “direct” and “indirect” measures of capital flight. The first three methods are called indirect measures, while the last two methods are direct measures, which utilize the data directly taken from Balance of Payments statistics (BOP) or Bank of International Settlements (BIS).

Calculation of capital flight estimates requires direct information about country assets abroad. However, this information is usually very difficult to obtain. Statistics on bank deposits are available from the Bank of International Settlements but these statistics suffer some limitations. The IMF also reports the assets of nonbanks in 33 banking center but it does not distinguish between the official and private sectors. Since the coverage of the direct data does not include all resident flows, indirect methods are used to estimate capital flight (Schneider, 2003b). Now, we will take a look at each of these measures in order.

2. 1. Residual Method

Among different measures to identify the magnitude of capital flight, the residual method received more attention and was used in the majority of the studies done on this subject⁴. This method was first introduced by the World Bank (1985). It measures capital flight by comparing the sources of capital inflows (i.e., net increases in external debt and the net inflow of foreign investment) with the uses of capital flows (i.e., the current account deficit and additions to foreign reserves). The discrepancy between these two gives the amount of capital flight. Capital flight according to this measure is estimated as follows:

$$KF_t = \Delta D_t + FI_t - CA_t - \Delta R_t \quad (1)$$

where ΔD refers to the change in external debt, FI is net foreign investment flows (the sum of foreign direct investment and portfolio equity flows)⁵, CA is current account deficit and ΔR is the change in foreign reserves.

Over time, some modifications to this method have been proposed. The Morgan Guaranty Trust Method (1986) excludes the acquisition of short-term foreign assets by the country's banking system and monetary authorities, thereby identifying capital flight as the accumulation of private foreign assets by the nonbanking sector. Capital flight according to this method is measured as follows:

$$KF_t = \Delta D_t + FI_t - CA_t - \Delta R_t - SB_t \quad (2)$$

where SB refers to the short-term foreign assets of the banking system and monetary authorities.

Cline (1987) argues that travel, income from tourism and border transactions and reinvested investment income on bank deposits already held abroad should not be considered as capital flight since they are not under the control of foreign exchange authorities. Thus, he modifies Morgan Guaranty method by subtracting these items.

Neither the original residual method nor the proposed modifications discussed above differentiate between the change in the stock of foreign debt as is reported in the World Development Tables and the flow of debt as is reported in the Balance of Payments statistics for the country. This mixing of stock and flow concepts leads to overestimation or underestimation of the amount of the capital flight (Moghadam et. al, 2003). Therefore, Boyce and Ndikumana (2001) proposed a methodology to adjust the long-term debt stock for the fluctuations in the exchange rate by using currency compositions. However, even this method cannot account for fictitious flows such as debt forgiveness, new interest arrears and recently capitalized interest. For example, forgiven or reduced debt would show a nonexistent capital outflow leading to capital flight underestimation. Therefore, a recent modification proposed is to utilize the direct net flow measure to provide a better estimate of capital flight (Moghadam et. al., 2003).

2.2. Dooley Method

The Dooley Method aims at distinguishing normal capital flows from abnormal or illegal capital flows. Dooley (1986) sees capital flight as all capital outflows based on the desire to place wealth beyond the control of the domestic authorities. Therefore, he focuses on the stock of privately held foreign assets that do not generate income reported to the domestic authorities. This method calculates the identified capital outflows in the balance of payments accounts. Dooley makes three adjustments to capture reported capital flows. First, he subtracts errors and omissions. Second, he calculates the difference between World Bank data on the stock of external debt and external borrowing flows reported in the balance-of-payments accounts and adds the difference to his estimate of the increase in private-sector foreign assets. Dooley, thus, assumes that the entire difference is private-sector acquisition of foreign assets. The third adjustment is to calculate the stock of external assets by using an international market interest rate. The difference between the two measures of external assets

is the stock of flight capital and difference from year-to year is the measure of capital flight.

$$TKO_t = FB_t + FI_t - CAD_t - R_t - EO_t - WBIMF_t \quad (3)$$

where TKO refers to total capital outflows, FB means foreign borrowing as reported in BOP, FI is net foreign investment flows, CAD is current account deficit, R is official foreign reserves, EO is net errors and omissions (debit entry) and $WBIMF$ is the difference between the change in the stock of external debt reported by the World Bank and foreign borrowing reported as in the balance of payments statistics published by the IMF.

The stock of external assets corresponding to reported interest earnings is given by the following equation:

$$ES_t = INTEAR / rus \quad (4)$$

where ES means external assets, $INTEAR$ is reported interest earnings and rus means US deposit rate. Therefore, this specification results in the following measure of capital flight:

$$KF_t = TKO_t - ES_t \quad (5)$$

Although the Dooley method is conceptually different from the residual method, Claessens and Naude (1993) show that in practice capital flight measured according to the Dooley method and the residual method are very similar, since most of the data used for calculation are the same in both cases.

2.3. Trade Misinvoicing Method

Some authors use the amount of trade misinvoicing as a measure of capital flight. The estimation of capital flight using residual measure relies on the balance of payment statistics and current account data, which can be inaccurately reported in some countries because of the systematic faking of trade invoices. Therefore, capital flight estimates should also be adjusted for systematic over and underinvoicing of exports or imports by using the techniques introduced by Bhagwati (1964) and Bhagwati et. al.,(1974). Bhagwati et. al (1974) examine capital flight in 28 less developed countries and find that at least 19 of these countries experience underinvoicing of exports, concluding that trade misinvoicing can be an important factor explaining capital flight.

Trade misinvoicing is estimated by comparing country's export and import data to those of its trading partners by using IMF's Direction of Trade Statistics Yearbook. Importers are assumed to be involved in capital flight when they report higher values of imported goods as compared to the reported value of the same goods by exporters. In turn, the exporters are involved in capital flight when they report lower values of exported goods as compared to the reported value of the same goods by the importers (Lensink et. al.,2002).

Gulati (1987) finds that many developing countries underinvoice exports and underinvoice imports at the same time because of the existence of tariffs, quotes and trade restrictions. He argues that in most of the cases, underinvoicing of imports dominates the underinvoicing of exports and concludes that trade misinvoicing reduces capital flight.

To calculate trade misinvoicing, the first step is to compute export discrepancies with the trading partners as follows:

$$XD_t = PX_t - (X_t * CIF_t) \quad (6)$$

where PX_t is the value of partner countries' imports as reported by partner countries, X_t is exports to other countries as reported by that country and CIF is the c.i.f/f.o.b. factor, representing the cost of freight and insurance. A positive sign on XD indicates the existence of export underinvoicing.

Import discrepancies with the trading partners (DM) are subsequently computed using the following equation:

$$DM_t = IM_t - (PM_t * CIF_t) \quad (7)$$

where IM is the imports from other countries and PM is the other countries' exports as reported by those countries. A positive sign on DM indicates a net overinvoicing of imports, while a negative sign indicates a net underinvoicing. The total trade misinvoicing is obtained as the sum of export discrepancies and import discrepancies.

$$TTM = XD_t + DM_t \quad (8)$$

2.4. Hot Money Method

Another common way to measure capital flight is hot money method, which is developed by Cuddington (1986). He takes a different approach for measuring capital flight and focuses only on short-term speculative capital

flows (hot money) that responds to political or financial crisis, heavier taxes, a prospective tightening of capital controls or hyperinflation. A common practice when measuring hot money flows is to regard the errors and omissions entry in the balance of payments as a measure of private capital flows. The errors and omissions line is the statistical discrepancy in the credit and debit entries in the current and capital account. When surpluses on the current and capital accounts are not matched by an accumulation in reserve assets, a negative value for net errors and omissions results. The negative errors and omissions line is used as a proxy for capital flight.

There have been some criticisms against this method. First of all, there are some problems related with errors and omissions data. Changes in errors and omissions category do not always indicate the existence of capital flight because these changes may be due to the mistakes in compiling data, measurement or rounding errors, unreported imports and problems with methods of currency conversion used to compile accounts. If the errors and omissions is only because of the mistakes in compiling data, it will have a tendency to adjust over years. However, if cumulative errors and omissions show an increasing trend, they indicate capital flight. Moreover, in a world of financial globalization, outflows of capital can not always be considered as capital flight since developing countries can have outflow of short-term capital in the normal course of business activity as well. Finally, as argued by Cumby and Levich (1987), the existence of active secondary markets for long-term assets make long-term and short-term assets close substitutes and help investors react to unfavorable economic conditions by moving capital out of the country via long term financial assets as well as short term assets.

2.5. The Asset Method

The asset method is one of the direct measures of capital flight which considers the total stock of assets of non-bank residents held at foreign banks. This is a short-cut measure of capital flight. This measure may be seen as an indication of the minimum amount of assets held abroad, since residents may hold their assets in other forms next to bank accounts such as foreign equity holdings (Lensink et al, 2002). The problem related with this method is that this approach makes the assumption that the nationalities of depositors are reported, which may not always be the case (Beja, 2005).

3. REVIEW OF THE EMPIRICAL LITERATURE

Capital flight is an old issue. A number of important episodes of capital flight within Europe and from Europe to the United States were observed since

the early 19th century⁶. Capital flight from Europe to the United States was even discussed during Bretton Woods meetings (see Brown, 1987) and since then it became an important area of interest especially for developing countries, which often lack necessary resources to promote growth and development.

Capital flight was an important topic of discussion during the debt crises of the 1980s as it was argued that capital flight undermined the ability of highly indebted countries to repay their debt⁷. The interest in capital flight waned during the 1990s after many developing countries started to enjoy massive capital inflows, especially due to capital account liberalization. However, the interest in capital flight was renewed during the 1990s, when some developing countries experienced major financial and economic crises, which were accompanied by substantial capital outflows.

Studies on capital flight concentrate mainly on two strands: The literature on the determinants of capital flight and literature on the relation between capital flight and other macroeconomic outcomes such as low rates of growth, increased aid flows, high external debt and financial and currency crises.

3.1. Determinants of Capital Flight

Most of the studies on the determinants of capital flight base on two different approaches for explaining capital flight: General investment climate and discriminatory treatment approach. The first approach concentrates on investment climate affecting the attractiveness of source country assets and therefore focuses on portfolio considerations, which suggest that in a world of complete information and little transaction cost, the rates of return of capital would be expected to equalize across countries and markets. In this case, if the returns to capital are higher abroad than at home, this will lead to capital outflows.

Cuddington (1986) emphasizes this approach by employing a standard three-asset portfolio model using domestic financial assets, domestic inflation hedges such as land and foreign financial assets. He defines capital flight as the year to year increases in domestic holdings of foreign financial assets. By using the time series data from 7 Latin American countries, he shows that overvaluation of exchange rates, high domestic inflation rates and foreign lending cause capital flight.

Ketkar and Ketkar (1989) also use a portfolio adjustment model to explain capital flight. They find that push factors are significant explaining the capital flight in Brazil and Argentina and conclude that positive real interest

rates, low inflation rates and mitigating environmental uncertainties help to reverse capital flight.

The approach, which views capital flight in the context of general investment climate has been subject to some criticism. Pastor (1990) points out that “if the investment climate in a country is unfavorable enough to push out local capital, why would savvy international bankers invest their own funds in the form of loans?.” Lessard and Williamson (1987) argue that the investment climate perspective cannot explain the simultaneous movement of capital into and out of the country. Therefore, some economists tried to explain this two-way flow by the discriminatory treatment perspective. According to this approach, differential treatment of domestic and foreign capital in terms of taxation, foreign exchange guarantees and priority in the event of a financial crisis lead to capital flight. If domestic policies favor nonresidents' investment over residents' investment, domestic capital holders can pull out their capital and bring it back in the guise of foreign investments or lend to their government from abroad causing a situation called round-tripping of capital.

Khan and UIHaque (1985) use this approach by employing a standard intertemporal optimizing model of external borrowing and investment. They show that developing countries borrow until risk-adjusted marginal returns are equalized. Foreign investors lend to the country because foreign debt may not be repudiated. However, the risk of expropriation of the domestic firm and its debt obligations without compensation offered to domestic owners or the risk of bankruptcy in the home country encourage capital flight and lead to round tripping of capital. In this case, capital flight and foreign borrowing occur simultaneously.

Dooley (1986) considers the differences in the guarantees given by governments to foreign and domestic investment. He states that the risk of default is the main concern for nonresidents, while inflation and exchange rate risk are more important for residents. However, foreigners face less risk because they are often able to get their claims in foreign currency or have implicit or explicit guarantees. thus, domestic investors facing asymmetric risk invest abroad leading to capital flight.

Pastor (1990) investigates the determinants of capital flight in eight Latin American countries between the years 1973-1986 and concludes that high inflation rates, overvaluation, increase in the difference between the yield on U.S. and domestic financial assets can lead to capital flight.

The empirical literature on the determinants of capital flight also examines the effects of non-macro variables such as political risk factors on

capital flight. Fatehi (1994) investigates the association between capital flight and variations in political stability in 17 Latin American countries to deduce that political instability contributes to capital flight.

Hermes and Lensink (2001) examine the cross-sectional relationship between political risk and capital flight for a large set of developing countries. They surmise that no matter how capital flight is defined or measured, political risk factors do matter. Table 1 reviews the results of selected empirical studies on the determinants of capital flight. The results indicate that the main causes of capital flight are overvaluation of exchange rates, high domestic inflation, low domestic interest rates and political problems. One important point which is easily seen on the table is that most of the studies consider capital flight as Latin American problem.

Table 1. Selected Empirical Studies on the Determinants of Capital Flight

Authors	Capital Flight Measure	Data Sample	Econometric Method	Results
Cuddington (1986)	Hot Money	7 Latin American Countries 1974-1984	Time series analysis	Overvaluation of exchange rate, high domestic inflation, foreign lending cause capital flight.
Dooley (1986)	Dooley Method	5 Latin American Countries 1973-1986	Time series analysis	Inflation and exchange rate risk lead to capital flight.
Ketkar and Ketkar (1989)	Hot Money	3 Latin American Countries 1977-1986	Time series analysis	Low domestic interest rates, high inflation rates, and environmental uncertainties result in capital flight.
Pastor (1990)	Residual Method	8 Latin American Countries 1973-1986	Time series analysis	Accelerating inflation, overvaluation, increasing tax rates encourage capital flight.
Fatehi (1994)	Residual Method	17 Latin American Countries	Stepwise multiple regression analysis	Political problems lead to capital flight.
Hermes and Lensink (2001)	Residual Method	84 LCDs 1971-1991	Cumulative distribution functions	Political risk factors matter.

3.2. Association of Capital Flight with Other Variables

There are various studies which analyze the relationship between capital flight and other variables. One of these is the linkage between capital flight and external debt. In the seventies and eighties, it was observed that while the public sectors of many developing countries were accumulating large external debts, the private sectors of those same countries were accumulating large external assets (Alesina and Tabellini, 1989). As a result, a huge literature emerged analyzing the relation between external debt and capital flight as it was argued that capital flight undermined the ability of highly indebted countries to repay their debt. Using a general equilibrium model in which different government types alternate in office randomly with conflicting distributional goals, Alesina and Tabellini (1989) state that uncertainty about which group will be in control in the future and thus uncertainty about future fiscal policies is one of the main reasons for the over-accumulation of public debt and private capital flight.

The relationship between debt and capital flight has been controversial in the literature since both direct and indirect linkages have been considered. Some studies on this subject reveal that there is a two-way relation between external debt and capital flight. These studies distinguish between debt-fueled and debt-motivated capital flight. In terms of debt-fueled capital flight, the burden of debt servicing and the possibility of a default on debt provide signals for increased risks and provide a motivation for capital flight. Boyce (1992) finds evidence for debt-motivated capital flight by using the time series data from the Philippines between 1962 and 1986 and suggests that foreign borrowing causes capital flight by contributing to an increased likelihood of debt crisis, worsening macroeconomic condition and the deterioration of general investment conditions.

Eaton (1987) argues that the expectation of increased tax obligations created by the potential nationalization of private debt generates capital flight. Ize and Ortis (1987) also show that when fiscal rigidities create difficulties for servicing foreign debt, private capital flight is encouraged by foreign borrowing since there is an expectation of higher domestic asset taxation in order to service future debt. Foreign borrowing provides the resources for channeling private capital abroad as well.

Boyce and Ndikumana (2001) examine 30 sub-Saharan African countries and show that funds borrowed abroad are reexported as private assets. By comparing cumulative capital flight with private net external assets, they conclude that Sub-Saharan African countries are net creditor vis-a-vis the rest of the world. In the case of capital flight driven debt, capital flight forces governments to borrow from abroad since capital flight decreases national

resources by lowering domestic saving and investment. In this case, capital flight provides the resources to finance loans to the same residents who export their capital, which leads to a situation called round tripping or back-to-back loan, motivated by the desire to obtain government guarantees on foreign borrowing.

The relationship between external debt and capital flight gave rise to discussions regarding debt relief initiatives. The efforts of the donor community to increase savings in developing countries may be ineffective if capital flight results in a loss of scarce domestic savings. Therefore, if poor countries are to benefit from debt relief initiatives, it is important that capital flight does not compromise any benefits stemming from such initiatives (Cerra et. al, 2008). In this regard the legitimacy of external debt is discussed in the literature. Pastor (1990) argues that capital flight impedes a resolution of the overall debt problem, because the continued extension of new credit or debt relief is counterproductive when a high percentage of the new resources leave the country.

Cerra et. al.(2008) study 134 developing countries over a 32 year time period. Their panel data estimates for capital flight indicate strong evidence of the revolving door relationship between borrowing and flight. They find evidence for debt-fueled capital flight, as well as a financing need channel working in the opposite causal direction. They argue that the results have suggestive implications for debt relief and foreign aid initiatives. By reducing prospective taxation to finance debt repayments, relief may reduce capital flight, and thereby leverage the impact of such assistance. In addition to the debt-capital flight linkage, they investigate the role of institutional quality and argue that weak institutions lead to capital flight.

Kant (1996) explores if there is a relationship between foreign direct investment and capital flight similar to the relation between capital flight and external debt. He finds that FDI inflows are always associated with a reduction in capital flight.

Economists analyzed the effect of past capital flight on the economy as well. Countries that had high levels of capital flight in the past are likely to continue experiencing capital flight in the future because of the fact that capital flight could be habit forming, making investors unlikely to respond rapidly to any improvement in the investment climate (Boyce and Ndikumana, 2001).

Some economists focus on the stock of capital flight rather than using annual flows. Cline (1995) estimates the stock of flight capital for six Latin American countries and the Philippines, and then compares it with the stock of

some liquid domestic financial assets and estimates the proportion of total real wealth which is held abroad.

Collier et. al. (2004) investigate the relationship between aid and capital flight by employing a large panel data set over 1970-1998 and find that increased aid can decrease capital flight and help capital repatriation.

Le and Rishi (2006) consider the role of corruption in impelling capital flight for 69 countries over 1995-2001 and conclude that advocating good governance by combatting corruption can prevent capital flight.

One of the areas current literature does not provide enough explanation is the link between capital account liberalization and capital flight. Lensink et. al.(1998) examine the effect of financial liberalization on capital flight in nine African countries for the period 1970 to 1991 and find that financial liberalization policies are useful to reduce capital flight in these countries. By conducting case studies of capital flight from several developing countries, Epstein et al. (2005) conclude that in the age of financial liberalization, capital flight, far from disappearing, has in fact remained high and even increased. Schneider (2003a) uses data from twelve countries to examine the relation between capital flight and capital account liberalization and finds that capital movements take place with and without capital controls and liberalization does not always lead to repatriation of capital.

Another gap in the literature is that there is no study regarding the effect of capital flight on the real economy in general and on the domestic savings and investment in particular. There are only a few studies investigating the effects of capital flight on financial markets and on the economic growth (Kadochnikov, 2005; Loungani and Mauro, 2000). The assesment of the relation between capital flight and domestic investment is very important for emerging markets to implement necessary policies to reduce capital flight.

Table-2 summarizes the main findings of selected empirical studies on the relationship between capital flight and other variables. We observe three issues: First of all, we see that most of the studies utilize the residual method. Secondly, the majority of studies use panel data sets, and finally there is no study exploring the effects of capital flight on growth, saving and investment.

Table 2: Selected Empirical Studies on the Associations of Capital Flight with Other Variables

Authors	Subject	Capital Flight Measure	Data Sample	Econometric Method	Results
Boyce (1992)	Capital Flight and Debt	Residual Method	Philippines 1962-1986	Time Series	Foreign borrowing causes capital flight.
Boyce and Ndikumana (2001)	Capital Flight and Debt	Residual Method	25 Sub-Saharan African countries 1970-1996	Cross-sectional Analysis	Linkages between capital flight and foreign borrowing exist.
Cerra et.al. (2008)	Capital Flight and Debt The role of institutions	Residual Method	134 developing countries 1970-2001	Panel Data Regression	Evidence for debt-fueled capital flight. Institutional quality affects capital flight.
Kant (1996)	Capital Flight and FDI	Cline Method Dooley Method Hot Money Method	1974-1992 All developing countries	Contemporaneous Correlation, principal component analysis	FDI inflows reduce capital flight.
Demir (2004)	Capital Flight and Debt	Residual Method	Turkey 1974-2000	Time series	Bi-directional relationship between capital flight and debt.
Lensink et.al. (1998)	Capital flight and financial liberalization	Residual Method	9 African countries, 1970-1991	Cross-section	Financial liberalization policies reduce capital flight.
Kadochnikov (2005)	Effect of capital flight on interest rate differential	Residual Method	Russia 1998-2006	Time series	No effect of capital flight on interest rate differential.
Collier et.al (2004)	Capital Flight and aid flows	Residual Method	48 Non-OECD countries	Nonlinear Estimation	Aid reduces capital flight.
Le and Rishi (2006)	Corruption and Capital Flight	Residual Method	69 countries, 1995-2001	Panel Data Regression	Corruption has a positive impact on capital flight.

CONCLUSION

In this paper, we provide a review of the theoretical and empirical literature on capital flight. First of all, we examine some of the conceptual and methodological problems regarding the meaning and measurement of capital flight. Various meanings have been attributed to this concept based on the distinction between normal and abnormal capital flows. Our review suggests that the majority of the studies done on the subject label capital flight as foreign asset accumulation by the private sector of a capital scarce developing country. In terms of the measurement techniques, different papers have utilized different approaches to estimate the magnitude of capital flight. However, the residual method seems to be the most commonly used method by the academic community in recent papers.

Another goal of this review of the literature on capital flight is to identify the research gaps in the existing literature. Our review suggests that the gaps are numerous, and forms an agenda for future research. One important gap is the lack of country specific empirical analyses. Most of the studies have been conducted for a panel of countries, which assume that the countries in the sample are homogenous. However, country-specific characteristics can change the analysis and the results significantly. Therefore, more case studies on this issue should be conducted. Furthermore, most studies treat capital flight as a Latin American or African problem. Capital flight is prevalent in many developing countries. Thus, the scope of the studies should be enlarged to include other countries as well.

There are also problems with the estimation of capital flight figures used in some studies. Most of the studies which utilize the residual method use change in the stock of external debt data. Using the stock concept can lead to overestimation or underestimation of capital flight since capital flight estimates calculated by this method do not capture currency valuation effects and debt forgiveness. Thus, these studies must be revisited by using a net flow measure approach.

Another important gap is that while there has been much research done on the causes of capital flight, there has been little empirical research done on the effects of capital flight on the economic performance. Capital flight can have adverse effects on the economy, therefore these potentially harmful impacts should be empirically analyzed. More specifically, the impact of capital flight on saving, investment and growth remains unanalyzed. Only after these effects have been understood and tested empirically, it is possible to discuss the necessary policy measures to prevent capital flight.

In conclusion, there is a rich agenda for researchers interested in studying the phenomenon of capital flight. In addition to filling the above listed gaps in the literature, older results must be reevaluated with comprehensive data sets and new econometric methods.

NOTES

¹ In a Briefing Paper entitled *The Price of Offshore* published in March 2005, the Tax Justice Network estimated that \$255 billion of taxes is being evaded each year on the estimated \$11.5 trillion dollar of flight capital. That \$255 billion annually is enough to cover all of the financing needs of the UN's Millennium Development Goals.

² The most common definition of "normal" and "abnormal" capital flows in the literature is as follows: While normal capital flows represent portfolio decisions undertaken to exploit favorable returns to capital, capital flight represents a decision to take capital out to avoid the control of domestic authorities.

³ For a detailed discussion of the different definitions of capital flight the reader is referred to Cumby and Levich (1987) and Schneider (2003a).

⁴ The other indirect measures are Dooley Method (1986) and trade misinvoicing method proposed by Bhagwati (1964).

⁵ Following Balance of Payments notational convention, 'net' flows means the net of foreign residents direct investment or portfolio investment into the country and domestic residents' direct or portfolio investment abroad. An increase in foreigners' investment (an inflow of capital) has a positive sign, while an increase in domestic residents' investment (an outflow of capital) has a negative sign. Net FDI or net portfolio flows is the sum of these two figures.

⁶ See Kindleberger (1965) and Brown (1987). Brown (1987) examines the episodes of capital flight and lists four waves of capital flight from Europe to the United States and argues that the USA became a huge recipient of refuge funds for the first time in the history of capital flight. The first wave coincided with the Munich crisis, the second followed the German occupation of Prague, the third came in the wake of Nazi-Soviet Pact and the fourth came following Britain's and France's rejection of the Nazi peace offer.

⁷ See Lessard and Williamson (1987) for a detailed discussion of the relationship between capital flight and external debt.

REFERENCES

- Ajayi, Ibi S. (1997) "An Analysis of External Debt and Capital Flight in Nigeria", Washington DC, **International Monetary Fund, Working Paper 993**.
- Alesina, A. and G. Tabellini (1989) "External Debt, Capital flight, and Political Risk", **Journal of International Economics**, 27(3-4), 199-220.

- Alfaro, L., S. Kalemli-Ozcan and V. Volosovych (2008) "Why doesn't Capital Flow from Rich to Poor Countries? An Empirical Investigation", **Review of Economics and Statistics**, 90(2), 347-68.
- Bhagwati, Jagdish N. (1964) "On the Under-Invoicing of Imports", **Bulletin of the Oxford University, Institute of Economics and Statistics**, 26(4), 389-97.
- Bhagwati, J., A. Krueger and C. Wibulswasdi (1974) "Capital Flight from LDC's: A Statistical Analysis" in Gerald Epstein (ed.), **Illegal Transactions in International Trade**, Amsterdam: North Holland Publishing, 148-54.
- Beja, E. (2005) **Capital Flight From Southeast Asia: Case Studies on Indonesia, Malaysia, The Philippines and Thailand**, Unpublished Dissertation, University of Massachusetts, Amherst.
- Boyce, J. (1992) "The Revolving Door? External Debt and Capital Flight: A Philippine Case Study", **World Development**, 20 (3), 335-349.
- Boyce, J. and L. Ndikumana (2001) "Is Africa Net Creditor?: New Estimates of Capital Flight from Severely Indebted Sub-Saharan Countries, 1970-96", **The Journal of Development Studies**, 38(2), 27-56.
- Brown, B. (1987) **The Flight of International Capital: A Contemporary History**, New York: Croom Helm.
- Claessens, S. and D. Naude (1993) "Recent Estimates of Capital Flight", **Policy Research Working Paper Series**, The World Bank, 1186 URL <http://ideas.repec.org/p/wbk/wbrwps/1186.html>.
- Cerra, V., M. Mishi and S. Saxena (2008) "Robbing the Riches: Capital Flight, Institutions and Debt", **Journal of Development Studies**, 44(8), 1190-1213.
- Cline, W. (1987) "Discussion", in D. Lessard, J. Williamson (eds.), **Capital Flight and Third World Debt**, Washington DC: Institute for International Economics.
- Cline, W. (1995) **International Debt Reexamined**, Washington DC: Institute for International Economics.
- Collier, P., A. Hoeffler and C. Pattillo (2004) "Aid and Capital Flight," **Oxford University: Center for the Study of African Economies**, Unpublished Manuscript, <http://users.ox.ac.uk/~ball0144/aid&cf.pdf>.
- Cuddington, J. (1986) "Capital Flight: Estimates, Issues and Explanations", **Princeton Studies In International Finance**, No:58, New Jersey: Princeton.

- Cumby R., R. Levich (1987) "On the Definition and Magnitude of Recent Capital Flight" in D. Lessard, J. Williamson (eds.), **Capital Flight and Third World Debt**, Washington DC: Institute for International Economics, 27-67.
- Demir, F. (2004) "A Failure Story: Politics and Financial Liberalization in Turkey, Revisiting the Revolving Door Hypothesis," **World Development**, 32(5), 851-69.
- Dooley, M. (1986) "Country Specific Premiums, Capital Flight and Net Investment Income in Selected Countries", **IMF Research Department**, Unpublished Manuscript, March, Washington DC.
- Dooley, Michael P. (1988) "Capital Flight: A Response to Differences in Financial Risks," **IMF Staff Papers**, 35(3), 422-36.
- Eaton, J. (1987) "Public Debt Guarantees and Private Capital Flight", **World Bank Economic Review**, 1(3), 377-395.
- Epstein, G. (2005) **Capital Flight and Capital Controls in Developing Countries**, Northampton: Edward Elgar Publishing.
- Fatehi, K. (1994) "Capital Flight from Latin America as a Barometer of Political Instability", **Journal of Business Research**, 30(2), 187-95.
- Fischer, S. (2003) "Globalization and Its Challenges", **American Economic Review**, 93(2), 1-30.
- Gulati, S. (1987) "A Note on Trade Misinvoicing" in D. Lessard, J. Williamson (eds.), **Capital Flight and Third World Debt**, Washington, DC: Institute for International Economics, 68-78.
- Hermes, N. and R. Lensink (1992) "The Magnitude and Determinants of Capital Flight: The Case for Six Sub-Saharan African Countries," **De Economist**, 140(4), 515-30.
- Hermes, N. and R. Lensink (2001) "Capital Flight and the Uncertainty of Government Policies", **Economics Letters**, 71(3), 377-81.
- Ize, A. and G. Ortiz (1987) "Fiscal Rigidities, Public Debt, Capital Flight", **IMF Staff Papers**, 34, 311-332.
- Kadochnikov, D. (2005) "Economic Impact of Capital Flight from Russia and Its Institutional Context: Why Capital Controls cannot be a Part of a Pro-growth Policy", **International Finance**, 0509007, EconWPA, URL <http://ideas.repec.org/p/wpa/wuwpif/0509007>.

- Kant, C. (1996) "Foreign Direct Investment and Capital Flight", **Princeton Studies in International Finance**, 80, 1-29.
- Ketkar, S. and K. Ketkar (1989) "Determinants of Capital Flight from Argentina, Brazil and Mexico", **Contemporary Policy Issues**, 7(3), 11-29.
- Khan, M. and N. UIHaque (1985) "Foreign Borrowing and Capital Flight: A Formal Analysis", **IMF Staff Papers**, 32(4), 606-28.
- Kindleberger, C. (1965) **International Short-Term Capital Movements**, New York, Sentry Press.
- Kindleberger, C. (1987) "A Historical Perspective", in D. Lessard and J. Williamson (eds.), **Capital Flight and Third World Debt**, Washington, DC: Institute for International Economics, 7-26.
- Le, Q. and M. Rishi (2006) "Corruption and Capital Flight: An Empirical Assesment", **International Economic Journal**, 20(4), 523-40.
- Lensink, R., N. Hermes and V. Murinde (1998) "The Effect of Financial Liberalization on Capital Flight in African Economies", **World Development**, 26(7), 349-68.
- Lensink, R., N. Hermes, V. Murinde (2002) "**Flight Capital and Its Reversal for Development Financing**", Discussion Paper, United Nations University, WIDER, No.99.
- Lessard, D. and J. Williamson (1987) **Capital Flight and Third World Debt**, Washington DC: Institute for International Economics.
- Loungani P., P. Mauro (2000) "Capital Flight from Russia", **Conference Proceedings**, URL <http://www.imf.org/external/pubs/ft/seminar/2000/invest/pdf/loung.pdf>
- Lucas, R. (1990) "Why Doesn't Capital Flow from Rich to Poor Countries?" **American Economic Review**, 80(2), 92-96.
- Moghadam, M., H. Samavati and D. Dilts (2003) "An Analysis of Capital Flight from East Asian Emerging Markets: Paradise Lost", **Journal of Asia Pacific Business**, 5(1), 33-49.
- McLeod, D. (2002) "Capital Flight", in David R. Henderson (ed.), **Concise Encyclopedia of Economics**, Library of Economics and Liberty., URL <http://www.econlib.org/library/Enc/CapitalFlight.html>
- Morgan Guaranty Trust Company (1986) "LDC Capital Flight", **World Financial Markets**, March, 13-15.

- Pastor, M. (1990) "Capital Flight from Latin America", **World Development**, 18(1), 1-18.
- Schneider B. (2003a) Measuring Capital Flight: Estimates and Interpretations, **Overseas Development Institute, Working Paper**, 154.
- Schneider, B. (2003b) Resident Capital Outflows: Capital Flight or Normal Flows? A Statistical Interpretation, **Overseas Development Institute, Working Paper**, 155.
- World Bank, World Development Report, 1985, Washington DC: World Bank.

KİŞİLİĞİN ALGILANAN ÖRGÜTSEL SABOTAJ DAVRANIŞLARI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ

Fusun Çınar ALTINTAŞ*

Öz

Sabotaj davranışları bireylere, ekipmanlar ve örgüte yönelik zararlı davranışlardır. Örgütün üyelerini, maddi kaynakları veya örgütün bütününe hedef alan sabotaj davranışlarındaki temel amaç zarar vermektir. Kişilik örgütsel sabotaj davranışı üzerinde önemli bir role sahiptir. Mevcut çalışma iki aşamadan oluşmaktadır. Çalışmanın ilk aşamasında 250 kişilik öğrenci örnekleminde elde edilen veriler neticesinde sabotaj yöntemlerini içeren 33 maddelik bir sabotaj listesi oluşturulmuş, ikinci aşamada ise 320 kişilik başka bir öğrenci grubuna önceki çalışmada oluşturulan sabotaj listesi ile büyük beş faktörlü kişilik ölçeğine ilişkin anket soruları sorulmuştur. Yapılan faktör analizi neticesinde bilgi sabotajı, görev sabotajı ve şiddet sabotajı olmak üzere üç tür örgütsel sabotaj yöntemi bulunmuş ve step-wise regresyon analizi neticesinde ise, nevrotik, uyumlu ve dikkatli kişilik boyutlarının elde edilen sabotaj yöntemleri üzerinde etkili olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Anahtar Sözcükler: Örgütsel sabotaj, sabotaj yöntemleri, kişilik, büyük beş faktörlü kişilik yapısı

Abstract

The Effect of Personality on Perceived Organizational Sabotage Behavior

Sabotage behaviors are harmful actions towards individuals, equipments and organization. The main intention of sabotage which are directed to organization members and the tangible sources of organizations is to damage. The role of personality plays in the justification of organizational sabotage behavior was examined. In a two phase study, 250 students were first surveyed to create a list of sabotage. In the second phase, 320 other business student rated justifiability of the 33 methods and completed The Big-Five Personality Factor Structure. A factor analysis of the justification ratings yielded three factors: Informational sabotage, violent sabotage and task sabotage. Stepwise regression analysis show that the held by individuals influence a variety of organizational sabotage methods. While personality factors are neurotic, agreeableness and intellect affect informational, violent and task sabotage.

Keywords: Organizational sabotage, sabotage methods, personality, the big- five personlity factor structure.

* Öğr.Gör.Dr., Uludağ Üniversitesi, İşletme Bölümü, Görükle Kampüsü, BURSA,
fcinar@uludag.edu.tr

GİRİŞ

Son dönemde işyerinde sapkın davranışlarla ilgili yapılan çalışmaların sayısında önemli ölçüde bir artış gözlenmektedir. Sapkın davranışlar, örgütsel normları ihlal etmeye ve örgütün, örgüt üyelerinin veya her ikisinin de huzurunu bozmaya yönelik olarak ortaya konan bilinçli davranışlardır (Robinson ve Bennett, 1995: 556). Sapkın davranış türleri içerisinde saldırgan davranışlar (Baron ve Neuman, 1996; O Leary-Kelley vd., 1996; Baron vd., 1999; Ambrose, vd., 2002, Jawahar, 2002), hırsızlık (Greenberg, 1990: 561-568), misilleme (Skarlicki ve Folger, 1997: 434-443), vandalizm (DeMore vd., 1988), kızgınlık (Fitness, 2000), a-sosyal davranışlar (Robinson ve O' Leary-Kelley, 1998), sabotaj (Taylor ve Walton, 1971; Dubois, 1979; Giacalone ve Rosenfeld, 1987; Crino, 1989-1994; Di Battista, 1991-1996; Anoloui, 1995; Ambrose vd., 2005) gibi davranışlar tanımlanmıştır. Ancak son dönemde yazında sapkın davranış türlerinden biri olan örgütsel sabotaj¹ konusunun ilgi çeken konular arasında yer aldığı görülmektedir. Sabotaja ilişkin yapılan pek çok çalışma, sabotaj nedenleri ve yöntemleri üzerine yoğunlaşmaktadır. Giacalone (1990), sabotaj eğilimi içerisinde olan çalışanların örgütün gizli bir düşmanı olduğunu ve bu çalışanların intikam alma, tembellik, misilleme gibi olumsuz davranışların örgüt içerisinde yayılmasına neden olduklarını ifade etmiştir. Navran (1991), misilleme (çalışanın kendine kötü davranıldığı hissine kapılarak öç alma eğilimi içerisinde olması) ve kendini koruma (çalışanların beklentilerinin karşılanmadığı algısına sahip olması) gibi nedenlerden dolayı çalışanların sabotaj eğilimi içerisinde bulduklarını ifade etmiştir. Bunların dışında bir kısım sabotaj eylemlerinin de finansal kazanç elde etme amacı güttüğü görülmektedir. Ancak yapılan çalışmalarda da genel anlamda sabotaj davranışları içerisinde bulunan çalışanların büyük çoğunluğunun temel amacının yönetsel politika ya da kişisel faaliyetlere yönelik bir intikam alma eğiliminde olduğu ifade edilmektedir (Crino ve Leap, 1989). Bu bağlamda özellikle son dönemde ilgili yazında örgütsel sabotaj konusunun ilgi duyulan konular arasında yer almaktadır. Benzer şekilde bireylerin kişilik özelliklerinin sabotaj davranışları üzerindeki etkisi yazında ilgi duyulan konular arasındadır. Türkiye de yönetim organizasyon alanında konuya ilişkin yeterli düzeyde çalışmaya rastlanmaması nedeniyle sabotaj davranışı üzerinde hangi kişilik özelliklerinin etkide bulunduğu çalışmanın temel çıkış noktasını oluşturmaktadır. Mevcut çalışma, genel kavramların tanıtıldığı ve yazın incelemesinin yapıldığı bölüm ile konuya ilişkin analiz çalışmasının yapıldığı bölüm olmak üzere iki bölümden oluşmaktadır.

1. SABOTAJ KAVRAMI

Sabotaj kelimesi Fransızca “Sabot” kelimesinden gelmektedir. Sabot, Fransızca “feci”, “derin”, “kasıtlı” anlamındadır (Brown, 1977: 92). Jermier’ e (1988) göre sabotaj, bireyin çevresine yönelik tepkisinden ileri gelen rasyonel bir davranış biçimidir. Taylor ve Walton (1971), sabotajı endüstriyel anlamda üretimin aksaması şeklinde tanımlarken Crino (1994: 312), sabotajı bireylerin veya grupların amaçlarına ulaşmak için örgütün çalışmasını engelleyen, üretimin aksamasına neden olan, iş ilişkilerini bozan, çalışanlara ve müşterilere zarar veren, kamuoyunda hoşnutsuzluk yaratan, bozucu ve yıkıcı davranışlar şeklinde tanımlamıştır. Diğer taraftan Dubois’e (1979) göre sabotaj, örgüte zarar vermek için üretimin kalite ve kantitesini düşürmeyi hedefleyen, grev, iş yavaşlatma işyeri hırsızlığı ve işe devamsızlık gibi unsurları içeren eylemlerdir. Di Battista (1991: 348), işgörenlerin yanı sıra yöneticilerinde sabotaj davranışları içerisinde bulunanlar arasında yer aldığını ifade etmiştir. Sartın (1970 ‘den Dubois, 1979), endüstrideki yönetim sabotajlarını; yanlış üretim metotlarını kullanma, zamanı israf etme, sık sık yöntem değiştirme, zayıf planlama, hammaddeyi kısıtlama, üretim yönetiminde sık sık hatalar yapma şeklinde sınıflandırmıştır. Allen ve Greenberger (1980’den aktaran Giacolane ve Knouse, 1990) ise yönetim sabotajlarını düzensiz iş dağıtımı, keyfi para harcama, verimlilikle bağlantılı olmayan ücret artışları yapma ve adil olmayan terfiler yapma şeklinde gruplandırmışlardır. Dolayısıyla sabotaj davranışı bireylerin çevrelerine yönelik bilinçli tepkilerinin bir sonucu olarak ortaya çıkan rasyonel davranışlardır (Analoui, 1995; Di Battista, 1990) ve sabotaj davranışlarının en önemli özelliği önceden planlanmış davranışlar olmasıdır. Nitekim işyerinde bilinçsizce ve dikkatsizce yapılarak çeşitli kayıplara yol açan davranışlar sabotaj davranışının tanımlanması içerisinde yer almaz. Bu kapsamda Sabotaj türleri üç alt kategoride incelenmektedir (Analoui, 1995: 51; Dubois, 1987: 31; Taylor ve Walton, 1971: 221). Bunlar:

Tahrip: Bu tür sabotajda makineleri, araç ve gereçleri, eşyaları tahrip etmeye veya insanlara fiziki veya psikolojik olarak zarar vermeye yönelik sabotajlar söz konusudur.

Faaliyetsizlik: Çalışmamak, başkalarını da çalıştırmamak, verilen görevleri yapmamak, eksik yapmak, sorumluluk almaya karşı isteksizliktir.

Gereksiz Sarfiyat: Hammaddeyi, enerjiyi, suyu, malzemeyi, zamanı veya yarı mamulü gereksiz yere sarf etmektir. Sabotaj davranışı çok çeşitli nedenlerden ötürü gözlenebilmesi son derece güç olan bir davranış biçimidir (Giacolane ve Rosenfeld, 1987). Bu nedenlerden ilki, asosyal bağlamda sabotajın bir suç eylemi ile bağlantılı olması; ikincisi, ahlaki ve yasal nedenlerle sabotaj eylemlerini gerçekleştiren bireylerin bu durumu diğer

bireylerden gizlemesi; üçüncüsü ise sabotaj davranışlarının gözlenmesi zor olan davranışlar olmasıdır (Giacolane ve Knouse, 1990).

2. SABOTAJ TÜRLERİ VE NEDENLERİ

Konuya ilişkin yazın incelendiğinde sabotaj davranışlarının beş temel nedene dayandırıldığı görülmektedir (Ambrose vd., 2002). Bu nedenler sırasıyla aşağıda yer almaktadır.

Güce Sahip Olmama; güce sahip olamamanın bir sonucu olan sabotaj davranışlarının temel amacı bireyin kendi çıkarlarını elde etmek veya korumak için güç elde etme çabası üzerine odaklanmaktadır. Örgüt içindeki pozisyonu güçlendirmek veya pazarlık gücünü artırmak için yapılan grevler, makine tahripleri, araç ve gereçlere zarar verme gibi davranışlar bireylerin güce sahip olmadıkları düşüncesinden hareketle yapmış oldukları sabotaj eylemleri arasında yer almaktadır (Ambrose vd., 2002: 948). Araştırmalara göre örgüt içerisinde güce sahip olmadığı inancını taşıyan bireyler daha yüksek oranda sabotaj eğilimi içerisindedir (Di Battista, 1991).

Hayal Kırıklığı; amaca ulaşmaya yönelik eylemlerin ya da amaçların korunmasının engellenmesidir. Burada ulaşılması düşünülen amaçların ve arzulanan sonuçların baskı altına alınması veya arzulanan durum ya da elde edilmek istenen amacın engellenmesi söz konusudur (Spector, 1978; 816). İşe ilişkin kaynakların yetersiz olması bireylerin hayal kırıklığına uğraması olasılığını artırmaktadır ve örgüt içerisinde düzeni bozmaya yönelik duygularını dışa vurmalarına neden olabilmektedir (Taylor ve Walton, 1971). Örgütteki bireylerin amaçlarına ulaşmalarını ve hedeflerini korumalarının engellenmesi sabotaj eğilimini arttırmaktadır (Chen ve Spector, 1992; Spector, 1975; Storms ve Spector, 1987; Taylor ve Walton, 1971).

İşleri Kolaylaştırma Düşüncesi; araştırmalarda iş süreçlerinin sabotaja neden olabilecek şekilde basitleştirilmesine yönelik teşebbüslerde bulunduğu görülmüştür (Bensman ve Gerver, 1963; Taylor ve Walton, 1971). İşleri kolaylaştırmak, işin yapısını değiştirmek değil işlerin yapılışında kural dışı bazı işlemler gerçekleştirmektir. Sürekli olarak eliyle basılı tutması gereken bir düğmeye, bir çalışanın taş koyması bu tür sabotaja örnektir. Burada esas olan, işi yapmamak ya da işi bozmak değil, yorulmamak veya daha az emekle yapmaktır. Bu tür uygulamalar iyi niyetli de olsa ve hatta yararlı da olsa sabotaj anlamına gelmektedir. Çünkü kurallara aykırı davranılmaktadır (Özdevecioğlu ve Aksoy, 2005: 99). İş kolaylaştırma düşüncesi tasvip edilen sonuçlara tasvip edilmeyen araçlarla ulaşmak olarak tanımlanabilir (Ambrose vd., 2000: 949).

Sıkıntı ve Eğlence Düşüncesi; bireylerin can sıkıntılarını gidermek için örgüt içerisinde yapmış oldukları eylemlerdir. Buradaki temel amaç eğlenmek ve yaşama heyecan katmaktır. Saatin zaman ayarını değiştirmek, yangın alarmını çalıştırmak bu eylemlere örnek gösterilebilir (Crino, 1994: 317). Araştırmalar, bu tür çabaların sabotaj ile sonuçlanabileceğini ileri sürmektedirler (Crino, 1994; DiBattista, 1991; Giacalone and Rosenfeld, 1987; Taylor and Walton, 1971).

Adaletsizlik Algısı; adaletsizlik algısı çalışanların örgüt içerisinde adil olmayan davranışların olduğuna yönelik inançlarını ifade etmektedir. Örgüt içerisinde adil olmayan davranışların olduğu inancını taşıyan çalışanların örgütü sabote etmeye yönelik bir gayret içerisinde bulunacakları yapılan araştırmalarda ortaya konmuştur (Tucker, 1993; Crino, 1994; Crino ve Leap, 1989; Di Battista, 1996; Neuman ve Baron, 1998; Skarlicki ve Folger, 1997; Ambrose vd., 2002). Crino (1994: 315), işinde saygı gösterilmeyen, terfi durumu ihmal edilen, ücretinde artış olmaksızın ilave sorumluluklar yüklenen, yetersiz kaynaklar verilen ve işi ile ilgili konularda yöneticisinin itimat etmediği bir çalışanın gizli gizli örgütü sabote etmeye yönelik davranışlarda bulunabileceğini ifade etmiştir.

3. KİŞİLİK VE SABOTAJ DAVRANIŞI

Kişilik sosyal becerilerin toplamıdır ve insanın kendisi ve çevresi ile uyumunu sağlayan, onu diğer insanlardan farklı kılan, özel ve tek yapan tipik karakteristikleridir (Silah, 20005: 202). Kişilik üzerine yapılan birçok faktöriyel analiz çalışmasında gözlenen ve insan kişiliğinin temel bileşenleri olduğu düşünülen beş adet kişilik eğilimi; nevrotiliklik, dışa dönüklük, deneyime açıklık, uyumluluk ve dikkatlilik şeklinde sıralanmaktadır (Budak, 2003:162). Yazarların bir bölümü büyük beş faktörlü kişilik modelinin kişiliğin tüm yönlerini kapsadığına ilişkin görüşlerin karşısında yer alırken bir bölümü ise modelin bazı boyutlarının belirli alanlarda önemli bir değerlendirme unsuru olabileceğini ileri sürmüşlerdir (Salgoda, 2002). Bu kapsamda Büyük Beş faktörlü kişilik özellikleri ile sapkın davranışlar arasındaki ilişkiyi inceleyen araştırmalar mevcuttur (Mount vd., 2006; Salgoda, 2002). Ancak bu araştırmalardan elde edilen sonuçların bütün kişilik özellikleri için benzer olmadığı görülmüştür. Örneğin kimi çalışmada uyumluluk ile işyerindeki sapkın davranışlar arasında beklenildiği yönde bir ilişki bulunamazken, dikkatlilik özelliği ile negatif yönlü bir ilişki olduğu bulunmuştur (Salgado, 2002). Ones ve Viswesvaran (2003), dikkati bu tür davranışları açıklayan bir kişilik özelliği olarak nitelendirmektedirler. Dolayısıyla işletmenin ve bireylerin özelliklerine göre sabotaj nedenleri ve türleri farklıdır (Giacolane ve Rosenfeld, 1987) ve sabotajın birey açısından bir anlamı ve kendince haklı bir

nedeni vardır. Algılama, bireyin davranışlarını yönlendirerek kişilik özellikleri ile birleştiğinde sabotaj ortaya çıkmaktadır (Özdevecioğlu ve Aksoy, 2005: 101). Aynı ortamda ve şartlarda çalışan bireylerin hepsinin sabotaj eğilimine girmemelerinin önündeki en önemli unsur farklı kişilik özelliklerine sahip olmalarıdır. Dolayısıyla bireysel farklılıklar sabotaj davranışı üzerinde etkili olabilmektedir (Giacolane ve Knouse, 1990). Sonuç olarak genellikle bireylerin iş araçlarını sabote etmelerine yol açan, süreklilik arz eden bir kişilik özelliğine sahip oldukları söylenebilir (Luther, 2000 den Seçer ve Seçer, 2007: 156).

4. ÇALIŞMANIN YÖNTEMİ

Çalışmanın amacı, büyük beş faktörlü kişilik modeline göre bireylerin hangi kişilik özelliklerinin hangi sabotaj davranış eğilimi üzerinde etkide bulunduğunu saptamaktır. Çalışma iki aşamalı olarak planlanmıştır; öncelikle sabotaj türleri belirlenmiş, daha sonra Goldberg (1990) tarafından geliştirilen beş-faktörlü kişilik modelindeki sabotaj davranışı ile ilgili olduğu düşünülen negatif kişilik özelliklerinin sabotaj türleri üzerindeki etkisi forward-stepwise wald prosedürlü regresyon yöntemi ile test edilmiştir. Mevcut çalışma keşfedici bir çalışmadır. Çalışmanın konusuna yakın keşfedici özellikteki çalışmalarda, forward-stepwise regresyon yönteminin tercih edildiği görülmektedir (Rogers et al., 2006; Rogers et al., 2006a).

Birinci Aşama: Sabotaj Maddelerinin Belirlenmesi

İlgili yazında kişilik özellikleri ile sabotaj davranışlarını inceleyen yeterli düzeyde çalışmanın olmaması, yönetici ve çalışanlar açısından hassasiyet yaratabileceği, özellikle işyerinde işgörenlere yönelik böyle bir çalışmanın gerçekleştirilmesinin zorluğu ve soruların yanıtlanmama olasılığının yüksek olabileceği düşüncesinden hareketle araştırmanın örnekleme öğrencilerden seçilmiştir. Bu kapsamda gelecekte örgütlerde çalışacak olan ve yönetim kademelerinde yer alabilecek olan işletme öğrencilerinin hangi kişilik özelliklerinin sabotaj eğilimine yatkın olduğunun saptanmasının önem arz ettiği düşünülmektedir. Araştırmanın bağımlı değişkeni olarak düşünülen sabotaj davranışlarının maddelerini belirlemek üzere Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesinde öğrenim gören 250 kişilik öğrenci örnekleme, işletmede çalışan bir birey olarak gerçekleştirebilecekleri beş sabotaj eylemi veya davranışını yazmaları istenmiştir. Elde edilen 1250 olası sabotaj eylem kümesi, kendi içinde sınıflandırılarak 33 maddelik temel sabotaj listesine ulaşılmıştır (Bkz. Tablo.1). Araştırmaya katılan kişilere çalışmadan önce konuya ilişkin açıklamalar yapılmış ve konuya hâkimiyetleri sağlanmıştır. Araştırmanın bu aşamasından sonra aşağıdaki süreç izlenmiştir.

Tablo 1. Sabotaj Yöntemleri

1.	Üretimi durdurma
2.	Makineleri bozma
3.	Malzemeyi israf etme
4.	İşletme hakkında asılsız söylenti çıkarma
5.	Rakiplere işletmenin gizli bilgilerini sızdırma
6.	İş yavaşlatma
7.	Bilgisayar sistemini çökertme
8.	Önemli belgeleri yok etme
9.	Malların teslimatını geciktirme
10.	Muhasebe kayıtlarında oynama
11.	Müşterilere kötü muamelede bulunma
12.	İşletme içerisinde çatışma ve huzursuzluk çıkarma
13.	Yöneticiler hakkında asılsız söylenti çıkarma
14.	İşletmenin ürünlerini kötüleme
15.	İşletmenin güvenlik sistemini çökertme
16.	İşe geç gelme
17.	Bilerek önemli bilgilerde yanlışlık yapma
18.	Amirini yanlış bilgilendirme
19.	Yeni fikirleri rakiplere satma
20.	İş arkadaşlarının işini engelleme
21.	Mallara zarar verme
22.	Üretim kalitesini düşürme
23.	Hammadde alımını geciktirme
24.	Dedikodu yapma
25.	Elektronik posta yoluyla işletme imajını bozucu söylentiler yayma
26.	İşletmenin yasal yükümlülüklerini yerine getirmediğini ileri sürerek ilgili makamlara ihbar etme
27.	Müşterilere malları kötüleme
28.	Elektrikleri kesme
29.	Hırsızlık yapma
30.	Bilgi saklama
31.	İşe gelmeme
32.	İşi bırakma
33.	Çalışanları yönetime karşı kışkırtma

İkinci Aşama: Anket Uygulaması

Araştırmanın örneklemini Bursa Uludağ Üniversitesi iktisadi ve idari bilimler fakültesinde öğrenim gören 3. ve 4. sınıf işletme bölümü öğrencileri oluşturmaktadır. Yüz yüze anket yönteminin kullanıldığı çalışma yaklaşık 15 gün devam etmiş, bu süre sonunda 320 kişiden yanıt alınmıştır. Bireylerin sabotaj eylem davranış algılamaları ile kişilik özellikleri çeşitli unsurlar dâhilinde ölçülmüştür. Bu çalışmada sabotaj yöntemleri daha önce bağımsız bir

çalışma ile belirlenen 33 madde ve kişilik yapısı için 83 madde belirlenmiştir. Araştırmaya katılanlar her iki gruptaki soru kümesinin unsurlarının 5 noktalı Likert ölçek ile gerçekleştirmiştir (1= kesinlikle katılmıyorum, 2= katılmıyorum, 3 = kararsızım, 4= katılıyorum, 5= kesinlikle katılıyorum). Elde edilen anket içerisinde soru temelinde yanıtlamama eğilimi ise ortalamalarını ikamesi yöntemiyle çözülmüştür. Araştırmaya katılanların %55'i erkek % 45' i kadındır.

4.1. Kullanılan Ölçekler

Araştırmada kavramsal model içerisinde kullanılan yapıları temsil eden değişkenlerin ölçülmesinde yapılandırılmış anket formu kullanılmıştır. Anket içerisinde yer alan yapılar ve alt değişkenler şunlardır;

Sabotaj Yöntemleri: Çalışmada sabotaj yöntemlerine ilişkin algılar, daha önce de belirtildiği üzere içerik analizi yöntemiyle belirlenen 33 maddelik ifade ile ölçülmüştür. Sabotaj eylemlerine ilişkin önceden belirlenen 33 maddeye varimax rotasyonlu asal bileşenler tekniğinin kullanıldığı açıklayıcı faktör analizi yapılmıştır. Değişkenlerin faktörler içerisinde yer alma kriterleri a) özdeğerlerin 1,0'dan büyük olması ve b) Cattell'in çizge testidir. Özdeğerlerin 1,0'dan büyük olması bağlamında yedi faktörlü çözüme ulaşılmıştır, ancak Cattell'in çizgi testi ise 3. ve 4. faktör arasında bir süreksizlik olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla üç faktörlü bir çözümün ideal olduğuna karar verilmiştir. Faktör yükleri .30 üstünde olanlar analize alındığında 20 değişkenli ve açıklanan varyansı %58.19 olan bir sınıflandırmaya ulaşılmıştır. Faktörlerin isimlendirilmesi sırasıyla bilgi sabotajı, şiddete yönelik sabotaj ve göreve yönelik sabotaj şeklindedir. Her bir faktöre ilişkin açıklamalar Tablo 2 de görülmektedir.

Tablo 2. Temel Sabotaj Unsurları

<i>Unsurlar</i>	<i>Faktör Yükleri</i>		
	1	2	3
Faktör 1: Bilgi Sabotajı			
•Malzemeyi israf ederim.	0.71		
•İşletme hakkında asılsız söylenti çıkarırım.	0.73		
•Rakiplere işletmenin gizli bilgilerini sızdırırım.	0.72		
•Yöneticiler hakkında asılsız söylentiler çıkarırım.	0.77		
•Bilerek önemli bilgilerde yanlışlık yaparım.	0.58		
•Yeni fikirleri rakiplere satarım.	0.72		
•Mallara zarar veririm.	0.61		
•İşletmenin yasal yükümlülüklerini yerine getirmediğini ileri sürerek ilgili makamlara ihbar ederim.	0.72		
Faktör 2: Şiddet Sabotajı			
•Müşterilere kötü muamelede bulunurum.		0.81	
•İşletme içerisinde huzursuzluk çıkarırım.		0.78	
•Müşterilere işletmenin ürünlerini kötülerim.		0.68	
•İş arkadaşlarımla iş yapmasını engellerim		0.53	
•İşletme içerisinde dedikodu yaparım.		0.56	
•Elektronik posta yoluyla işletme imajını bozan söylentiler yayarım.			
Faktör 3: Görev Sabotajı			
•İşe geç gelirim.			0.66
•Üretimin kalitesini düşürürüm			0.53
•Hammadde alımını geciktiririm.			0.53
•Bilgi saklarım.			0.60
•İşe gelmem.			0.82
•İşi bırakırım.			0.66

Kişilik Ölçeği: Goldberg' in (1990) geliştirdiği 83 sorudan oluşan büyük beş faktörlü kişilik ölçeğindeki negatif bağlamda ele alınan üç temel kişilik ölçeği kullanılmıştır. Genel anlamda konuya ilişkin yazında yapılan araştırmalara göre olumsuz kişilik özelliklerine sahip bireylerin daha yüksek düzeyde sabotaj eğilimi içerisinde oldukları sonuçlarından hareketle kişilik ölçeğindeki negatif kişilik unsurları kullanılmıştır. Bu unsurlar, nevroitik, uyumlu ve dikkatli kişilik boyutlarının negatif kişilik özellikleridir.

4.2. Ölçeklerin Güvenilirliği ve Geçerliliği

Oluşturulan modelin yapısal geçerliliğini test etmek için doğrulayıcı faktör analizi gerçekleştirilmiştir. Doğrulayıcı faktör analizi içsel/ dışsal geçerlilik açısından önemli ve güçlü bir testtir (Altıntaş-Çınar, 2006). Modelde görüldüğü üzere bütün göstergeler örtük bağımlı değişkenler olan sabotaj boyutları üzerine yüklenmiştir. Bu çalışmada, içsel tutarlılık değeri cronbach alpha değeri ile ölçülmüştür. Çalışmada kullanılan anketin genel güvenilirlik değeri %83'dür. Elde edilen uyum indeksleri (RMSEA, CFI ve GFI) belirlenen ölçütler dâhilindedir. Yapısal geçerlilik, boyutsal yapılar açısından desteklendiği için diğer değerlendirmeler yapılabilir (Mac Callum ve Austin, 2000: 208). Dolayısıyla elde edilen veriler regresyon analizi için uygundur. Her bir yapıya ilişkin CFA sonuçları Tablo.3' de görülebilir.

Tablo 3. Doğrulayıcı Faktör Analizi Sonuçları

	GFI	NFI	CFI	RMSEA	CR ^a	n ^o
Sabotaj Eylemleri						
<i>Bilgi Sabotajı</i>	.932	.950	.964	.045	.893	8
<i>Şiddet Sabotajı</i>	.962	.962	.977	.040	.829	6
<i>Görev Sabotajı</i>	.926	.873	.908	.060	.807	6
Kişilik Boyutları						
<i>Nevrotik (-)</i>	.983	.974	.987	.000	.796	4
<i>Uyumlu (-)</i>	.982	.937	.999	.000	.647	6
<i>Dikkatli(-)</i>	.975	.958	.971	.000	.712	4

4.3. Verilerin Analizi

Elde edilen verilerin değerlendirilmesi sonucunda modellerde iddia edilen ilişkilerin ve etkilerin belirlenmesinde forward-stepwise regresyon analizi kullanılmıştır. Oluşturulan modelde sabotaj boyutları bağımlı değişkenleri, kişilik boyutları ise bağımsız değişkenleri ifade etmektedir. Araştırmadaki ölçeklere ilişkin genel uyum indeksleri ve güvenilirlikler incelendikten sonra, bireysel tahminler değerlendirilmiştir. Yapılan ölçümlerde bilgi sabotajı ($M=1.98$, $SD=0,80$), şiddet sabotajı ($M=2.18$, $SD=0,82$) ve görev sabotajına ($M=2.91$, $SD=0.88$) ilişkin çıkan sonuçların anlamlı olduğu görülmektedir. Diğer taraftan kişilik boyutları arasında yer alan nevrotik, uyumlu ve dikkatli boyutlarına ilişkin yapılan ölçümlere göre nevrotik ($M=3.66$, $SD=1.06$), uyumluluk ($M=4,6$, $SD=4,9$) ve dikkatlilik ($M=2.08$,

SD=0.94) şeklindedir. Tablo 4. yapıların aralarındaki korelasyon değerlerini yansıtmaktadır.

Tablo 4. Yapıların Karşılıklı Korelasyonları (N= 320)

	M	SD	1	2	3	4	5	6
1. Bilgi sabotajı	1,98	0,80						
2. Şiddet sabotajı	2,18	0,82	0,69					
3. Görev sabotajı	2,91	0,88	0,53	0,52				
4. Nevrotik (-)	3,66	1,06	0,01	0,18	0,22			
5. Uyumlu (-)	4,6	4,9	-0,1	0	0,03	-0,03		
6. Dikkatli (-)	2,08	0,94	0,05	0,03	0,12	0,11	0,11	
P < 0.05								

Yapıların karşılıklı korelasyonlarına bakıldığında şiddet sabotajı (0.69) ve görev sabotajının (0.53) düzeyinde bilgi sabotajı ile ilişkili olduğu, şiddet sabotajı ile görev sabotajının (0.52) düzeyinde ilişkili olduğu, nevroitik kişilik boyutunun (0.18) düzeyinde bilgi sabotajı ile ilişkili olduğu ve aynı zamanda nevroitik kişilik boyutunun ise (0.22) düzeyinde görev sabotajı ile ilişkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 5. Forward Stepwise Regresyon Sonuçları

	Bilgi Sabotajı	Şiddet Sabotajı	Görev Sabotajı
Nevrotik (-) (<i>Sessiz, Ağzı sıkı, Çekingen, Utangaç</i>)	-	Sessiz ($\beta = .275$; $p < 0.01$)	-
Uyumlu (-) (<i>Tenkitçi, Kavgacı, Emredici, Kaba, Alıngan, Aksi</i>)	Tenkitçi ($\beta = .319$; $p < 0.01$)	-	Kaba ($\beta = .322$, $p < 0.01$)
Dikkatli (<i>Sığ düşünen, Hayal gücü sınırlı, Kit anlayışlı, Bilgisiz</i>)	-	Bilgisiz ($\beta .231$; $p < 0.01$)	-

Elde edilen sonuçlara göre bilgi sabotajı üzerinde bir, şiddet sabotajı üzerinde iki ve görev sabotajı üzerinde yine bir değişkenin etkili olduğu belirlenmiştir. Dolayısıyla ondört değişkenden toplam sadece dört değişkenin etkisi vardır. Forward stepwise regresyon sonuçlarından elde edilen bulgulara göre nevroitik kişilik boyutunun alt unsurlarından biri olan sessiz kişilik özelliğinin şiddet sabotajı üzerinde etkisi ($\beta = .275$ $p < 0.01$) istatistikî olarak diğer sabotaj türlerine göre istatistikî olarak anlamlı ve yüksektir. Benzer şekilde uyumlu kişilik boyutunun alt unsurları olan tenkitçi kişilik özelliğinin

bilgi sabotajı üzerinde etkisi ($\beta=.319$; $p < 0.01$) ve kaba kişilik özelliğinin görev sabotajı ($\beta =.322$, $p < 0.01$) üzerindeki etkisi nin istatistikî olarak anlamlı ve yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Yine dikkatli kişilik boyutunun alt unsuru olan bilgisiz kişilik boyutunun da şiddet sabotajı üzerinde ($\beta.231$; $p < 0.01$) istatistikî olarak anlamlı bir etkisi söz konusudur.

SONUÇ VE TARTIŞMA

Bir davranış biçimi olarak sabotaj örgütün işleyişine zarar vermeye yönelik sapkın davranış türlerinden biridir. Sabotaj davranışları örgütün yapısına, faaliyetlerine, çalışanlara ve müşterilere yönelik zarar verici eylemler olması nedeniyle sebeplerinin irdelenmesi ve bu davranışların dikkatle izlenmesinin örgütler açısından önemi büyüktür. Çeşitli yöntemlerle önlenmeye çalışılan sabotaj davranışlarının yönetiminde başarısız olunması örgüt içerisinde ciddi sorunların ortaya çıkmasına neden olabilir. Bu sorunlardan etkilenenlerin başında örgüt üyeleri gelmektedir. Sabotaja maruz kalan çalışanların fiziksel ve ruhsal sağlıkları bozulabilir ve iş stresleri artabilir (Chen ve Spector, 1992). Diğer taraftan örgütteki ekipmanların zarar görmesi ve işlerin aksaması gibi olumsuz sonuçlar da söz konusu olabilir. Kısacası bu tür davranışlar işletmelerin büyük zararlar görmesine neden olabilir. Tüm bunların yanı sıra çalışanların kişilik yapıları, sabotaj gibi bu tür olumsuz davranışlarda bulunma eğilimleri içerisinde olup olmayacaklarının bir göstergesi olabilir. Buradan hareketle mevcut çalışmada bireylerin kişilik boyutları ile sabotaj türleri arasında ilişkinin araştırılması amaçlanmıştır. Yazında geçmiş yıllarda yapılan çalışmalarda genellikle sabotajın türleri, nedenleri ve örgütsel ve bireysel düzeyde etkilerinin sorgulandığı gözlenmiştir. Bilgimize göre Türkiye’de sabotaj davranışı ve kişilik ilişkisini inceleyen bu kapsamda bir çalışma söz konusu değildir. Dolayısıyla Türk yönetim ve organizasyon alanındaki yazında eksikliği hissedilen sabotaj konusuna katkı sağlamak amaçlanmıştır.

Araştırmada örgüt yapısını ifade eden bağımsız değişkenlere (sabotaj eylemleri) yapılan 3 faktörlü doğrulayıcı faktör analizi anlamlı bir geçerliliği göstermiştir. Sabotaj eylemlerine ilişkin geliştirilen ölçeğe ve büyük beş faktörlü kişilik ölçeğine ilişkin değerler, her iki ölçeğin de bağımsız olarak iyi bir uyum gösterdiklerini ifade etmektedirler. Çalışmada sabotaj eylemlerine ilişkin algılar, elde edilen bulgular çerçevesinde yapılan sınıflandırma sonucunda bilgi sabotajı, görev sabotajı ve şiddete yönelik sabotaj olmak üzere üç tür sabotaj eylemi tespit edilmiştir. Özellikle çalışmada mezun olduktan sonra işletmelerde beyaz yakalı çalışanlar olarak ağırlıklı olarak idari ve ofis işlerinde çalışacak ve aynı zamanda gelecekte yönetim kademelerinde yer alabilecek olan işletme öğrencilerinin bilgi sabotajı ve görev sabotajına ilişkin

eğilimlerinin olduğu bulgusunu yönetsel sabotaj olarak adlandırmak mümkündür. Elde edilen bu sonuç, yönetim kademelerinde çalışanların sabotaj davranışlarının genellikle bilgiye dayalı ve göreve dayalı olacağı şeklinde yorumlanabilir. Zira elde edilen bu bulgu Giacolane ve Rosenfeld'in (1991) çalışmasını destekler niteliktedir. Diğer taraftan forward stepwise regresyon yardımıyla gerçekleştirilen analiz neticesinde ise uyumlu kişilik boyutundaki negatif bağlamda ele alınan tenkitçi kişilik özelliğinin bilgi sabotajı ile ilişkili olması bu kişilik özelliğine sahip olan bireylerin örgüt içerisinde bilginin zamanında alınmasını ve doğru bir biçimde aktarılmasını engelleyici davranışlarda bulunabilecekleri şeklinde yorumlanabilir. Özellikle bu tip bir kişilik özelliğine sahip olan bireyler yanlış bilgiler aktararak veya asılsız söylentiler çıkararak işletme içerisinde olumsuz bir ortamın doğmasına neden olabilirler. Benzer şekilde Giacolane ve Knouse' un (1990), öğrenci örneklemini üzerine yaptıkları çalışmalarında bilgi sabotajının bulgulanması mevcut çalışmayı destekler niteliktedir. Yine uyumlu kişilik boyutundaki kaba kişilik özelliğine sahip olan bireylerin görevi sabote etmeye daha fazla eğilimli oldukları söylenebilir. Diğer taraftan dikkatli kişilik boyutunun negatif bağlamda ele alınan bilgisiz kişilik özelliğinin şiddet sabotajı ile ilişkili olmasını ilginç bir sonuç olarak yorumlamak mümkündür. Özellikle bu tür kişilik özelliğine sahip bireylerin işletmede huzursuzluk çıkarmaya, müşterilere ve diğer çalışanlara kötü muamelede bulunmaya eğilimli oldukları söylenebilir. Sabotajın çoğu zaman fark edilemeyen davranışlar olması, işletmede ortaya çıkan bir aksamanın yöneticilerce olağan bir durum olarak düşünülmesine neden olmaktadır. Bu noktada sabotajın fark edilebilmesi ve yönetilebilmesi önem kazanmaktadır. Sabotajın etkin bir şekilde yönetilebilmesinde bireylerin kişilik özelliklerinin yanında örgüte ilişkin sabotaja neden olabilecek örgütsel ve durumsal koşulların da dikkate alınması gerekmektedir. Nitekim yazında kişisel özelliklerin doğrudan değil, örgütsel koşullar ve işin niteliği gibi durumsal belirleyicilerin yanında etkili olduğu görüşünün savulması nedeniyle alınacak önlemlerin sadece kişisel boyutlu olmaması gerektiği ifade edilmektedir (Seçer ve Seçer, 2007: 170). Sabotajın kontrol edilebilmesi ve yönetilebilmesi için çalışma yaşamının kalitesinin artırılmasına yönelik çalışanların ve yöneticilerin katılımını sağlayacak uygulamaların hayata geçirilmesi bu tür olumsuz davranışları önemli ölçüde azaltacaktır (Analoui, 1995: 62). Benzer şekilde Di Battista'da (1991), işletme yönetiminin uygulayacakları iş zenginleştirme, iş basitleştirme veya toplam kalite yönetimi gibi alternatif yöntemlerin sabotaj nedenlerini en az düzeye indirgeyebileceklerini ifade etmiştir. Dolayısıyla mevcut çalışmadan elde edilen bulgular insan kaynakları açısından çalışanların kişilik özelliklerinin işletme aleyhine davranışlarda bulunmaları üzerindeki etkisini ortaya koyması açısından önem kazanmaktadır. Bu bağlamda eleman seçme sürecinde insan kaynakları biriminin mevcut seçim kriterleri yanında adaylara uygulayacakları kişilik testleri aracılığıyla işin gerektirdiği nitelikler ve sosyal ilişkiler

açısından bireylerin çalışma yaşamına uyumlu olup olmadıklarına ilişkin sonuçlar alınması mümkün olabilir. Ancak çalışmadan elde edilen bilgiler genel bir yapıyı göstermektedir. Çalışmanın gelecek dönemlerde örneklem hacmi genişletilerek daha kapsamlı çalışmalara katkıda bulunması amacıyla konunun yapılacak çalışmalarda derinlemesine incelenmesi gerektiği düşünülmektedir. Böylece konuya ilişkin yazın, yapılacak araştırmalarla genişletilebilir.

NOTE

¹ Örgütsel sabotaj kavramı çalışmanın bundan sonraki bölümlerinde sadece sabotaj olarak geçecektir.

KAYNAKLAR

- Altıntaş-Çınar F. (2006) "Bireysel Değerlerin Örgütsel Adalet ve Sonuçları İlişkisinde Yönlendirici Etkisi: Akademik Personel Üzerinde Bir Analiz", **Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi**, 7(2), 19-40.
- Ambrose M. L., M. A. Seabright and M. Schminke (2002) "Sabotage in the Workplace: the Role of Organizational Injustice", **Organizational Behavior and Human Decision Processes**, 89(1), 947-965.
- Analoui F. (1995 "Workplace Sabotage: Its Styles, Motives and Management", **Journal of Management Development**, 14(7), 48-65.
- Baron, R. A. and J.H. Neuman (1996) "Workplace Violence and Workplace Aggression: Evidence on their Relative Frequency and Potential Causes", **Aggressive Behavior**, 22(3), 161-173.
- Baron, R. A., J. H. Neuman and D. Geddes (1999) "Social and Personal Determinants of Workplace Aggression: Evidence for the Impact of Perceived Injustice and the type A Behavior Pattern", **Aggressive Behavior**, 25(4), 281-296.
- Bensman, J. and I Gevrer (1963) "Crime and Punishment in the Factory: The Function of Deviancy in Maintaning the Social System", **American Sociological Review**, 28(4), 588-598.
- Budak, S. (2003) **Psikoloji Sözlüğü**, Ankara: Bilim ve Sanat Yayını.
- Chen P.Y. and P.E. Spector(1992) "Relationship of Work Stressors with Aggression, Withdrawal, Theft and Substance Use: An Exploratory Study", **Journal of Occupational and Organizational Psychology**, 65(3), 177-184.

- Crino, M. D. (1994) "Employee Sabotage: a Random or Preventable Phenomenon?" **Journal of Managerial Issues**, 6(3), 311–330.
- Crino, M.D. and T.L. Leap(1989) "What HR Managers must Know about Employee Sabotage", **Personnel**, 5(2), 31–38.
- Di Battista, R.A.(1991) "Creating New Approaches To Recognize and Deter Sabotage", **Public Personnel Management**, 20(1), 347–352.
- Di Battista, R.A. (1996) "Forecasting Sabotage Events in the Workplace", **Public Personnel Management**, 25(1), 41-52.
- Dubois, P. (1979) **Sabotage in Industry**, Harmondsworth: Penguin Books.
- Fitness, J. (2000) "Anger in the Workplace: An Emotion Script Approach to Anger Episodes between Workers and their Superiors, Co-Workers and Subordinates", **Journal of Organizational Behavior**, 21(2), 147–162.
- Giacalone, R.A. and P. Rosenfeld (1987) "Reasons For Employee Sabotage in the Workplace", **Journal of Business and Psychology**, 1(4), 367–377.
- Giacolane, R.A. (1990) "Employee Sabotage: The Enemy Within", **Supervisory Management**, 35(4), 6–7.
- Goldberg, L.R. (1990) "An Alternative "Description of Personality": The Big Five Factor Structure", **Journal of Personality and Social Psychology**, 59(6), 1216–1229.
- Greenberg, J. (1987) "Reactions to Procedural Injustice in Payment Distributions: Do the Means Justify the Ends?", **Journal of Applied Psychology**, 72(1), 55-61.
- Greenberg, J. (1990) "Employee Theft as a Reaction to Underpayment Inequity: The Hidden Cost of Pay Cuts", **Journal of Applied Psychology**, 75(5), 561–568.
- Greenberg, J. (1993) "Stealing in the Name of Justice: Informational and Interpersonal Moderators of Theft Reactions to Underpayment Inequity", **Organizational Behavior and Human Decision Processes**, 54(1), 81–103.
- Jermier, J.M. (1988) "Sabotage at Work: The Rational View", S.M. Bachrach (ed.), **Research in the Sociology of Organizations**, 6, Greenwich, CT: JAI Press 101–134.
- Jawahar, I.M. (2002) "A Model of Organizational Justice and Workplace Aggression", **Journal of Management**, 28 (6), 811–834.

- Luther, N.J. (2000) **Understanding Workplace Deviance: An Application of Primary Socialization Theory**, Unpublished PhD. Dissertation, Colorado State University.
- Mount, M., R. Ilies, and E. Johnson (2006) "Relationship of Personality Traits and Counterproductive Work Behaviors: The Mediating Effects of Job Satisfaction" **Personnel Psychology**, 59(3), 591–622.
- MacCallum, R.C. and J.T. Austin (2000) "Applications of Structural Equation Modeling in Psychological Research", **Annual Review of Psychology**, 51(1), 201–226.
- Mowday, R.T. and K.A. Colwell (1996) "Employee Reactions to Unfair Outcomes in the Workplace: The Contributions of Adams's Equity Theory to Understanding Work Motivation", L.W. Porter, G.A. Bigley, R.M.Steers(Eds), **Motivation and Work Behavior**, Seventh Edition Mc Graw Hill, 65–82.
- Navran, F. J. (1991) "Silent Saboteurs", **Executive Excellence**, 8(4), 11–13.
- Neuman, J.H. and B.A. Baron (1998) "Workplace Violence and Workplace Aggression: Evidence Concerning Specific Forms, Potential Causes, and Preferred Targets", **Journal of Management**, 24(3), 391–419.
- O'leary-Kelly, A.M., R.W. Griffin and D.I. Glew (1996) "Organization-Motivated Aggression: A Research Framework", **Academy of Management Review**, 21(1), 225–253.
- Ones, D.S. and C. Viswesvaran (2003) "The Big -5 Personality and Counterproductive Behaviors", A. Sagie, S. Stashevsky, Koslowsky (eds.), **Misbehaviour and Dysfunctional Attitudes in Organizations**, Palgrave Macmillan.
- Özdevecioğlu M. ve M.S. Aksoy (2005) "Organizasyonlarda Sabotaj: Türleri, Amaçları, Hedefleri ve Yönetimi", **Cumhuriyet Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi**, 6(1), 95–109.
- Price, J.L., and C.W. Mueller,(1986), **Handbook of Organizational Measurement**, Marshfield, MA: Pittman.
- Robinson, S.L. and R.J. Bennett (1995) "A Typology of Deviant Workplace Behaviors: A Multidimensional Scaling Study", **Academy of Management Journal**, 38(2), 555–572.
- Robinson, S.L. and A.M. O' Leary-Kelley (1998) "Monkey See, Monkey Do: The Influence of Work Groups on The Antisocial Behavior of Employees", **Academy of Management Journal**, 41(6), 658–672.
- Rogers, M.K., K. Seigfried and K. Tidke (2006) "Behavior Analysis Self-Reported Computer Criminal Behavior: A Psychological Analysis", **Digital Investigation**, 116-120.

- Rogers, M., N.D. Smoak and J. Liu (2006a) "Self-Reported Deviant Computer Behavior: A Big-5, Moral Choice, and Manipulative Exploitive", **Deviant Behavior**, 27(3), 245-268.
- Salgado, J. F.(2002) "The Big Five Personality Dimensions and Counterproductive Behaviors", **International Journal of Selection and Assessment**, 10(1/2), 117-125.
- Scandura, T.A. (1999) "Rethinking Leader-Member Exchange: An Organizational Justice Perspective", **Leadership Quarterly**, 10(1), 25-40.
- Seçer, Ş ve B. Seçer (2007) "Örgütlerde Üretkenlik Karşıtı İş Davranışları: Belirleyicileri ve Önlenmesi", **TİSK Akademi**, 2(4), 146-175.
- Silah, M. (2005) **Sosyal Psikoloji Davranış Bilimi**, (2. Baskı), Genişletilmiş Ankara: Seçkin Yayıncılık Tic. Aş.
- Skarlicki, D.P. and R. Folger (1997) "Retaliation in the Workplace: The Roles of Distributive, Procedural, and Interactional Justice", **Journal of Applied Psychology**, 82(3), 434-443.
- Sitkin, S.B. and R.J. Bies (1993) "Social Accounts in Conflict Situations: Using Explanations To Manage Conflict", **Human Relations**, 46(3), 349-370.
- Spector, P.E. (1978) "Organizational Frustration: A Model and Review of the Literature", **Personnel Psychology**, 31(4), 815-829.
- Spector, P.E. (1975) "Relationships of Organizational Frustration with Reported Behavioral Reactions of Employees", **Journal of Applied Psychology**, 60(5), 635-637.
- Storms, P. L. and P. E. Spector (1987) Relationships of Organizational Frustration with Reported Behavioural Reactions: The Moderating Effect of Locus of Control", **Journal of Occupational Psychology**, 60(1), 227-234.
- Sweeney, P.D. and D.B. Mc Farlin (1993) "Workers' Evaluations of The "Ends" and The "Means": An Examination of Four Models of Distributive and Procedural Justice", **Organizational Behavior and Human Decision Processes**, 55(1), 23-40.
- Taylor, L. and P. Walton (1971) "Industrial Sabotage: Motives and Meanings", **Images of Deviance**, S. Cohen (ed.), Harmondsworth: Penguin Books.
- Tucker, J. (1993) "Everyday Forms of Employee Resistance", **Sociological Forum**, 8(1), 25-45.

POZİTİVİST VE POSTPOZİTİVİST PARADİGMALAR ÇERÇEVESİNDE METODOLOJİ TARTIŞMALARININ YÖNETİM VE PAZARLAMA ALANLARINA YANSIMALARI

Güler SAĞLAM ARI*
Can ARMUTLU**
Nuray GÜNERİ TOSUNOĞLU***
Banu YÜCEL TOY****

Öz

Bu çalışmada, bilimsel araştırma yöntemlerinde nicel yöntemlerden nitel yöntemlere geçişle kendini gösteren paradigmatik dönüşümün, yönetim ve pazarlama alanlarındaki yansıması incelenmiştir. Bu çerçevede öncelikle bilimde paradigma kavramı, pozitivist ve postpozitivist paradigmlar ve sosyal bilimlerdeki etkileri tartışılmıştır. Araştırma amacı doğrultusunda Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde 1990-2005 tarihleri arasında yazılan yönetim ve pazarlama alanlarındaki yüksek lisans tezleri içerik analizi yöntemi ile incelenmiştir. Araştırma sonunda, incelenen 15 yıllık süreç içerisinde, nicel yöntemler kullanılarak yapılan çalışmaların halen ağırlıkta olduğu gözlenmiş, nitel yöntemler ile yapılan çalışmaların ise az sayıda olduğu ve yıllar itibarıyla de belirgin bir artış göstermediği belirlenmiştir. Buna ek olarak, yapılan nitel çalışmalarda araştırma amacı, deseni ve veri toplama biçimleri açısından çeşitliliğin az olması göze çarpan bir diğer sonuçtur.

Anahtar Sözcükler: Paradigma, pozitivism, postpozitivism, nicel ve nitel araştırma, yönetim, pazarlama.

Abstract

The Reflections of Methodological Discussions to Management and Marketing Fields within the Frame of the Positivist and Postpositivist Paradigms

In this study, the reflections of paradigm shift in the field of management and marketing which shows itself in scientific research methods as a transition

* Yrd.Doç.Dr., Gazi Üniversitesi, İşletme Eğitimi Bölümü, Gölbaşı Kampüsü-ANKARA, gsaglam@gazi.edu.tr

** Arş.Gör.Dr., Gazi Üniversitesi, İşletme Eğitimi Bölümü, Gölbaşı Kampüsü-ANKARA, armutlu@gazi.edu.tr

*** Arş.Gör.Dr., Gazi Üniversitesi, Bilgisayar Uygulamaları Eğitimi Bölümü, Gölbaşı Kampüsü-ANKARA, nguneri@gazi.edu.tr

**** Öğr.Gör.Dr., Gazi Üniversitesi, Büro Yönetimi Eğitimi Bölümü, Gölbaşı Kampüsü-ANKARA, byucel@gazi.edu.tr

from quantitative to qualitative methods, were examined. In this context, the concept of paradigm in science, positivist and postpositivist paradigms and their effects in social sciences were discussed. In direction of the study purpose, master theses that were written in the fields of management and marketing between the years 1990-2005 at Gazi University Institute of Social Sciences were examined by content analysis method. As a result, it was determined that within 15 year-period of time theses carried out by quantitative methods were more than those done by qualitative methods and the number of theses conducted by qualitative methods has not increased. In addition, the lack of variety with regard to the study purpose, research designs and data collection methods in the theses carried out by qualitative methods was another noticeable result.

Keywords: Paradigm, positivism, postpositivism, quantitative and qualitative research, management, marketing.

GİRİŞ

Thomas Kuhn 1962 yılında bilimin ilerleyişine ilişkin yazdığı “Bilimsel Devrimlerin Yapısı” adlı eseri ile paradigma kavramını bilime kazandırarak, bir paradigma altında çalışan bilimsel topluluk üyelerinin aynı ölçütlere bağlı çalışmalar üreterek bilimde belirli bir araştırma geleneğinin oluşmasında etkili olduğunu vurgulamaktadır. Bilimde Aydınlanma Dönemi ile şekillenen ilk paradigma olan ve akıl ile olgulara ilişkin gözlem ve deneylerle tek ve mutlak doğruyu bulma, tahminleme, kontrol ve nesnellik üzerine kurulu pozitivist paradigma öncelikle doğa bilimlerinde egemen olmuştur. Öyle ki, bilimin birliği ilkesine dayanan dolayısıyla sosyal bilim- fen bilimleri ayrımını kabul etmeyen pozitivist bilim anlayışının etkisiyle, sosyal bilimler alanında çalışan araştırmacılar da doğa bilimlerinin yöntemleri ile araştırmalarını gerçekleştirmeye başlamışlardır.

Gözlemcinin diğer bir ifade ile araştırmacının araştırma sürecindeki etkisi ve nesnellüğünün sorgulanmasına yol açan bazı fizik kuramlarının etkisi ile pozitivist paradigmadan postpozitivist paradigmaya bir dönüşüm gerçekleşmiştir. Sosyal bilimler açısından düşünüldüğünde bu dönüşümün metodolojik yansıması, özellikle kullanılan pozitivist araştırma yöntemlerinin sosyal olgu ve olayları açıklamada yetersiz kalması nedeniyle, nicel yöntemler yerine nitel yöntemlerin kullanımına doğru bir yönelme şeklinde olmuştur.

Araştırmada yönetim ve pazarlama alanlarında metodolojik anlamda paradigmatic dönüşümün etkilerini görmek amacıyla Kuhn’un bilimsel topluluğun üyeleri olarak tanımladığı akademik ortamı yansıması açısından üniversitelerde yazılan tezlerdeki duruma ilişkin bir saptama hedeflenmiştir. İşletme biliminin sosyal bilimler içerisinde yer almasında büyük payı olan,

gerek örgüt içinde “yönetici ve çalışan” gerekse örgüt dışında “tüketici” olarak “insan” ile uğraşan alanlar olması nedeniyle yönetim ve pazarlama alanları çalışma kapsamına alınmıştır. Bu amaçla öncelikle pozitivist ve postpozitivist bilimin özellikleri, sosyal bilimlerde paradigmatik dönüşüm ve paradigmalar çerçevesinde araştırma metodolojileri üzerinde durulmuştur. Sonrasında yönetim ve pazarlama alanlarında metodolojik anlamda paradigma tartışmalarına yer verilmiş, araştırma amacı doğrultusunda 1990-2005 yıllarını kapsayan bir süreçte Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Bilim Dalı’nda yönetim ve pazarlama alanlarında yazılan yüksek lisans tezleri değerlendirilmiştir.

1. PARADİGMA KAVRAMI VE SOSYAL BİLİMLERDE PARADİGMATİK DÖNÜŞÜM

Paradigma olay ve olgulara ilişkin temel inanç ve varsayımları yansıtan genel perspektif ve düşünüş biçimi olarak ifade edilebilmektedir (Giao ve Pitre, 1990:585). Diğer bir deyişle paradigma bir dünya görüşü, bir algı dayanağı, bir izlenceler bütünü olarak tanımlanabilir (aktaran Lincoln ve Guba,1985:15). Bilimde paradigma kavramı ilk kez Thomas Samuel Kuhn’un 1962 yılında yayınlanan “Bilimsel Devrimlerin Yapısı” adlı kitabında kullanılmıştır (Kuhn, 1982). Aslen bir fizikçi olan Kuhn ünlü eseri ile paradigma kavramını dağarcığımıza kazandırmakla kalmamış, “bilim” ve “bilim adamları”nı radikal bir biçimde yeniden tanımlamış, teori, model gibi bilim kavramlarına ve bilimsel devrimlerin yapısına ilişkin önemli katkılar sağlamıştır (Güneş, 2003:25-26). Kuhn paradigma kavramı için “bilimsel topluluk üyelerinin paylaştıkları” gibi bir ifade kullanırken, bilimsel topluluğu bir paradigmayı paylaşan kişilerin oluşturduğu camia olarak nitelendirmektedir (Kuhn, 1982:162). Kuhn eserinde bilimin ilerleyişini paradigmalar ile açıklarken öncelikle “olağan bilim” ifadesini kullanmakta, olağan bilim kavramını da “geçmişte kazanılmış bir ya da daha fazla bilimsel başarı üzerine sağlam olarak oturtulmuş araştırma” olarak tanımlamaktadır. Kuhn, farklı disiplinlerde klasik sayılabilecek pek çok eserin belli bir araştırma alanında geçerli sayılan sorunların ve yöntemlerin gelecekte uygulama yapacak kuşaklar için tanımlama açısından önemli bir işlev gördüğünü belirtmektedir. Kuhn kitabında bundan sonra, olağan bilim terimi ile yakından bağlantılı olmak üzere “paradigma” kavramını kullanmaktadır. Yaptıkları çalışmalar ortak bir paradigma üzerine kurulu insanlar bilimsel uygulamalar açısından aynı kural ve ölçütlere bağlı olup, bu bağlılık ve ortak fikir birliği olağan bilimin diğer bir ifade ile belirli bir araştırma geleneğinin doğması ve devamı için gereklidir (Kuhn, 1982:45-46). Kuhn’a göre bilim, kesintisiz bir birikim halinde değil aksine bilgiyi büyük kesintilere hatta kopmalara uğratan devrimci dönüşümlerle gelişmektedir (Kuhn, 1982: 75-105). Araştırmalar sonucu elde edilen bulgular ve bulgulardaki

çeşitlilik arttıkça, paradigmaları tehdit eden bir kriz dönemi yaşanmaktadır. Mevcut paradigmlarla yaşanan çelişkiler, bilim insanlarınca eski paradigmların yeni bir paradigma ile değiştirilmesiyle ortadan kalkmaktadır. Bu süreçte bir zamanlar bilimsel devrim olan yeni paradigma artık olağan bilim haline gelmektedir (Güneş, 2003:27). Bilimin devrimsel yapısı doğrultusunda, bilimin paradigmların etkisi ile biçimlendiği söylenebilir. Paradigmlar arasındaki değişim paradigmatik dönüşüm olarak adlandırılmaktadır. Bu anlamda paradigmatik dönüşüm, bir sistemin ya da dünya görüşünün belirli süreçleri izleyerek bir üst zemine ya da yeni bir şeye dönüşmesi olarak ifade edilmektedir (Şimşek, 1997:8)

Bilimde tartışılan paradigmların pozitivist ve postpozitivist paradigmlar olduğu görülmektedir. Pozitivist paradigma Aydınlanma Dönemi'nin etkisi ile şekillenen ilk paradigmatdır. Aydınlanma Dönemi aklın ve mantığın tüm toplumsal yaşamda egemen olmasına, aklın kullanılması ile tek ve mutlak doğruya ulaşılabileceğine ve özgürleşmenin de bu yolla sağlanacağı düşüncesine dayanmaktadır (Yıldırım, 2002:158). Akıl Çağı olarak da anılan bu dönemde başta Newton'un şekillendirdiği pozitivist anlayış, bugün de tüm bilim dallarında etkisini hissettirmektedir. Newton, parçaların gözlemlenmesi ve çözümlenmesi sonucunda ortaya çıkabilecek birkaç temel kanunun bütünü açıklayabileceğini savunarak deterministik bir sistem ortaya koymuştur. Bu mekanize dünya anlayışı bilimde pozitivist paradigmanın kökenine dayanak teşkil etmektedir (Yıldırım ve Şimşek, 2006:23; Altunışık ve diğerleri, 2002:3). Newton'un bir fizikçi olmasına karşın, Avrupa'nın entelektüel atmosferi üzerindeki etkisi; insan aklının gözlemlerden yola çıkarak vardığı sonuçları daha fazla gözlem ve deneyle doğrularak, insanlık tarihinde ilk kez o güne değin üzerinde şaşkın bir çocuk gibi yaşadığı dünyanın doğal yasalarını ve işleyişini açığa çıkarabileceğini anlaması yönünde bir uyanışa yol açmasıdır (Hampson, 1991:31-32).

Pozitivizm, Batı düşüncesinde Eski Yunan'dan günümüze gelen bir kavram olmakla birlikte, felsefi anlamda ilk kez 19.yy'da Fransız filozofu Auguste Comte tarafından kullanılmıştır (Balcı, 2001:31; Neuman, 2003:70). Comte'nin "Olgucu (Pozitif) Felsefe Kursları" çalışması, bugün de sosyal bilimlerde etkisini halen sürdüren pozitivistimin temel ilkelerini ortaya koymuştur (Neuman, 2003:70-71). Comte' a göre, bizim dışımızda bağımsız ve nesnel sosyal bir dünya vardır ve bu dünyadaki olgu ve olaylar doğa bilimlerinin yöntemleri kullanılarak ölçülmeli, toplanan veriler aracılığı ile neden-sonuç ilişkileri tespit edilmelidir (Yıldırım, 2002:158).

Bilime egemen olan pozitivist paradigma 1920'li yıllarda Einstein'ın fizikte "Görelilik Kuramı" ve daha sonra Heisenbeg'in "Belirsizlik İlkesi" gibi kuramlarla sarsılmıştır. Bu kuramlar öncelikle metodolojik açıdan gözlemcinin araştırma sürecindeki etkisi ve nesnellik ilkesinin sorgulanmasına yol açmıştır.

Bilim dünyasının “doğru” anlayışını bir anlamda alt üst eden bu kuram ve görüşler bilime yeni bir bakış açısı kazandırmıştır. Söz konusu kuramların etkisi ile pozitivist paradigmadan postpozitivist paradigmaya doğru bir dönüşümün yaşandığı görülmektedir (Yıldırım ve Şimşek, 2006:27).

Pozitivist ve postpozitivist paradigmalar arasında evren, sistemler, sistemler arasındaki ilişki biçimleri ve değişimler ile gözlemci- gözlenen ilişkilerinin doğasına yönelik temel ayrımlar bulunmaktadır. Pozitivist paradigma, sistemleri; hiyerarşik bir düzende sıralanan, parçaları arasında birbiri ile nedensellik ilişkisi bulunan, genellemeler ve yasalar aracılığıyla davranışları kestirilebilen yani mekanize bir evreni oluşturan unsurlar olarak açıklamaktadır (Yıldırım ve Şimşek, 2006:31). Pozitivizme göre doğa yasalarını ve önceden var olan örüntüleri keşfetmeye çalışan araştırmacı, gözlenenin kesin sınırlar ile ayrılmış olup tamamıyla nesnel, çünkü bilim her türlü değerden bağımsız var olan gerçekliği anlamaya çalışmaktadır (Neuman, 2003:91; Krauss, 2005:760-761; Lincoln ve Guba,1985:37).

Postpozitivizmde ise sistemler; değişken, karşılıklı etkileşim içeren, önceden kestirilemez heterarşik düzenlerdir. Geleceğe ilişkin olasılıkların bilinebilmesine karşın kesin sonuçların kestirilememesi ve geleceğin belirsizliği doğanın koşuludur. Evreni mekanize edilmiş bir sistemler bütünü olarak açıklamak mümkün değildir çünkü her parça bütünün bilgisini taşımaktadır. İlişkilerde doğrusallık yerine karşılıklı etkileşim söz konusudur. Postpozitivizmin pozitivistten farklılaştığı önemli noktalardan birisi de, gözlemci ve gözlenenin kesin sınırlar ile birbirinden ayrılmasının mümkün olmadığı gerçeğini ortaya koymasındadır. Kısacası nesnellik söz konusu değildir, bilim, araştırmacı ve araştırma öznel ve sübjektiftir. Bilgi yorumlanır ve oluşturulur bu doğrultuda da evrensel yasalar yerine duruma özgü açıklamalar getirilir (Yıldırım ve Şimşek, 2006:32; Neuman, 2003:91; Şimşek, 1994:4; aktaran Tierney,1988:226; Lincoln ve Guba,1985:37).

Pozitivist ve postpozitivist paradigmalar arasındaki belirtilen temel farklılıklar doğrultusunda pozitivist paradigma, ölçülmeyen, kesinlik kazanmayan ve öngörü olanağı vermeyen bilginin bilime bir katkısı olamayacağı anlayışıyla, postpozitivist paradigma ile üretilen bilgiyi dışlamakta ve bilim dışı olarak nitelendirmektedir. Diğer taraftan postpozitivist paradigma ise, pozitivist paradigmanın etkisi ile bilginin ve bilgi zenginliğinin göz ardı edildiğini vurgulamaktadır (Sargut, 2002:125).

Doğa bilimlerinde başlayan söz konusu tartışmalar sosyal bilimlere de yansımıştır. Sosyal bilimlerde pozitivist yaklaşımın egemenliği pozitivist bilim anlayışının tüm bilim dallarının birliği ilkesine dayanması ile açıklanabilmektedir (Neuman, 2003:70). Doğa bilimleri ve sosyal bilimler

ayrımını kabul etmeyen pozitivist anlayışın egemenliği, sosyal bilimlerle uğraşan bilim insanlarında “sosyal bilimler doğa bilimlerine benzemediği takdirde bilim olarak kabul edilmez” kaygısını yaratmıştır (Zorlu, 2006: 27). Bu kaygı, doğa bilimlerinin yöntemlerinin sosyal bilimlere uygulanarak, araştırmacıların sosyal gerçeğin bir gözlemcisi olarak ulaştıkları sonuçları, yasa ya da genellemelerle ifade edebilmeleri ile ortadan kaldırılmaya çalışılmıştır (Balcı, 2001: 31). Sosyal bilimler, pozitivist yaklaşımın “bilim” olduğu düşüncesinin egemenliği ile (Neuman, 2003: 70), doğa bilimlerinin yöntemlerini kullanarak “bilim” statüsü kazanmak ve ulaşacağı mutlak doğruyu, beşeri dünyadaki olayları düzenleme ve denetlemede kullanmayı amaçlamıştır (Yıldırım, 2002:158).

Sosyal bilimcilerin doğa bilimlerinin yöntemlerini kullanarak “bilim” olma kaygısı ile yaptıkları araştırmaların zamanla insan ve insana özgü olanı açıklamakta yetersiz kaldığı görülmektedir. Sosyal bilimlerde yaşanan sorunun çıkış noktasını, sosyal bilimlerde doğa bilimlerinden farklı olarak gözlenen ve gözleyenin diğer bir ifade ile araştırmayı yapan ile araştırmaya konu olanın insan olması oluşturmaktadır. Pozitivist paradigmda özne-nesne ilişkisinde öznenin objektifliğini açıklayan nesnellik, sosyal bilimlerde özne-özne ilişkisine yansıtılarak, araştırmaya konu olan öznenin nesneleştirilmesine yol açmaktadır. Bu doğrultuda, sosyoloji, antropoloji, psikoloji, felsefe, dilbilim gibi disiplinler doğa bilimlerinin geleneksel yöntemleri yerine insan davranışını, içinde bulunduğu ortamda çok yönlü bir bakış açısı ile anlama gereğini vurgulamaktadırlar. Söz konusu düşünce yapısı yeni, esnek ve bütüncül bir araştırma yaklaşımına ihtiyaç olduğunu ortaya koymaktadır (Altunışık ve diğerleri, 2002: 9; Neuman, 2003: 66; Yıldırım ve Şimşek, 2006: 35-38). Sosyal bilimlerin tümü için düşünüldüğünde aslında “sosyal bilimlerde bilim nerede” sorusunun yanıtı araştırmacılar tarafından kullanılan yöntemlerdedir. Bir diğer ifade ile sosyal bilimleri bilimsel hale getiren kullanılan araştırma metodolojisidir (Neuman, 2003: 68). Bu süreçte paradigmatik dönüşüm, pozitivist paradigmda hakim olan nicel yöntemlerden nitel yöntemlere geçişle kendini göstermiştir.

2. PARADİGMALAR ÇERÇEVESİNDE SOSYAL BİLİMLERDE NİCEL VE NİTEL ARAŞTIRMA YÖNTEMLERİ

Paradigmalar evrene, dünyaya ve olgulara bir bakış açısı sunarken, her bir paradigma, ontolojik, epistemolojik ve metodolojik olmak üzere üç boyut içermektedir. Ontoloji gerçekliğin doğasını, epistemoloji bilginin doğasını metodoloji ise gerçekliğin bilgisinin nasıl elde edilebileceğine dair sorulara yanıt aramaktadır (Lincoln ve Guba, 2000: 168). Bu doğrultuda temelde bilimsel bir paradigma tüm düşünce sistemini ifade ederken tüm varsayımları,

cevaplanması gereken tüm soruları, bilimsel bir araştırmanın tüm süreçlerini ve tekniklerinin nasıl olması gerektiğini kapsamaktadır (Neuman, 2003:70).

Sosyal bilimlerde de araştırmacının benimsediği paradigma, içerdiği felsefi varsayım ve prensipler ile bir araştırmanın nasıl yapılacağına dair yöntemleri de içermektedir (Neuman, 2003:69). Pozitivist ve postpozitivist paradigmalar çerçevesinde araştırmalar nicel ve nitel araştırmalar olmak üzere iki başlık altında incelenmektedir.

Araştırmalar nitel ve nicel araştırmalar olarak ayrılırlar da, araştırma amacı ve araştırmacının yaklaşımına bağlı olarak uygulamada her iki yöntemin bir arada yer aldığı karma yöntemlerin kullanıldığı da görülmektedir. Ancak nitel ve nicel çalışmaların bir arada kullanıldığı yöntemler konusunda bazı tartışmalar bulunmaktadır. Niteliksel ve niceliksel araştırma metodolojilerini tartışan bilim adamları üç grupta toplanabilmektedir. Puristler olarak adlandırılan birinci gruptakiler her iki yaklaşımın da rakipsiz olduğunu, araştırmanın doğası ve toplum hakkında birbirinden farklı ve birbirleri ile zıt epistemolojik ve ontolojik varsayımları olduğunu düşünmektedirler. Bu da bizi her iki yöntemin aynı çalışmada kullanılamayacağı sonucuna ulaştırmaktadır. İkinci gruptakiler (eklektikler) ise iki yaklaşımın da geçerli olduğunu, birinin ya da diğerinin uygulanmasının duruma bağlı olduğunu söylemektedirler. Durumun gereğince niteliksel ve niceliksel yöntemlerin aynı anda veya belirli bir sıra ile kullanıldığı çalışmalar bu grupta yer almaktadır. Üçüncü grubu oluşturan pragmatikler niteliksel ve niceliksel yöntemler arasındaki zıtlığın yanlış olduğunu, her iki metodolojinin de birbiri ile iç içe aynı çalışmada kullanılabileceğini savunmaktadırlar (Akşit, 1997: 71-72; Johnson ve Onwuegbuzie, 2004:14

Nicel ve nitel araştırmalar dayandıkları paradigmalar doğrultusunda bazı farklılıklar göstermektedir. Araştırma soruları açısından bakıldığında niceliksel araştırmalarda kim, ne, ne zaman, nerede, neden, ne kadar gibi sorulara cevap aranırken, soruların doğası yüzeysel ve cevaplar da rasyonel olmaktadır. Niceliksel araştırmalarda ölçümler geçerli ve güvenilir testlere dayanmaktadır. Niteliksel araştırmalarda ise, ne, ne zaman, nerede ve niçin sorularına cevap aranırken, nicel araştırmaların aksine soruların doğası yüzeyde görünenin altına inmeye yönelik olup anlamaya, açıklamaya ve fikir üretmeye dayanmaktadır. Diğer bir ifade ile nitel çalışmalarda rasyonellik aranmaz. Bu çerçevede, niteliksel araştırmaların keşfetmeye açık yoruma dayalı araştırmalar olduğu, niceliksel araştırmaların ise ispat etmeye ve tanımlamaya çalışan araştırmalar olduğu söylenebilecektir (Akşit, 1997: 70).

Araştırma tasarımı açısından ise pozitivist paradigmaya dayanan nicel araştırmalarda, araştırma sorusu ile birlikte hipotezler, araştırmanın yapılacağı

alan, araştırma stratejileri ve metotları, araştırmanın başlangıcında tüm süreç ve aşamaları kapsayacak şekilde araştırma önerisinde yer almaktadır. Niteliksel araştırmalarda ise başlangıçta araştırma tasarımına ilişkin bir takım prosedürler belirlense de, beklenmeyen keşif ve bulguların gözden kaçırılmaması ve araştırmaya dahil edilebilmesi için, nicel çalışmalara göre daha esnek bir tasarım söz konusudur (Denzin ve Lincoln, 2000: 368).

Örnek büyüklüğü açısından niteliksel çalışmalarda, niceliksel çalışmalara nazaran daha küçük örneklem ile çalışılmaktadır. Söz konusu durum araştırmaların genellenabilirlik özelliğine yansımaktadır. Niceliksel araştırmalarda büyük örneklem üzerinde çalışıldığı için araştırma bulguları doğrultusunda genellemeler yapılabilirken, niteliksel araştırmalarda küçük örneklem üzerinde çalışmanın bir sonucu olarak genellemeler yapılamamaktadır (Daymond ve Holloway, 2003: 5; McGivern, 2003: 34). Bu sonuç, nicel yöntemlerin dayandığı paradigma gereği, benzer durum ve olgularda kullanılacak tahminlemeyi sağlama çabasıyla yasa ve normlara ulaşma amacının bir ürünüdür. Her iki yöntemin doğası dikkate alındığında görülebileceği gibi, niceliksel araştırmalarda istatistiksel çıkarım ve kestirimler mümkün iken niteliksel araştırmalarda bu mümkün değildir (McGivern, 2003: 34; Yıldırım ve Şimşek, 2006:49; Akşit, 1997: 70). Niteliksel araştırmalar bir sorun ya da konu hakkında kaç kişinin o şekilde düşündüğü ile değil bireylerin ne düşündüğü ve neden öyle düşündüğü ile ilgilenmektedir (Akgül, 2004: 132).

Veri toplama açısından bir değerlendirme yapıldığında, niteliksel araştırmalar niceliksel araştırmalara göre daha esnek, daha az yapılandırılmış ve daha çok gözlemlere ve açık uçlu soruları içeren görüşmelere dayanmaktadır. Öte yandan niceliksel araştırmalar daha yapılandırılmış gözleme ve kapalı uçlu sorular içeren görüşmelere dayalı veri toplamaya yöneliktir. Kullanılan veri toplama teknikleri açısından bakıldığında niceliksel ve niteliksel araştırmalarda farklı veri toplama tekniklerinin kullanıldığı gözlenmektedir. Niceliksel veriler; deneyler, alan araştırması, içerik analizi ve var olan istatistikler yardımıyla toplanmaktadır (Neuman, 2003: 35-39; Silverman,2003: 12). Niteliksel araştırmalarda veriler, odak grup görüşmesi de dahil olmak üzere birey ve grup görüşmeleri, gözlem ve yazılı dokümanların incelenmesi aracılığı ile toplanmaktadır (Yıldırım ve Şimşek, 2006: 40; Daymon ve Holloway, 2003: 166-228). Veriler incelendiğinde niceliksel araştırma verileri rakamlar, yüzdeler, ortalamalar içerirken, niteliksel araştırmalar sözel ve sözel olmayan (kelimeler, resimler, görüntüler, sesler, kolajlar, kokular vb.) daha detaylı ve derinlemesine veriler içerir. Algı, inanç, değerler ve davranışların arkasında yatan anlamlar anlaşılmasına çalışılırken söylenen sözler kadar söylenmeyenler de önemlidir (McGivern, 2003: 34; Daymond ve Holloway, 2003: 5). Bir diğer farklılık ise nicel araştırmaların sonuç odaklı niteliksel araştırmaların süreç odaklı olmasıdır (Reichardt ve Cook, 1979: 10).

Niteliksel araştırmalarda araştırmalara konu olan olay ve olgulara ilişkin bağlam niceliksel araştırmalara göre daha zengindir (McGivern, 2003: 34). Nitel araştırmada, araştırma konusu olan olgu ve olayın içinde yer aldığı bağlamda incelenmesi gerekliliği nitel araştırmaların doğal ortama duyarlılığını yansıtmaktadır (Yıldırım ve Şimşek, 2006: 42). Postpozitivizmin getirdiği bütüncül yaklaşım, nicel araştırmalardan farklı olarak nitel araştırmalarda, araştırmaya konu olan kişilerin sosyal kültürel ortam içindeki örüntü ve ilişkilerini anlamayı mümkün kılmaktadır (Daymond ve Holloway, 2003: 5; Akşit, 1997: 70). Bu durum niteliksel araştırmaların niceliksel araştırmalara nazaran geçerliliğini arttırırken, aynen tekrar edilebilirliğinin mümkün olmaması, niceliksel araştırmalara kıyasla güvenilirliğini düşürmektedir. Sonuç olarak niceliksel araştırmalar yüksek güvenilirlik ve düşük geçerliliğe sahip iken, niteliksel araştırmalar yüksek geçerlilik, düşük güvenilirliğe sahiptir (Akşit, 1997: 70; McGivern, 2003: 34).

Nitel ve nicel araştırmalarda farklı paradigmanın yansıması olarak bir önemli farklılık da araştırmacıya biçilen roldür. Nicel araştırmalarda objektif olduğu varsayılan araştırmacı olgu ve olayları dışarıdan izleyen-gözleyen kişi iken, niteliksel araştırmalarda araştırmacı, araştırma kapsamında yer alan kişilerin deneyimlerini bizzat yaşayan, onların bakış açıları ile bakan yani sürecin bir parçası haline gelen veriyi toplayan kişidir (Yıldırım ve Şimşek, 2006: 43; Daymond ve Holloway, 2003: 5). Araştırmalarda araştırmacının analiz ve yorumları iki farklı yaklaşımla ele alınabilir. Bunlardan ilki araştırmacının görüş ve yorumlarının aktarıldığı etik yaklaşım, ikincisi ise araştırmaya konu olan kişilerin düşünce ve görüşlerinin veya yorumlarının aktarıldığı emik yaklaşımdır. Emik-etik ayrımının temelinde dışarıdan ya da içeriden bakmanın getirdiği farklılık yatmaktadır. Niceliksel araştırmalarda araştırmacının dışarıdan bakışını ön plana çıkartan etik yaklaşımın benimsendiği, nitel araştırmalarda ise içeriden bir bakışın temel alındığı söylenebilir. Ancak, etik yaklaşım tercih edildiğinde araştırmacı gerçekten olayın ne kadar dışında kalabilir sorusu da akla gelmektedir (Sargut, 1994: 325; Altunışık ve Torlak, 2006: 88; Akşit, 1997: 70-71)

Niteliksel ve niceliksel araştırmaların özellikleri tartışılırken, genellikle her iki araştırma yaklaşımının birbirlerinden üstün, zayıf ve farklı yönleri karşılaştırılarak bir tasnif yapıldığı görülmektedir. Örneğin, genellenebilirlik, güvenilirlik ve geçerlilik, objektiflik- sübjektiflik, araştırmacının yanlılığı gibi özellikler karşılaştırılmakta ve tartışılmaktadır. Ancak burada gözden kaçan önemli bir nokta, iki farklı paradigmaya dayanan iki yaklaşımın karşılaştırılmasının da, pozitivist paradigmanın etkisiyle pozitivist araştırma metodolojisi temel alınarak üstünlük- zayıflık karşıtlığında gerçekleştirildiğidir. Örneğin, nitel araştırmaların genellemeler yapamıyor olması veya subjektif olması ya da araştırmacının yanlılığı pozitivist bakış açısı ile dezavantaj olarak

değerlendirilebilecek özellikler (Özen, 2002: 207; Dedeoğlu, 2002) olmasına karşın, post pozitivist paradigma etkisi ile gerçekleştirilen nitel araştırmaların böyle bir kaygısı ve beklentisi olmadığı açıktır. Söz konusu özellikler yönünden bir karşılaştırma yapıldığında, nicel araştırmalara göre nitel araştırmaların belirtilen özellikler açısından zayıf olduğu değerlendirilmesinin yapılmasının doğru olmadığı düşünülmektedir

3. YÖNETİM VE PAZARLAMA ALANLARINDA POZİTİVİST POST POZİTİVİST METODOLOJİ TARTIŞMALARI

Sosyal bilimlerde yaşanan yöntemsel tartışmalar pozitivistten postpozitivist paradigmatik bir dönüşüm yaratmış, bu da araştırmalarda nitel yöntemlerin kullanımının yaygınlaşmasına yol açmıştır. Sosyal bilimlerin pek çok alanında yaşanan bu değişime paralel olarak yönetim ve pazarlama alanlarında da benzer tartışmalar gündeme gelmiştir. Ancak bu konuda öncelikle her iki alanda yapılan çalışmaların, sosyal bilimlerin diğer alanlarına egemen olan bilimleşme çabaları ve metodoloji açısından bir değerlendirmesini yapmak yerinde olacaktır.

Yönetim ve bilim sözcüklerinin birlikte anılması, bilimsel yönetimin gerçek başlangıcı olarak Taylor'un, işlerin doğru biçimde yapılmasının yollarını ampirik olarak saptamaya çalışması ve ortaya attığı "Bilimsel Yönetim" terimiyle gerçekleşmiştir. 1950'li yıllarda ABD'de yayın hayatına başlayan Management Science ve Administrative Science Quarterly (ASQ) dergileri bilim ve yönetim-idare sözcüklerinin birlikte kullanıldığı, yönetimin bir bilim olduğuna dair tartışmaları başlatan ilk dergilerdir. Bu dergilerden Management Science "yönetimin bilimini"ni matematiksel modellemeyle gerçekleştirmeyi hedeflerken, ASQ dayanaklarını sosyal bilimlerde arayan bir yaklaşıma sahip olmakla birlikte, "idare bilimi"nin uygulamalı bir bilim olacağından söz etmekte ve "bilimin usulleri ve bilimsel yaklaşımın özelliklerine dayanacağı" vurgusunu yapmaktadır. Her iki dergi ile birlikte Academy of Management Journal, doğa bilimlerinin yöntemlerinin yönetimde kullanılmasını sağlamada önemli bir ortam oluşturmuşlardır. 1950'li yıllarda bilim ve yönetimin bir arada anılması, yöneticinin, bilimin gösterdiği yolda, veriler ve teknikler doğrultusunda hareket eden "bilimsel" ve "profesyonel" birisi olduğu ve bu nitelikleri ile yönettikleri yerlere de "akılcı" düzenlemeler ve düzenler getireceği fikrinin yaygınlaşmasına neden olmuştur. 1970'lerin sonuna değin yönetim alanında doğa bilimlerinin bilgi üretmedeki egemenliğini yansıtan pozitivist paradigma bazı cılız eleştiriler dışında varlığını güçlendirerek sürdürmüştür. 1980'lere gelindiğinde ise, sosyal bilimlerde doğa bilimlerinin yöntemlerini kullanarak yapılan çalışmalara yönlendirilen eleştiriler yönetim alanında da tartışma yaratmış, araştırmalarda nitel yöntemlerden söz edilmeye başlanmıştır. Bu konudaki ilk çıkış 1979

yılında ASQ dergisinin nitel araştırmalara özel bir sayı ayırması ile gerçekleşmiştir (Üsdiken, 2002: 127-138).

Bu tartışmalar genişleyerek devam etmiş, doğa bilimlerinin yöntemlerini kullanan pozitivist yaklaşımın alternatifi olarak nitel araştırmaları savunan görüşlerin etkisiyle 1980'ler sonrasında önemli mesafeler kat edilmiştir. Fakat bu gibi gelişmelerin ABD yönetim yazınına çok da yansımadağı gözlenmektedir. Ancak bu durum ABD'de radikal ve eleştirel sosyal bilimcilerin var olmadığı veya etkisiz oldukları anlamına da gelmemelidir. Buna karşın Avrupa'da durum biraz daha farklı olmuş, nitel yöntemler daha yaygın kullanım alanı bulmuştur. Kuzey Amerika'daki pozitivist eğilimlere karşın Avrupa'da, özellikle İngiltere'de yorumsamacı yaklaşımlar, eleştirel kuram ve postmodernizm yönetim ve örgüt araştırmalarında etkili olmuştur. Bu gelişmelerin İngiltere'de ortaya çıkmasının en önemli nedeni olarak, 1980'lerde İngiliz akademiyasının uğradığı Thatcherist baskılarla pek çok sosyal bilimcinin, özellikle de sosyologların, kendi bölümlerindeki araştırma imkânlarının kısıtlanması nedeniyle, işletme fakülteleri ya da bölümlerine kaymaları olarak gösterilmektedir. Eleştirel ve radikal olma geleneğini beraberinde taşıyan bu bilim insanlarının, eleştirel örgüt ve yönetim araştırmalarındaki artış üzerinde etkili oldukları düşünülmektedir (Yıldırım, 2002: 174). Hatta günümüzde Avrupa'da ve bazı Anglo-Sakson ortamlarda doğa bilimlerinin yöntemlerine dayalı araştırmaların hemen hemen hiç yapılmadığı görülmektedir (Üsdiken, 2002: 142).

Türkiye'deki yönetim ve pazarlama yazınının gelişimi, alanda benimsenen paradigmalara ve kullanılan yöntemler açısından çeşitli çalışmalarca değerlendirilmiştir (Berkman,1987; Üsdiken ve Pasadeos, 1992; Üsdiken ve Pasadeos, 1993; Üsdiken ve Erden, 2001; Üsdiken,2002; Özen, 2000; Özen, 2002; Kutanis vd., 2007). Çalışmalar incelendiğinde Türk yönetim yazınında pozitivist paradigmanın egemen olduğunu söylemek mümkündür. Öte yandan ABD yönetim yazınının, doğa bilimlerinin yöntemlerini alarak gerçekleştirmeye çalıştığı bilimleşme çabaları, Türk yazınında 20-25 yıllık bir gecikme ile kendini göstermektedir. Üsdiken ve Pasadeos'un (1992: 260-261) 1975-89 yılları arasında Türkiye'de yayınlanan dört akademik dergide görgül araştırmalara ilişkin yaptıkları çalışma, incelenen 15 yıllık sürede yaklaşık her 6 makaleden 1'inin görgül araştırma olduğunu ortaya koymaktadır.

Günümüzde de pozitivist yöntembilimsel yaklaşım çalışmalarda egemenliğini sürdürürken, görgül çalışmaların azlığı ve Üsdiken'in (2002: 146) "ham görgülcülük", Özen'in (2000: 91) ise "naif amprisizm" olarak eleştirdiği kuramsal temellerden yoksunluğu yansıtan zayıflıklar söz konusudur. Bu zayıflıklar nedeniyle, aslında Türkiye'deki yönetim yazınında egemen olan pozitivistimin, Batı'dakinden farklı bir biçimde değerlendirilmesi gerektiği,

dolayısı ile bir bilme yolu olarak “pozitivizm”in egemen olduğunu söylemenin zor olacağı ve çabaların “görünürde bilimleşme” olduğu yönünde tartışmalar yer almaktadır (Üsdiken, 2002: 145; Üsdiken ve Erden, 2001).

Özen’in 2000 yılında, 1996-1998 yılları arasında Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongrelerinde sunulan bildirimleri incelemiş olduğu çalışma, Türk yönetim yazınında postpozitivizme yönelik eğilim ve nitel araştırma yöntemlerinin kullanımının oldukça sınırlı olduğunu ortaya koymaktadır. Benzer bir çalışmada, 1996-2006 yılları arasında düzenlenen ve bildiri kitabı basılan 9 kongredeki 610 bildiri nitel-nicel yöntemlerin kullanılıp kullanılmaması açısından incelenmiş, nitel araştırma kullanan çalışmaların az da olsa artış gösterdiği, 2004 yılında bir sıçrama olmakla birlikte daha sonra bir düşüşün gerçekleştiği gözlenmiştir (Kutunis vd., 2007: 238-239). Çalışmada, bildirimlerde en çok kullanılan nitel araştırma yöntemlerinin sırasıyla içerik/betimsel analiz, örnek olay olduğu, metafor/söylem analizi, sözlü tarih, hayat hikayesi, odak grup görüşmeleri olduğu, veri toplama yöntemi olarak ise en çok mülakatın tercih edildiği belirtilmektedir (Kutunis vd., 2007: 239).

Konuya ilişkin yapılan araştırmalar değerlendirildiğinde, çalışmaların çoklukla bilgi paylaşımı için önemli bir ortam olan Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongreleri bildirimleri üzerinde yapıldığı, nitel çalışmaların çok olmamakla birlikte 2000 yılından itibaren artış göstermeye başladığını söylemek mümkündür. Doğa bilimlerindeki deterministik anlayış, belirsizlik ve belirsizliğin yarattığı kaygı ve korkularımızın ortadan kaldırılabileceği varsayımına dayanmaktadır. Yönetim ve örgüt araştırmaları alanında da benzer kaygılar ile temelde düzen kurma, denge ve belirsizlikle baş edebilme çabalarının bulunması pozitivist paradigmanın egemenliğini anlaşılabilir kılmaktadır (Sargut, 2002: 122-123).

Pazarlama alanında, yönetim alanındaki gelişime benzer bir şekilde, 1980’li yıllara kadar pozitivist paradigma etkisini arttırarak sürdürmüştür. Söz konusu yıllara kadar pazarlama araştırmalarında genel kaygının tüketici davranışlarının tahmini ve kontrolü olduğu görülmektedir. Pazarlama teorisinde 1960’lı yıllar ve sonrasında bir çok pazarlama kavramının sosyoloji ve antropolojiden aktarılmış olduğu görülse de, aktarılan bilgiler pozitivist paradigma bağlamında eklenmiştir. Bu kapsamda, tüketiciye öğrenen ve sunulan bilgiye göre davranışta bulunan birey olarak biçilen pasif rol ve bakış değişmeyerek, pozitivist paradigma egemenliğinde tüketici nesne konumunu korumaya devam etmiştir. Sosyal bilimlerde başlayan postpozitivist tartışmalarla beraber pazarlama alanında da pozitivist paradigma ve araştırma yöntemleri 1980’li yıllarda özellikle tüketici davranışları alanında tartışılmaya başlanmıştır. Söz konusu tartışmaların temelini, gerçekliğin sosyal olarak yapılandığı dolayısıyla birçok gerçekliğin olduğu ve tüketici davranışlarında

etkili olan çoklu ve eşanlı ilişkiler nedeniyle tüketici davranışlarının tahmin edilmesi yerine açıklanmaya çalışılmasının daha doğru bir yaklaşım olduğu tartışmaları oluşturmaktadır (Dedeoğlu, 2002: 77). Pazarlama düşüncesinde özellikle sosyoloji ve antropoloji alanlarındaki çalışmalarda kullanılan yorumsamacı metodoloji etkili olmuş ve nitel araştırma yöntemlerini kullanılır hale getirmiştir (Zorlu, 2006: 41). Bu tartışmalar çerçevesinde tüketiciyi rasyonel bireyler olarak gören pozitivist paradigmanın tersine postpozitivist paradigmanın, tüketiciyi içinde bulunduğu sosyal ve kültürel gerçeklik bağlamında anlama çabasında olduğu görülmektedir (Dedeoğlu, 2002: 77). Kısacası tahmin ve kontrol edilmeye çalışılan nesneyi yani tüketiciyi anlama çabası içine girilmiştir. Yorumsamacı paradigma 1980'li yıllardan sonra birçok pazarlama araştırmasında etkisini göstermiş ve tartışılmıştır (Hirschman ve Holbrook, 1982a; 1982b; Holbrook ve Grayson, 1986; Belk vd., 1989).

1990'lı yıllar ile birlikte önemli bir tartışma alanı bulan postmodern pazarlama yaklaşımı, parçalanmışlık, üstgerçeklik, zıtlıkların birlikteliği, çoğulculuk, öznenin merkezde olmaması, üretim ile tüketimin yer değiştirilmesi olarak kısaca ifade edilebilecek postmodern koşulların etkisindeki günümüz tüketicisini, pozitivist paradigmanın yöntemleri ile tahmin etmeye çalışmanın zamanla pazarlama anlayışını gerçek dünyadan uzaklaştırmakta olduğunu vurgulamaktadır (Kayaman ve Armutlu, 2002: 25-31). Kısacası söz konusu özelliklere sahip tüketici davranışları tahmin edilemeyen sadece açıklanabilen niteliklere sahiptir (Dedeoğlu, 2002: 78). Ancak pozitivist yaklaşım, tüketicinin tahmin edilmesi ve modellenmesini amaçlarken, pazarlamanın da temel amacı araştırma yöntemlerinde pozitivist paradigmanın bilim olarak kabul ettiği nicel yöntemlere sonuna kadar sadık kalarak evrensel geçerliliği olan yasa ve modellere ulaşmak olmuştur (Kayaman ve Armutlu, 2002: 32). Postpozitivist paradigmaya dayalı anlama ve yorumlamayı amaçlayan niteliksel araştırmalara yönelik önemli bir kısıt bulguların genellenememesi olurken, postpozitivist yaklaşımın genellemelere şüphe ile yaklaşması nedeniyle bu durumu bir kısıt olarak görmediği söylenebilecektir. Pazarlama alanında günümüz tüketim toplumunda yaşanan karmaşa ve belirsizliğin genellemeler yapmayı güçleştiriyor olması da nicel araştırmaların geçerliliğinin ve doğruluğunun sorgulanmasını gündeme getirmektedir.

Yabancı pazarlama yazınında, söz konusu tartışmalar çerçevesinde, niteliksel araştırma yöntemleri giderek daha fazla benimsenmektedir. İşletmelerin de, pazarlama stratejilerine yön veren araştırmalarını, sosyolog, psikolog ve filozoflara yaptırma eğilimleri, gözlem ve görüşmeleri içeren niteliksel araştırmalar ile tüketiciyi anlamaya çalışma çabaları çarpıcı gelişmelerdir (Dedeoğlu, 2002: 83). Türkçe pazarlama yazınında ise, niteliksel yöntemlere ilginin gecikmiş olduğu görülmektedir (Altunışık ve Torlak, 2006:100; Dedeoğlu, 2002: 83). Türkçe pazarlama yazınına bakıldığında, nicel

araştırmaların ağırlığının oldukça fazla olduğu, nitel araştırmaların ise yok denecek sayıda kaldığı gözlenebilmektedir. Nitel araştırmaların sayılarının azlığı kadar kullanılan yöntemlerin de içerik analizi ve örnek olay çalışmaları ile sınırlı kaldığı, söz konusu yöntemlerin de zayıf bir kullanımının olduğu ve yorumlamaların da yeterli olmadığı belirtilmektedir (Altunışık ve Torlak, 2006: 100). Türkiye'deki pazarlama ve tüketici araştırmalarına ilişkin yapılan bir başka inceleme sonucu da benzer sonuçları tartışmaktadır. Zorlu (2006: 47) yaptığı inceleme sonucunda pazarlama yazınında yer alan çalışmaların hem konuları hem de yöntemleri açısından pozitivist paradigma içerisinde yer aldığını vurgularken, her ne kadar bazı çalışmaların psikoloji ve sosyoloji disiplinleri ile etkileşimi görülse de, bu etkileşim düzeyinin pozitivist paradigmaya dayalı kuramlar ve nicel araştırma geleneği içerisinde olduğunu belirtmektedir. Bunun en önemli nedenleri olarak ise, sosyal bilimlerde farklı paradigmaların var olduğundan haberdar olunmaması ve bilimsel etkinliği pozitivist paradigma ile özdeş saymanın bir sonucu olduğu gösterilmektedir. (Zorlu, 2006: 47-48). Kısacası, Türkçe pazarlama yazınında pozitivist paradigma ve nicel araştırmalar egemenliğini sürdürürken, az sayıda yer alan nitel araştırmalarda ise yöntemsel çeşitliliğin olmadığı görülmektedir.

4. ARAŞTIRMA YÖNTEMİ

4.1 Araştırmanın Amacı ve Önemi

Bu çalışmanın amacı, pozitivistten postpozitivizme doğru yaşanan paradigmatik dönüşümün araştırma metodolojisi açısından yönetim ve pazarlama alanlarına yansımaları belirlemektir. Araştırma amacı doğrultusunda Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme bilim dalı altında yönetim-organizasyon ve pazarlama alanlarında 1990–2005 yılları arasında yazılan yüksek lisans tezleri incelenerek nitel yöntemlere dayalı çalışmaların metodolojik gelişimi ortaya konulmaya çalışılmıştır.

Bilimsel bilginin üretildiği ve yaygınlaştırıldığı en temel kurumlar üniversitelerdir. Üniversitelerin bilgi üretim, öğretim ve yayma araçlarından biri olan lisansüstü eğitimler ile hem bilgi aktarımı gerçekleştirilmekte hem de tez yazınımıyla yeni bilgi üretimi sağlanmaktadır. Lisansüstü eğitim süreci bilimsel bilgi üretimine egemen olan paradigmlar doğrultusunda şekillendiği gibi aynı zamanda mevcut paradigmayı pekiştirerek meşruiyet kazandırmaktadır.

İşletmecilik disiplininin önemli araştırma alanları olarak yönetim ve pazarlama konusunda paradigma dönüşümü çerçevesinde metodoloji tartışmaları yabancı yazındaki tartışmalara paralel olarak Türkiye'de yapılan bazı çalışmalarda da tartışılmaya başlanmıştır. Yönetim alanında yapılan

çalışmaların alan üzerinde önemli katkıları olan Ulusal yönetim ve organizasyon kongrelerinde sunulan bildiriler üzerinde yoğunlaştığı gözlenmektedir. Pazarlama alanında ise konuya vurgu yapan bazı çalışmalar yer almaktadır. Ancak lisans üstü eğitimin ilk basamağı olan yüksek lisans eğitiminin de önemli bir öğrenme süreci ve araştırma alışkanlıklarında belirleyici olduğu düşüncesinden hareketle bu çalışmada, yüksek lisans tezlerinde paradigmatik dönüşümün seyri ortaya konulmaya çalışılmıştır.

Gazi Üniversitesi bünyesinde önce Ankara İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi olarak sonrasında İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi adı altında uzun yıllardır akademik çalışmalar yürütülmektedir. Bu nedenle de Türk yönetim ve pazarlama alanında geçmişten bugüne önemli bir yere sahip olduğu düşünülmektedir. Bu çalışma ile Gazi Üniversitesi'nde metodolojik açıdan araştırma geleneği ortaya konularak, geliştirilen öneriler ile sonraki çalışmalar için katkı sağlanması da hedeflenmektedir.

4.2. Araştırmanın Deseni

Araştırma, yönetim ve pazarlama alanında yazılan tezlerde 1990-2005 yıllarını kapsayan süreç içerisindeki metodolojik eğilimleri ve gelişimleri belirlemek amacıyla yürütülen doküman analizine dayanan nicel bir araştırmadır.

4.3. Araştırmanın Evreni ve Örneklem

Araştırmanın evrenini, Gazi Üniversitesi'nde İşletme Bölümü altında Yönetim ve Pazarlama Anabilim Dallarında yazılmış olan yüksek lisans tezleri oluşturmaktadır. Araştırmanın çalışma evreni ise 1990–2005 yılları arasında yazılmış olan yüksek lisans tezleridir. Araştırmada, çalışma evreninde belirtilen tüm yüksek lisans tezlerine ulaşılması hedeflenmiştir. Bu nedenle örnekleme gidilmemiştir.

Gazi Üniversitesi İşletme Bölümü'nde 1990–2005 yılları arasında, 103'ü Yönetim 48'i Pazarlama alanında olmak üzere toplam 151 yüksek lisans tez çalışmasına ulaşılmıştır. Buna göre çalışma evrenini 151 adet yüksek lisans tezi oluşturmaktadır. Ancak, çalışmada incelenen 151 adet yüksek lisans tezinden, Yönetim alanında 6, Pazarlama alanında ise 5 tezin derleme olduğu görülmüş ve derleme çalışmalarının dışında kalan 140 tez çalışma kapsamına alınmıştır.

4.4. Verilerin Toplanması ve Analizi

Araştırmaya konu olan yüksek lisans tezleri Gazi Üniversitesi Merkez Kütüphanesi'nden temin edilerek incelemeye alınmıştır. Çalışmanın verileri içerik analizi yöntemi ile elde edilmiştir.

Tezlerin incelenmesinde araştırmacılar tarafından çalışmanın kapsamı ve araştırma yöntemlerine ilişkin yazın doğrultusunda incelenecek kriterler belirlenmiştir. Öncelikle tezlere ilişkin tanımlayıcı bilgiler kaydedilmiştir. Bu bilgiler, tezin adı, yayın yılı, tez tasnif numarası ve hangi alanda yazıldığına ilişkin açıklamalardan oluşmaktadır. Sonrasında tezler, nitel ve nicel araştırma yönteminin benimsenmesi kriterine göre ikili bir ayrıma tabi tutularak, nitel araştırma yöntemlerinin benimsendiği tezler detaylı bir incelemeye alınmak üzere belirlenmiştir. Ardından nitel araştırmalara ilişkin yazın çerçevesinde, nitel yöntemler ile yazılan tezlerin metod kısımları araştırmacılar tarafından okunarak; araştırma amacı, deseni, veri toplama araçlarına ilişkin tasnif doğrultusunda çalışmanın veri seti oluşturulmuştur. Elde edilen nitel veriler geliştirilen “tez inceleme ölçeği” aracılığıyla nicel verilere dönüştürülerek analize tabii tutulmuştur. Araştırma bulguları betimsel istatistikler ile yorumlanmış, yıllar içerisinde nitel çalışmalarda gelişimi ortaya koymak amacıyla ise yordamsal istatistik tekniklerinden yararlanılmıştır.

4.5. Araştırmanın Sınırlılıkları

Çalışma sadece Gazi Üniversitesinde yönetim ve pazarlama alanlarında yazılan yüksek lisans tezleri ile sınırlıdır. Çalışmada öncelikle pozitivist poztpozitivist dönüşümü görmek açısından tezlerdeki nitel-nicel ağırlığı tespit edilmiş, sonrasında araştırma amaç, desen ve veri toplama yöntemi açısından betimleyici nicel bulgular yer almıştır. Araştırmada nitel yöntemlerle yazılan tezlerin içerik, yöntem ve değerlendirme açısından uygunluk ve niteliğine dair bir inceleme yapılmamıştır.

5. ARAŞTIRMA BULGULARI

Pozitivist ve post pozitivist paradigmanın araştırma yöntemlerine yansması nitel ve nicel araştırmalar şeklinde kendini göstermektedir. Daha önce de söz edildiği gibi nitel ve nicel çalışmaların yanı sıra her iki yöntemin bir arada kullanıldığı karma çalışmalar da araştırmacılarca tercih edilmektedir. Bu bağlamda, çalışma kapsamında incelemeye alınan tezlerdeki paradigmatic dönüşümün yansımalarını tespit edebilmek amacıyla 1990–2005 yılları arasındaki süreç içerisinde gerçekleştirilen nitel, nicel ve karma çalışmalar olarak tasnif edilmiştir. Bu aşamada nitel çalışmalar tespit edilirken, Yıldırım ve Şimşek (2006: 39)’in tanımladığı gibi gözlem, görüşme ve doküman analizi gibi nitel veri toplama yöntemlerinin kullanıldığı, algıların ve olayların doğal ortamda gerçekçi ve bütüncül bir biçimde ortaya konmasına yönelik nitel bir sürecin izlendiği çalışmalar dikkate alınmıştır. Anket ve ölçek gibi nicel veri toplama araçları ile verilerin sayılarla ifade edilip istatistiksel analizlerle yorumlandığı çalışmalar ise nicel çalışmalar olarak belirlenmiştir. Eklektik veya

pragmatik bir bakış açısıyla her iki yöntemin de kullanıldığı çalışmalar karma olarak ifade edilmiştir. Bu doğrultuda değerlendirilen 140 teze ilişkin sonuçlar Tablo 1’de sunulmuştur. Ayrıca bu tablonun görsel sunumu da Grafik (1)’de verilmiştir.

Tablo (1)’e göre, öncelikle göze çarpan sonuçlardan biri yönetim alanında yazılan tezlerin, pazarlama alanına göre daha fazla sayıda olmasıdır. Hatta 1990, 1993 ve 1995 yıllarına bakıldığında pazarlama alanında hiç tez çalışması yapılmadığı görülmektedir. Ancak, son yıllarda her iki alanda da yazılan tezlerin sayısının arttığı gözlenmiştir.

Tezlerin yönetsel açıdan dağılımlarına bakılacak olursa, her iki alanda da nicel çalışmaların yıllar itibari ile hâkimiyetini artırarak devam ettirdiği görülmüştür. Bazı yıllarda hiç nitel çalışmanın yapılmamış olduğu görülürken, en fazla nitel çalışmanın gerçekleştirildiği yıllar 2001 ve 2004 olup, bu yıllarda yalnızca 3’er nitel çalışmanın yapıldığı belirlenmiştir. Yönetim alanında yazılan tezlere bakıldığında 2000 yılı dışında 1998 yılından sonraki her yıl en az bir nitel çalışmanın yapıldığı gözlenmiştir. Pazarlama alanında ise nitel çalışmaların yıllar itibari ile bir süreklilik göstermediği görülmüş, sadece 1997, 1999, 2000 ve 2004 yıllarında yapıldığı ve sayısının da 1’i geçmediği tespit edilmiştir. Diğer yandan bu tezler arasında karma çalışmaların da çok az yer aldığı belirlenmiştir. Yönetim alanında 1991, 1996, 1999, 2000 ve 2005 gibi farklı yıllarda 1 veya 2 karma çalışmaya rastlanırken pazarlama alanındaki toplam 4 karma çalışmanın 2000 ve sonrasında yapıldığı görülmüştür.

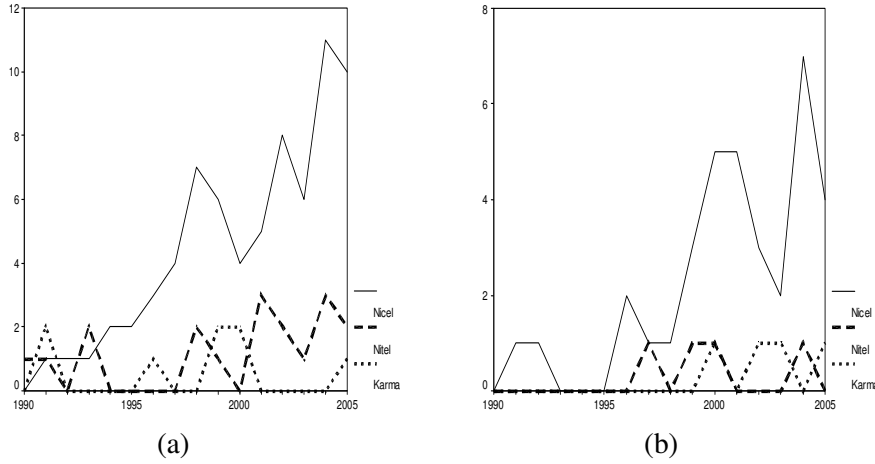
Tablo (1) incelendiğinde tespit edilen bir diğer bulgu araştırma kapsamına alınan tezlerde 1998 yılı sonrasında nitel yöntemlerin kullanımında görünürde sayıca bir artış olduğudur. Buna ek olarak karma yöntemlerin de nitel boyutu olduğu düşünüldüğünde karma çalışmalar da kendi içerisinde artmaktadır. Bu görüntü ilk bakışta küçük de olsa paradigmatik dönüşümün sinyalleri olarak değerlendirilebilecek gibi görünmektedir. Ancak nitel yöntemlerin kendi içerisindeki bu artış nicel yöntemlerin kullanımındaki artış ile kıyaslandığında, diğer bir ifade ile toplam yazılan tezler içerisinde 1998 öncesi ve sonrası iki dönem arasında oransal olarak bakıldığında artış yerine azalma göstermektedir. Bu durumda akla bir diğer soru gelmektedir. Her iki alan kendi içerisinde değerlendirildiğinde nicel yöntemler 1998 sonrasında toplam içerisinde artarak egemenliğini sürdürmekte midir? Söz konusu sorunun cevabı istatistiksel olarak analiz edilebilir. Bu doğrultuda 1990–2005 arasındaki 15 yıllık süreç 1998 yılı öncesi ve sonrası olmak üzere iki döneme ayrılmıştır. Yönetim alanında, 1990-1997 yılları arasındaki ilk dönemde yazılan tezlerin %22’si nitel, %78’i nicel iken, 1998-2005 yılları arasında yazılan tezlerin %19’u nitel, %81’i niceldir. İki dönem arasında metodolojik açıdan farklılık olup olmadığı ki-kare analizi ile test edilmiş ve 0,05 önem seviyesinde

istatistiksel olarak anlamlı bir farklılığın olmadığı görülmüştür ($p=0,754 > \alpha =0,05$). Aynı şekilde pazarlama alanında yazılan tezler incelendiğinde, 1990-1997 yılları arasındaki ilk dönemde yazılan tezlerin %16'sının nitel, %84'ünün nicel, 1998-2005 yılları arasında yazılan tezlerin %9'unun nitel, %91'inin nicel olduğu gözlenmiştir. İki dönem arasında yöntemsel açıdan farklılık olup olmadığı ki-kare analizi ile test edildiğinde 0,05 önem seviyesinde istatistiksel olarak anlamlı bir farklılığın olmadığı görülmüştür. ($p=0,502 > \alpha =0,05$). Bu sonuçlara göre tezlerin metodolojik açıdan nicel yöntemlerden nitel yöntemlere belirgin bir dönüşüm göstermediği gibi aslında her iki araştırma yöntemi açısından hem yönetim hem pazarlama alanlarında yıllar itibariyle tez sayılarındaki artışla birlikte nicel ve nitel yöntemlerin kullanımındaki artış oransal olarak istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılık göstermeyerek durağan bir görüntü sergilemiştir. Rakamlar nesnel bir biçimde bize bu sonucu vermekle birlikte 1997 yılına kadar örneğin pazarlama alanında nitel yöntemlerin kullanıldığı hiçbir tez yok iken, sonraki yıllarda kullanılmaya başlanması, yönetim alanında nitel yöntemlerle yazılan tezlerin 4'den 14'e çıkması ve bununla beraber karma çalışmalarda da gözle görülür bir artışın olması aslında nitel yöntemlere az da olsa bir ilginin başladığını düşündürmektedir.

Tablo 1. Araştırma Kapsamındaki Yüksek Lisans Tezlerinin Araştırma Yöntemleri Açısından Yıllara Göre Dağılımı

Yıllar	Yönetim				Pazarlama				Genel Toplam
	Nicel	Nitel	Karma	n	Nicel	Nitel	Karma	n	
1990		1		1					1
1991	1	1	2	4	1			1	5
1992	1			1	1			1	2
1993	1	2		3					3
1994	2			2					2
1995	2			2					2
1996	3		1	4	2			2	6
1997	4			4	1	1		2	6
1998	7	2		9	1			1	10
1999	6	1	2	9	3	1		4	13
2000	4		2	6	5	1	1	7	13
2001	5	3		8	5			5	13
2002	8	2		10	3		1	4	14
2003	6	1		7	2		1	3	10
2004	11	3		14	7	1		8	22
2005	10	2	1	13	4		1	5	18
Toplam	71	18	8	97	35	4	4	43	140

Grafik 1. (a) Yönetim, (b) Pazarlama Alanında Yapılan Tezlerin Araştırma Yöntemleri Açısından Yıllara Göre Dağılımları



Çalışmanın bundan sonraki kısmında nitel yöntemlere dayalı çalışmalar araştırma amacı, araştırma deseni ve veri toplama araçları açısından incelenmiştir. Bu doğrultuda yönetim alanında 18, pazarlama alanında 4 olmak üzere toplam 22 tez yıllar itibariyle belirtilen başlıklar çerçevesinde değerlendirilmiştir.

Nitel araştırmalar amaçları açısından sınıflandırıldığında keşfedici, betimleyici ve açıklayıcı olmak üzere üç amaç doğrultusunda gerçekleştirilebilmektedir (Lee, 1999: 38). İncelenen dönem itibariyle yönetim ve pazarlama alanında yazılmış olan tezlerin tamamının betimsel amaçlı olduğu görülmüştür. Örneğin bir işletmedeki yönetim uygulamalarının ayrıntılı bir şekilde betimlenmesi en sık karşılaşılan araştırma amaçları arasındadır.

Araştırma yaklaşımı ve stratejisini belirleyen araştırma desenleri nitel araştırmalara ilişkin yazında farklı şekillerde sınıflanabilmektedir. Neuman'ın (2003) da belirttiği gibi aslında birçok nitel araştırma deseni sahaya inilerek doğrudan aktörlerden veri toplanmasına dayalı tasarımları içermektedir. Bu çalışmada nitel araştırma desenleri örnek olay (case study, durum çalışması), kuram oluşturma (grounded theory), kültür analizi (etnografi), söylem analizi ve olgubilim (phenomenology) olarak belirlenmiş, bu çerçevede tezler incelemeye alınmıştır (Daymon ve Holloway, 2003: 103-155; Yıldırım ve Şimşek, 2006: 70-80). Örnek olay çalışması nicel yöntemlerdeki deney tasarımlarına benzemektedir, tek farkı burada kontrol ya da manipülasyonun olmamasıdır (Lee, 1999: 54). Örnek olay çalışmalarında tek bir organizasyon, bir yer (örn.

bir fabrika, mağaza, üretim birimi) ya da bir kişi (örn. bir kadın yönetici) gibi araştırmaya konu olan duruma yönelik detaylı ve yoğun bir analiz söz konusudur (Bryman ve Bell, 2003: 53-54). Kuram oluşturmada belli bir teoriden yola çıkılmamakta, teori test edilmemekte, araştırma süreci içerisinde sistematik olarak toplanan ve analiz edilen verilerden bir teori oluşturulmakta diğer bir ifade ile teori inşa edilmektedir (Straus ve Corbin, 1998: 12). Kültür analizi antropolojiden gelen bireysel algı ve davranışlar ile toplumsal davranış, yapı, işleyiş, değer ve normlar gibi kültürel öğelerin tanımlanması ve analiz edilmesidir (Yıldırım ve Şimşek, 2006: 70). İşletmecilik alanında da her bir örgüt bu anlamda örgütsel davranış, örgüt değerleri, örgüt kültürü, tüketici davranışları gibi konularda bu desen kullanılabilir. Söylem analizi iletişimin her türünde altta yatan anlamları belirlemeye ve yorumlamaya dayalıdır (Bryman ve Bell, 2003: 393). İşletmecilik alanında bir liderin konuşması, dolayısıyla iletmek istediği mesajların ya da bir ürünün reklâm mesajlarının analiz edilmesi söylem analizine birer örnek oluşturabilir. Olgubilimde ise yaşadığımız dünyada var olan belki farklı açılardan bilgi sahibi olduğumuz ancak tam anlamıyla kavrayamadığımız olguların öznenin gözünden araştırılması söz konusudur (Yıldırım ve Şimşek, 2006: 72).

Araştırma desenleri araştırma amacından ayrı düşünülemez. Bu doğrultuda eğer çalışmanın amacı bilinmeyen ya da az bilinen bir olguyu keşfetmek ise alana inerek saha çalışması veya örnek olay çalışması yapmak uygun olacaktır. Araştırmacının amacı açıklamak ve nedenleri ortaya koymak ise, çoklu örnek olay deseni kullanabileceği gibi yukarıda belirtilen tüm desenler ile de araştırma taslanabilir. Eğer çalışmanın amacı betimlemek ise en uygun desenler yine alana inerek örnek olay, etnografi ve saha çalışması yapmaktır. Ancak şu da unutulmamalıdır ki nitel araştırmalarda araştırmacı belirli bir araştırma sorusu ve araştırma amacı ile yola çıkarsa da nitel çalışmaların doğasındaki esneklik ve keşfedicilik özelliği nedeniyle araştırma amaçları, araştırma tasarım ve süreci her an değişebilir.

Yönetim ve pazarlama alanlarında yazılan nitel yöntemli tezlerin araştırma deseni açısından yıllara göre dağılımına bakıldığında, her iki alanda da örnek olay dışında farklı bir araştırma desenin benimsenmediği dikkat çekmiştir. İşletmecilik alanında çok yaygın olarak kullanılan örnek olay deseni tezlerde de en çok tercih edilen desen olmuştur. Öte yandan tezlerin araştırma amacı betimlemek olarak tespit edildiği için araştırma deseninin de örnek olay olması beklenen bir sonuçtur.

Nitel araştırmalarda veri toplama yöntemleri katılımlı gözlem, nitel görüşmeler, odak grup görüşmeleri, söylem ve konuşmaların çözümlenmesi, doküman analizi olarak belirlenebilmektedir. Katılımlı gözlem etnografi deseninden en çok kullanılan hatta bazen birbirinin yerine kullanılan sözcükler

olarak ifade edilen bir veri toplama yöntemidir. Araştırmacının belli bir sosyal ortamda bu grubun kültürü hakkında fikir elde etmek amacıyla belli bir süre gözlem yapması ve dinlemesidir. Nitel görüşmeler, nicel görüşmelerden farklı olarak yapılandırılmamış ya da yarı yapılandırılmış görüşmelerden oluşmaktadır. Yarı yapılandırılmış görüşmelerde araştırmacının elinde bir dizi soru veya başlık söz konusudur. Nitel görüşmelerde cevaplayıcının verdiği bir cevap bir başka soruyu doğurabilir. Odak grup görüşmelerinde ise bireysel görüşmelerden farklı olarak veriler görüşmeye katılan bireyler arasındaki etkileşim ve grup dinamiklerinin etkisi ile elde edilir. Konuşmaların kaydedildiği bu teknik çoğunlukla pazarlama araştırmalarında tüketicileri yeni ürün ve reklâmlara tepkilerinin anlaşılmasında kullanılmaktadır. Konuşma ve söylemler de nitel çalışmalar için birer veri niteliğindedir ve çözümlenerek birer veri seti oluşturulabilir. Son olarak nitel araştırmaya konu olan olgu ve olayları anlamaya ilişkin yazılı veya basılı her türlü doküman analiz edilerek veri toplanabilir. Bunlara ek olarak sözlü tarih ve hayat hikâyelerinde günlükler, fotoğraflar, mektuplar gibi dokümanlar da birer veri olarak kullanılmaktadır (Bryman ve Bell , 2003: 281-282, 385, 404).

Veri toplama biçimi açısından nitel araştırmaya dayalı tezlerin yıllara göre dağılımı incelenmiş ve sonuçlar Tablo 2’de verilmiştir.

Tablo 2. Araştırma Kapsamındaki Nitel Çalışmaların Yapıldığı Yüksek Lisans Tezlerinin Veri Toplama Yöntemleri Açısından Yıllara Göre Dağılımı

Veri Toplama Biçimi	Yönetim		Pazarlama	
	Görüşme	Doküman Analizi	Görüşme	Doküman Analizi
1990		1		
1991		1		
1992				
1993		2		
1994				
1995				
1996				
1997				1
1998		2		
1999	1			1
2000				1
2001		3		
2002		2		
2003		1		
2004		3	1 ^a	
2005		2		
Toplam	1	17	1	3

^a Çalışmada görüşmenin yanı sıra gözlem de yapılmıştır.

Bu sonuçlara göre, yönetim ve pazarlama alanında yazılan tezlerde veri toplama aracı olarak daha çok doküman analizinin tercih edildiği göze çarpmaktadır. Her iki alanda sadece 1'er tezde görüşme yolu ile verilerin toplandığı, gözlemin ise sadece 1 çalışmada kullanıldığı görülmüştür. Bu çalışmada desen konusunda çeşitliliğin olmaması veri toplama tekniklerinin de sınırlı kalmış olabileceğini düşündürmektedir. Oysa ki bütün nitel araştırma desenlerinde özellikle örnek olay çalışmalarında mümkün olduğu ölçüde birden fazla veri toplama yönteminin kullanımı sonuçların daha geniş bir bakış açısıyla yorumlanarak alternatif yorumlara ulaşmayı mümkün kılması açısından önerilmektedir (Yıldırım ve Şimşek, 2006: 285). Ancak işletmecilik alanında görüşme, gözlem gibi nitel veri toplama yöntemlerinin kullanımı veri zenginliği açısından önemli olsa da, alandan bu yöntemlerle veri toplama konusundaki güçlükler de unutulmamalıdır.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Sosyal bilimlerde pozitivist yöntemlerin insan ve insana özgü olanı açıklamadaki yetersizliği paradigmatik bir dönüşüme yol açmış bu durum da nitel araştırmaların yaygınlaşması ile kendini göstermiştir. İşletmecilik alanında nitel araştırmalara duyulan ihtiyaç ve önem, Batı'daki tartışmaların ardından Türkiye'de de başlayan tartışmalarla birlikte artmaya başlamıştır. Bu çalışmada yönetim ve pazarlama alanlarında yöntemlerle kendini gösteren paradigmatik dönüşümün yazılan tezlere yansımalarını tarihsel süreç içerisinde belirlemek amaçlanmıştır. Çalışmanın amacı doğrultusunda Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Bilim dalında yönetim ve pazarlama alanında yazılan yüksek lisans tezleri 1990-2005 yılları arasında kapsayan 15 yıllık bir süreçte incelenmiştir. İncelemede tezler nitel ve nicel ayrımı dikkate alınarak bir sınıflandırmaya tabi tutulduktan sonra nitel çalışmaların yapıldığı yüksek lisans tezleri araştırma amaçları, araştırma deseni ve veri toplama biçimleri açısından değerlendirilmiştir.

Araştırma bulgularından elde edilen sonuçlar yönetim ve pazarlama alanlarında yazılan yüksek lisans tezlerinde nicel çalışmaların 15 yıllık süreç içerisinde hâkimiyetini koruduğunu ve nitel çalışmalara yönelik belirgin bir değişimin olmadığını göstermektedir. Alanlar açısından bakıldığında da; her ne kadar yönetim alanında nitel çalışmalara olan ilginin görece fazla olduğu söylenebilse de, her iki alanda da pozitivist paradigmanın egemen konumunu devam ettirmekte olduğu açıkça görülebilmektedir.

İşletmecilik alanında paradigmatik dönüşümün yansıması olarak nitel araştırmaların önemi yönündeki tartışmalarla birlikte, nitel yöntemlerin tercih ya da teşvik edildiği ve sadece nitel çalışmalara yer verilen bilimsel dergilerin

son 10 yıllık dönemde yayın hayatına başlamış olması da paradigmatik dönüşümü gösteren önemli bir gelişmedir (örn. 2006 yılında yayın hayatına başlayan *Qualitative Research in Organization and Mangement: an International Journal* gib.). Ancak işletmecilik alanında nitel araştırmaların öneminin tartışılmaya başlanması ve kullanımının artması araştırma türünün çok yaygınlaştığı anlamına gelmemelidir (Yıldırım, 2002: 175). Dünyada da işletmecilik alanında yöntem konusundaki tartışmalara bakıldığında, hem yüksek lisans hem doktora tezlerinde öğrencilerin nitel yöntemleri kullanmak istemesine karşın danışmanlarca niteliksel araştırmaların bilimselliğine ilişkin şüpheli tutumlar nedeniyle çok da cesaretlendirilmediği ve pozitivist geleneğin etkisiyle benzer kaygıların yaşandığı görülmektedir (Gummesson, 1999: 1). Bunun en önemli sebeplerinden birisi, nitel araştırmaların hem yöntem olarak az bilinmesi hem de zaman ve uzmanlık gerektiren çalışmalar olması nedeniyle araştırmacılar tarafından tercih edilmemesidir. Kutanis ve diğ. (2007:240)'nin Türkiye'deki kamu ve özel üniversitelerde görevli yönetim ve organizasyon alanında çalışan akademisyenler üzerinde yaptıkları çalışma, akademisyenlerin yüksek lisans tezlerinde çoğunlukla nicel yöntemleri, doktora ve doktora sonrası çalışmalarda hem nicel hem de nitel yöntemleri içeren karma araştırma yöntemlerini kullandıklarını göstermektedir. Çalışmada görüşü alınan akademisyenler nitel araştırma yöntemlerinin uzun zaman alması, güvenilirlikle ilgili problemlerinin olması ve yeterince bilinmemesi gibi nedenlerle zorluk taşıdığını belirtmişlerdir. Bu çalışmanın konusunu oluşturan yüksek lisans tezlerinde de nicel yöntemlerin ağırlıkta olması Kutanis ve diğ.(2007)'nin elde ettiği bulgularla paralellik göstermektedir. Dolayısıyla yeterince bilinmeyen ve pozitivist yaklaşımla bilimsel ve güvenilir görülmeyen nitel çalışmaların, özellikle belirli bir araştırma geleneğinden gelen bir jüri önünde savunulması gerektiği de düşünüldüğünde tercih edilmemesi anlaşılır bir durum olacaktır.

Öte yandan, bu çalışmada incelenen 15 yıllık süreçte, 1997 yılından sonra nitel çalışmalarda görülen sayıca artış istatistiksel olarak anlamlı olmamakla birlikte, bir diğer ifade ile zaman içerisinde nicel-nitel ağırlığında bir farklılık bulunmadığı halde, araştırmacıların az da olsa nitel çalışmalara olan ilgisinde bir artış olduğunu söylemek de yanlış olmayacaktır. Bu düşüncenin arkasında yatan önemli bir neden; Larsson ve Lowendahl (aktaran Lee,1999, 15-17)'in çalışmalarında, yönetim alanında önemli dergiler olarak ifade ettikleri *Academy of Management Journal*, *Administrative Science Quarterly*, *Organziational Science*, *Strategic Management Journal* dergilerinde 1984-1994 yılları arasında sadece 12 nitel çalışmanın olduğuna ilişkin tespittir. Söz konusu tespit, Gazi Üniversitesi'nde 1990'lı yılların ikinci yarısından itibaren yazılan 18 tezin aslında azımsanamayacak sayıda olduğunu düşündürmektedir. Yine aynı dönem içerisinde, pozitivist araştırma geleneğinde bir geçiş ve kırılma yaratabilecek çalışmalar olduğu düşünülen karma çalışmaların da yapılmış olması önemli bir bulgudur.

Çalışmanın amacı doğrultusunda nitel ve nicel çalışmaların ağırlıkları paradigma tartışmaları doğrultusunda incelendikten sonra, nitel çalışmaların benimsendiği tezler incelemeye tabii tutulmuştur. Araştırma sonuçlarına göre, her iki alanda da yalnızca betimsel amaçlı örnek olay çalışmalarının gerçekleştirildiği görülmüştür. Ardından veri toplama teknikleri açısından incelen tezlerde iki çalışma dışında, dokümanlar aracılığıyla veri toplandığı yani amaç ve desen konusundaki çeşitlilik sorununun, veri toplama teknikleri açısından da yaşandığı görülmektedir. Hâlbuki kim, ne, ne zaman, nerede, neden, ne kadar gibi sorulara yüzeysel sorularla rasyonel cevaplar arayan, ispat etmeye ve tanımlamaya dayalı nicel araştırmaların aksine nitel araştırmalar, yüzeyde görünenin altına inmeye yönelik olup anlamaya, açıklamaya ve fikir üretmeye dayanan keşfetmeye açık, yoruma dayalı araştırmalardır (Akşit, 1997: 70). Bu da betimsel amaçlı çalışmaların yanı sıra durum, olay ve olguları açıklamak, yorumlamak ve araştırma konusuna dahil olan aktörlerin perspektiflerini anlamak amacıyla (Yıldırım ve Şimşek, 2006: 39–40) çok çeşitli nitel çalışmaların yapılabileceğini göstermektedir. Nitel çalışmalarda amaç ve desen açısından çeşitlilik bilgi üretimindeki zenginliğin artırılması açısından oldukça önemlidir. Diğer taraftan, veri toplama araçlarının ve veri türlerinin çeşitliliği, gerçekliğin karmaşık yapısının derinlemesine betimlenmesi, açıklanması ve yorumlanması açısından önemlidir. Nitel çalışmalarda görüşme ve doküman incelemesinin yanı sıra odak grup görüşmesi, gözlem, söylem çözümlemesi gibi çeşitli teknikler ile veri toplamak mümkündür. Araştırma amacı, deseni ve veri toplama yöntemlerine ilişkin belirtilen sorunların önemli kaynaklarının, işletmecilik alanında nitel yöntemlere ilişkin kaynak oluşturabilecek Türkçe başvuru kitaplarının azlığı ve araştırma yöntemleri derslerinde genellikle nitel yöntemlere yer verilmemesi olduğu düşünülmektedir. Türkiye'deki 10 devlet ve vakıf üniversitesinde yüksek lisans programlarının incelendiği bir çalışma bulguları, tüm programlarda yer alan araştırma yöntemleri derslerinden sadece üç vakıf üniversitesinde nitel araştırma yöntemleri dersinin olduğunu ve sadece bir devlet üniversitesinde araştırma yöntemleri içerisinde nitel yöntemlere de yer verildiğini ortaya koymaktadır (Kutani vd., 2007: 242). Başvuru kaynaklarında da durum benzerdir, sosyal bilimlerde çoğunlukla araştırma yöntemlerine ilişkin ders kitaplarında nicel yöntemler ve yoğun istatistik teknikler üzerinde durulmaktadır. Mevcut pozitivist eğilim ve alışkanlıklarla, özellikle son dönemlerde istatistik paket programlara olan ilgi ile birlikte, araştırma yöntemleri kitaplarının bu programların kullanımını kolaylaştıracak şekilde tasarlanı hale gelmesinin bu duruma neden olduğu düşünülmektedir. Bu açıdan nitel araştırmaların bilinmesi, uygulanması ve yaygınlaşması için nitel araştırma yöntemlerinin hem lisans hem de yüksek lisans ve doktora düzeyinde metodoloji derslerinde yer alması bunun yanı sıra araştırma yöntemlerine ilişkin kitaplarda da nitel yöntemlerin daha detaylı ele alınması önemli bir başlangıç olacaktır. Böylece nitel yöntemlerin bilimselliği ve güvenilirliği yönündeki ön

yargıların ortadan kaldırılmasının da sağlanabileceği düşünülmektedir. Nitekim, yüksek lisans öğrencileri üzerinde yapılan bir araştırma sonuçları öğrencilerin nitel araştırma yöntemler dersi almalarının nitel yöntemlere ilişkin algılarını değiştirdiğini ve tezlerinde nitel yöntemleri kullanma konusundaki istekliliklerinin arttırdığını ortaya koymaktadır. Çalışmada yüksek lisans öğrencileri nitel araştırmaları “hafiyelik yapmaya, başı ve sonu belli olmayan bir yolda yolculuk yapmaya, bir yap-bozun parçalarını birleştirmeye, iğneyle kuyu kazmaya, avlanmaya, bir bina inşa etmeye, olgu ve olayların farkına varılmamış yeni yönlerini keşfetmeye” benzetirken, nitel araştırmacıyı ise öğrencilerin “ bir örümcek gibidir, kendi ağını kendisi çözmeye çalışır, dedektif gibidir, sihirli bir ayna gibidir, inşaat ustası gibidir, avcı gibidir” şeklinde metaforlar kullanarak tanımladıkları gözlenmiştir (Saban, 2006). Bu sonuçlar yüksek lisans öğrencilerinin yöntem konusundaki farkındalıklarının bilimsel bilgi üretme konusundaki heyecanlarını da arttıracaklarını göstermektedir. Buna ek olarak yüksek lisans düzeyindeki her bir kazanımın doktora düzeyindeki çalışmaların çeşitliliğine ve kalitesine doğrudan katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Hem yönetim hem pazarlama alanlarında pozitivist eğilimlerle nicel yöntemler kullanılarak yapılan çalışmalarda ciddi metodolojik hataların bulunması ve bu tarz çalışmalarla Özen (2002)'in “görünürde bilimleşme” olarak ifade ettiği sorunların, nitel yöntemlerin yüzeyde görünenin altına inme çabası, teori üretmeye katkısı, bunun yanı sıra beklenmeyen keşif ve bulguların araştırmaya dahil edilmesine imkan veren esnek tasarımı ve süreç odaklı yapısı yardımı ile aşılabileceği düşünülmektedir. Anımsanacağı gibi işletme bilimi açısından sıçrama yaratan pek çok teori nitel çalışmalar yardımı ile gerçekleştirilmiştir. Örneğin yönetimde çok klasik bir örnek olan Hawthorne araştırmaları, verimlilik ve iş ortamındaki bazı değişkenler arasındaki ilişkileri belirlemek üzere tasarlanmış deneysel bir çalışma olup, araştırmada beklenildiği gibi iş ortamındaki bazı unsurların yokluğunun verimlilik üzerinde bir azalma yaratmadığı gözlenmiştir. Bu durum da araştırma süreci içerisinde araştırma sorularının ve yönteminin değişmesine neden olmuş, araştırma nitel bir tasarıma dönüşerek derinlemesine görüşmelerle elde edilen veriler yardımıyla işletmecilikte önemli bir dönüşüm yaratan “İnsan İlişkileri Yaklaşımı” ortaya konulmuştur. Benzer şekilde durumsallık yaklaşımı konusundaki önemli çalışmalardan olan Burns ve Stalker'in çalışması da 20 işletmede yapılan görüşme ve gözlemlere dayalı nitel bir çalışmadır. Pazarlama alanında ise günümüz pazarlama teorisinde paradigma değişimi olarak tartışılan ilişkiyel pazarlama yaklaşımının temellerini oluşturan şebeke ve etkileşim yaklaşımları çoğunluğu nitel araştırmalar ile elde edilen bulgular ile geliştirilmiştir. Ancak şu da unutulmamalıdır ki, nitel araştırmalar da nitelik açısından sorgulanabilir. İşletmecilik açısından nitel yöntemlerin yeni ve az bilinen yöntemler olması nedeniyle metodolojik hatalara da rastlanabilmesi olasıdır. Bu doğrultuda nicel

çalışmalarda olduğu gibi zaman içerisinde artması beklenen nitel çalışmaların da metodolojik sorunlarının bundan sonraki çalışmalarda ortaya konulması gerekmektedir.

Yabancı ve Türkçe, yönetim ve pazarlama yazınlarındaki paradigmatic dönüşümün araştırma yöntemlerine yansımalarındaki tartışmalar doğrultusunda Gazi Üniversitesi'ndeki yönetim ve pazarlama alanlarındaki yüksek lisans tezlerindeki durumu resmeden bu çalışmanın genişletilmesi gerektiği düşünülmektedir. Bu çerçevede özellikle Türkiye'deki farklı üniversitelerde yazılan yüksek lisans ve özellikle doktora tezlerinin de incelenmesi hem genel durumu görmek hem de araştırmacıların yöntem konusundaki farkındalık düzeylerinin artırılması açısından önemli olacaktır. Çalışmanın bundan sonra yöntem konusunda gerçekleştirilecek sorgulayıcı araştırmalara önemli bir kaynak teşkil edeceği düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- Akgül, O. (2004) "Niteliksel Araştırma ve Turizmde Uygulamaları", **Seyahat ve Turizm Araştırmaları Dergisi**, 4(2), 130-136.
- Akşit, B.T. (1997) "Göç Araştırmalarında Hızlı Değerlendirme Metodolojisi", **Türkiye'de İçgöç**, Konferans, 6-8 Haziran, Bolu-Gerede.
- Altunışık, R., R. Coşkun, E. Yıldırım ve S. Bayraktaroğlu (2002) **Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri**, Sakarya: Sakarya Kitabevi.
- Altunışık, R. ve Ö. Torlak (2006) "Türkiye'de Pazarlama Araştırmalarının Genel Bir Değerlemesi ve Nitel Yöntemlerin Artan Önemi", **Pazarlama Araştırmaları Dergisi**, 1(1), 56-72.
- Balçı, A. (2001) **Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntem, Teknik ve İlkeler**, (3.Baskı), Ankara: Pegem Yayıncılık.
- Belk, R., M. Wallendorf and J. Sherry (1989) "The Sacred and The Profane in Consumer Behavior:Theodicy on The Odyssey" **Journal of Consumer Research** 16, Haziran, 1-38.
- Berkman, A.Ü. (1987) "Amme İdaresi Dergisinde Yayınlanan Makaleler ve Türk Yönetim Bilimi", **Amme İdaresi Dergisi**, 20(4),19-42.
- Bryman, A. and B. Emma (2003) **Business Research Methods**, NewYork: Oxford University Press.

- Daymond, C. ve I. Holloway (2003) **Qualitative Research Methods in Public Relations and Marketing Communications**, London: Routledge Taylor and Francis Group.
- Dedeoğlu, A.Ö. (2002) "Tüketici Davranışları Alanında Kalitatif Araştırmaların Önemi ve Multidisipliner Yaklaşımlar", **Dokuz Eylül Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, 17(2), 75-92.
- Denzin, N.K. and Y.S. Lincoln (2000) **Handbook of Qualitative Research**, (2nd ed.), Londra: Sage.
- Gioia, D.A. and E. Pitre (1990) "Multiparadigm Perspectives on Theory Building", **Academy of Management Review**, 15(4), 584-602.
- Gummesson, E. (1999) **Qualitative Methods in Management Research**, (2nd ed.), London: Sage.
- Güneş, B. (2003) "Paradigma Kavramı Işığında Bilimsel Devrimlerin Yapısı Ve Bilim Savaşları: Cephelerdeki Fizikçilerden Thomas S.Kuhn ve Alan D. Sokal", **Türk Eğitim Bilimleri Dergisi**, 1(1), 23-41.
- Hampson, N. (1991) **Aydınlanma Çağı**, (Çev: J. Parla), , İstanbul: Hürriyet Vakfı Yayınları.
- Hirschman, E.C. and M.B. Hollbrook (1982a) "The Experiential Aspects of Consumer Behavior: Consumer Fantasies, Feelings, and Fun", **Journal of Consumer Research**, 9 (September), 132-140.
- Hirschman, E.C. and M.B. Hollbrook (1982b) "Hedonic Consumption: Emerging Concepts, Methods and Propositions" **Journal of Marketing**, 46 (Summer), 92-101.
- Holbrook, M and M. Grayson (1986) "The Semiology of Cinematic Consumption: Symbolic Consumer Behavior in out of Africa" **Journal of Consumer Research**, 13 (Aralık), 374-381.
- Johnson, R.B. and A.J. Onwuegbuzie (2004) "Mixed Method Research: A Research Paradigm Whose Time Has Come", **Educational Research**, 33(7), 14-26.
- Kayaman, R. ve C. Armutlu (2002) "Günümüz Pazarlama Anlayışının Değerlendirilmesi: Postmodern Bir Bakış", **DAÜ Turizm Araştırmaları Dergisi**, 3(2), 13-36.
- Krauss, S.E. (2005) "Research Paradigms And Meaning Making: A Primer", **The Qualitative Report**, 10(4), December, 758-770.
- Kuhn, T.S. (1982) **Bilimsel Devrimlerin Yapısı**, (Çev: N. Kuyaş), İstanbul: Alan Yayıncılık.

- Kutunis, R.Ö., S. Bayraktaroğlu, ve E. Yıldırım (2007) “Nitel Araştırmanın Dayanılmaz Hafifliği-2 İdealler ve Gerçekler”, **XV. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi**, Sakarya Üniversitesi.
- Lee, T.W. (1999) *Using Qualitative Methods in Organizations*, Washington: Sage
- Lincoln, S. and E.G. Guba (1985) **Naturalistic Inquiry**, London: Sage.
- Lincoln, S. and E.G. Guba (2000) “ Paradigmatic Controversies, Contradictions and Emerging Confluences”, in N.K. Denzin, and Y.S. Lincoln (eds.), **Handbook of Qualitative Research** (2nd ed.), London: Sage.
- Mcgivern, Y (2003) **The Practice of Market and Social Research an Introduction**, , Harlow: Prentice Hall.
- Neuman, L.W (2003) **Social Research Methods Qualitative and Quantitative Approaches**, (5th ed.) Allyn and Bacon.
- Özen, Ş. (2000) “Türkiye’de Yönetim/Organizasyon Yazınında Yöntem Sorunu: Kongre Bildirileri Üzerine Bir İnceleme”, **DAÜ Turizm Araştırmaları Dergisi**, 1(1), 89-118.
- Özen, Ş. (2002) “Türkiye’de Örgütler/Yönetim Araştırmalarında Törenselleşme Sorunu”, **Yönetim Araştırmaları Dergisi**, 2(2), 187-213.
- Reichardt, T.D. and C.S. Cook (1979) “Beyond Qualitative versus Quantitative Methods”, in T.H. Cook and C.S.Reichardt, **Qualitative and Quantitative Methods in Evaluation Research** (eds.), 7-32.
- Rossman, G.B. and S.F. Rallis (1998) **Learning in the Field: An Introduction to Qualitative Research**, London: Sage.
- Saban, A. (2006) “Lisansüstü Öğrencilerin Nitel Araştırma Metodolojisine İlişkin Algıları”, **XV. Ulusal Eğitim Bilimleri Kongresi**, 13-15 Eylül, Muğla Üniversitesi, Muğla.
- Sargut, A.S. (1994) “Bireycilik ve Ortaklaşa Davranış İkileminde Yönetim ve Örgüt Kuramları”, **A.Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi**, 49(1-2), 321-332.
- Sargut, A.S. (2002) “Bilimin İkilemi: Belirlenirlik Ya Da Belirlenmezlik” **Yönetim Araştırmaları Dergisi**, 2(2), 121-126.
- Silverman, D. (2003) **Interpreting Qualitative Data Methods For Analysing Talk, Texts and Interaction**, (2nd ed.), London: Sage.
- Straus, A.L. and J.M. Corbin (1998) **Basics of Qualitative Research: Techniques and Procedures for Developing Grounded Theory**, (2nd ed.), London: Sage.

- Şimşek, H. (1997) **21.Yüzyılın Eşiğinde Paradigmalar Savaşı, Kaostaki Türkiye**, İstanbul: Sistem Yayıncılık.
- Tierney, W.G. (1988) “Much Ado About Something: Naturalistic Inquiry and The Paradigm Revolution”, **The Journal of Higher Education**, 59(2), 225-230.
- Üsdiken, B. ve Y. Pasadeos (1992) “Türkiye’de Yayınlanan Yönetimle İlgili Makalelerdeki Atıflar Üzerine Bir İnceleme”, **Amme İdaresi Dergisi**, 26(2), 73-93.
- Üsdiken, B. ve Y. Pasadeos (1993) “Türkiye’de Örgütler ve Yönetim Yazını”, **Amme İdaresi Dergisi**, 25(2), 107-134.
- Üsdiken, B. ve Z. Erden (2001) “Örnek Alma, Mecbur Tutulma ve Geçmişe Bağımlılık:Türkiye’deki Yönetim Yazınında Değişim”, **Amme İdaresi Dergisi**, 34(4), 1-31.
- Üsdiken, B. (2002) “Tarihsel Bir Bakışla Bilim-Yönetim Birlikteliği”, **Yönetim Araştırmaları Dergisi**, 2(2), 127-154.
- Yıldırım, E. (2002) “ ‘Cogito Ergo Sum’ dan ‘Vivo Ergo Sum’a Örgütsel Analiz”, **Yönetim Araştırmaları Dergisi**, 2(2), 155-185.
- Yıldırım, A. ve H. Şimşek (2006) **Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri**, (6.Baskı), Ankara: Seçkin Yayınevi.
- Zorlu, A. (2006) **Tüketim Sosyolojisi**, Ankara: Glocal Yayınları.

PERFORMANCE OF PRIVATE ELECTRICITY AND NATURAL GAS DISTRIBUTION FIRMS DURING ENERGY REFORM, FINANCIAL CRISES AND EU ACCESSION*

Özgür ARSLAN**
Necmiddin BAĞDADIÖĞLU***

Abstract

This paper uses accounting measures, namely; Return on Assets and Operating Return on Assets to examine the performance of private electricity and natural gas distribution firms in Turkey through 1990-2005. In this period Turkish energy sector went through three major restructurings, each of which occurred just about a major step was taken between Turkey and European Union and during various financial crises. The period also reflects any changes in the industry due to each restructuring. System-GMM methodology is employed to analyze firm level data. The findings show that the measures are negatively associated with firm size but positively related to sales growth. Moreover the debt ratio positively affects the measures during the economic expansion periods. The measures display irrelevancy to GDP and a declining pattern in time. More importantly, the level of Operating Return on Assets is always below that of Return on Assets, suggesting that the firms are earning profit elsewhere than their own distribution activities.

Keywords: Firm performance, energy sector, financial crises

* An earlier version of this paper was presented at the Symposium on Energy and Value organized by Multinational Finance Society in Amsterdam, the Netherlands, June 2007. The authors are grateful to Mehmet Baha Karan, James He and the symposium participants for their insightful and valuable comments. The usual disclaimer regarding errors applies.

** Assist. Prof., Hacettepe University, Department of Business Administration, Ankara, TURKEY, arslan@hacettepe.edu.tr

*** Assoc. Prof., Hacettepe University, Department of Public Finance, Ankara, TURKEY, necbag@hacettepe.edu.tr

Özet

Enerji Reformu, Finansal Krizler ve AB'ye Katılım Sürecinde Özel Elektrik ve Doğal Gaz Dağıtım Firmalarının Performansı

Bu çalışma varlıkların getirisi ve varlıkların faaliyet getirisi gibi muhasebe ölçütlerini kullanmak suretiyle 1990-2005 yılları arasında Türkiye'de faaliyet gösteren özel elektrik ve doğal gaz dağıtım firmalarının performansını araştırmaktadır. Bu süreç içerisinde Türkiye'deki enerji sektörü, farklı finansal krizler ve Türkiye ile Avrupa Birliği arasında atılan önemli adımların eşiğinde, üç büyük yeniden yapılandırma yaşanmıştır. Firma düzeyindeki verinin analizi için system-GMM metodolojisi kullanılmıştır. Sonuçlar göstermektedir ki söz konusu ölçütler firma büyüklüğü ile negatif, satışlardaki büyüme ile pozitif yönde ilişkilidir. Borçlanma oranı sadece ekonomik genişleme dönemlerinde söz konusu ölçütleri olumlu yönde etkilemektedir. Ölçütler GSYH'ya duyarsız ve zaman içerisinde düşme eğilimi göstermekte olup firmaların karlarını kendi dağıtım faaliyetlerinin dışındaki alanlarda elde ettiklerini onaylar şekilde firmaların varlıklarının faaliyet getirisi varlıkların getirisi düzeyinin hep altında yer almaktadır

Anahtar Sözcükler: Firma performansı, enerji sektörü, finansal krizler.

INTRODUCTION

The main purpose of this study is to examine the accounting performance of firms operating in energy sector in an emerging market, Turkey. Therefore, we study a period between 1990 and 2005 which not only overlap with reform sequences, but also own distinguished macroeconomic and institutional peculiarities. The restructurings in the energy sector occurred just around the time when a major step between Turkey and the European Union (EU) is taken towards the Turkey's full membership. The Customs Union Agreement between Turkey and EU came into force towards the end of 1995, Turkey's candidacy was announced at the Helsinki Summit of the European Council in December 1999, and the accession talks between Turkey and EU have commenced in October 2005. Turkish energy reform has commenced in 1984, and given a priority to the distribution side and our sample contains only the firms which are registered for electricity and natural gas distribution.

Our objective is twofold. Firstly, we examine if a difference exists between the periods in terms of the accounting performance measures of the firms; which are, Return on Assets (ROA) and Operating Return on Assets (OPROA). Our second purpose is to find out how the accounting measures of performance are influenced by firm specific factors, which are debt-to-equity-ratio, size, sales growth and international sales. To sum up, our analysis is

expected to shed light for energy sector firms in Turkey on how different the time periods, characterized in the increase and decrease in GDP, influence the profitability and how the accounting performances are affected by firm specific characteristics within the representative periods

This study contributes from various aspects to the limited existing body of literature regarding the emerging markets particularly by concentrating on energy sector firms. Firstly, our study is not limited with the energy sector firms that are publicly traded on the Istanbul Stock Exchange (ISE). Our data is obtained from the larger sector database of the Central Bank of Turkey, which are collected from firms on voluntary basis. Given that the number of energy sector firms listed on the ISE only amounts to the 10 per cent of our sample, our work provides a more thorough representation of the energy sector firms in Turkey.

Furthermore, the importance of the energy sector stems from its prominent role as a main contributor to the production of goods and services¹, and Turkey is not an exception in this (Balat, 2008, Jobert and Karanfil, 2007). Besides, the last 20 years of the Turkish economy is characterized by frequent macro-economic fluctuations and institutional changes (Cizre and Yeldan, 2005). Consequently, it is preeminent to provide evidence on the performance of Turkish energy sector by observing the impact of outside and inside shocks on the performance of the representative firms. To the best of our knowledge no previous study other than ours addresses not only the performance of private energy sector firms in Turkey, but also the discrepancies between the impacts of highly volatile periods on their performances.

We employ accounting measures of performance for studying the energy firms. However, the fact that we are not able to use any stock market measures of performance, do not create any disadvantages for our work. Because, as outlined by Gunduz and Tatoglu (2003), the measures of stock market performance (i.e. Tobin's Q and price-earnings ratio) are not reliable for analyzing Turkish firms due to the market inefficiency of ISE given its small and thin characteristics².

Our findings signify that both ROA and OPROA display a decreasing pattern in time. Moreover, contrary to our expectations, the level of OPROA is found to be below that of ROA for all periods, indicating the possibility that firms derive their profit from other activities than distribution of electricity or natural gas. Our results provide strong evidence that the firm size is negatively associated with accounting performance measures. Additionally the debt-to-equity- ratio is found to be boosting the measures of accounting performance during the expansion periods thanks to relatively favorable cost of external

financing. Furthermore, our study lends considerable support to the prediction that the sales growth is positively related with accounting performance measures for almost every period. Finally, our analyses do not yield any significant evidence on the impact of international sales and GDP on the accounting performance measures.

The remainder of the paper proceeds as follows. Section two of the paper briefs on Turkish energy reform, while the third section presents the previous studies. Section four describes the data and the methodology and the results are explained in the fifth section. Finally, the last section concludes the paper.

1. TURKISH ENERGY SECTOR REFORM

Turkey is destined to become an energy market, hub, and transit country between energy starving Europe and energy abound states of Central Asia and Middle East. Turkish energy sector is growing fast attaining an impressive almost 8% annual demand growth since 1980, and expected to grow at the same pace until 2020 (Lazard). Many domestic and foreign firms are willing to participate within the expansion process of this sector provided that a secure investment and operational environment is created. Turkey has introduced various measures to achieve this with limited success so far (Erdogdu, 2006, Yılmaz and Uslu, 2007). For the sake of our analyses, in this section we focus only on developments in the electricity and natural gas divisions of Turkish energy sector, and thus strictly tell the stories of responsible dominant public utilities, namely Turkish Electricity Authority (TEK), and Petroleum Pipeline Corporation (BOTAS)³.

Both electricity and natural gas sectors are still dominated by publicly owned utilities. TEK and BOTAS were established in 1970 and 1974, respectively. The former was responsible only from generation and transmission until 1982, when its operations expanded to include distribution, as well. The latter was established mainly to transport crude oil by pipelines, but later in 1987 it was also assigned with transport of natural gas. Presently, BOTAS has a monopoly in import, transport and distribution of natural gas.

Turkish energy reform initiated in 1984 by attempting to break the monopoly of these public utilities, and this came immediately after Turkey's switch to an export oriented industrialization strategy from an inward looking one in 1980. Turkish energy reform has received remarkable technical and financial supports particularly from the World Bank (World Bank, 2005), which commenced with five successive Structural Adjustment Loans given between 1980 and 1984, all conditioned on reforms in major sectors, including energy

(Öniş and Kirkpatrick, 1991). One of the main motives behind this energy reform was to attract private firms to undertake necessary investment for new energy facilities as well as for renewal and maintenance of old facilities. During the pre-1980 era the resources were channeled to meet growing energy demand, and thus the investment needs of distribution, and to a lesser degree transmission, networks were comparatively neglected.

To fulfill this conditionality, Turkey started the reform from electricity sector by announcing the 1984 Electricity Act, which abolished the monopoly of integrated public utility TEK, and opened the way for private participation within the Turkish energy sector. Nevertheless, the transfer of ownership of public facilities was, and to some extent still is, a very sensitive issue in Turkey (Bagdadioglu, 2005), thus numerous innovative schemes, for instance, the Build-Operate-Transfer (BOT) to start with, and later the Build-Own-Operate (BOO), auto-producer, and the Transfer-of-Operating-Rights (TOOR), were initiated to attract domestic and foreign private investors into the sector. The first three schemes were used as instruments for creation of new generation capacity, and the last for distribution network. Take-or-pay clauses, Treasury guarantees, long-term purchase agreements, and allowance of recovering returns during the early years of investment attracted considerable number of private firms into the sector, and created significant generation capacity during the 1990s, while distribution investments relatively lagged behind.

To encourage private investors into the distribution part, Turkey had to show its devotion to the reform. For this, then came in 1993 the first major restructuring of the sector, where TEK was divided into two public utilities, one responsible from generation and transmission, TEAS, and another from distribution, TEDAS. The financial crisis of 1994 hindered the reform process, while the Customs Union commenced between Turkey and EU in 1995 slightly improved the Turkish reform prospect. However, private investors remained cautious until international arbitration was allowed in 1999, and further institutional and legal changes introduced in 2001.

The second major restructuring occurred with the announcement of Electricity Market Law in February 2001, while the Turkish economy was hit by the subsequent and stronger wave of financial crisis originated in November 2000⁴. The EML of 2001 was a breakthrough in the sense that it was in line with related EU regulations, addressed all aspects of electricity activities, and at last established much needed sector regulator, Electricity Market Regulatory Authority (EPDK). Meanwhile, EML separated TEAS further into three public companies, namely Electricity Generation Corporation (EUAS), Turkish Electricity Transmission Corporation (TEIAS), and Turkish Electricity Trading and Contracting Corporation (TETAS). Later, similar but less dramatic

developments accomplished in the natural gas sector, where Natural Gas Market Law was announced in May 2001, and required vertical disintegration of BOTAS after 2009. NGML also changed the regulator's name to Energy Market Regulatory Authority, and expanded its jurisdiction to include regulation of petroleum and liquefied petroleum gas market.

Finally, in March 2004 Turkey announced the Electricity Sector Reform and Privatization Strategy Paper, defining the plan and timetable for privatization in electricity sector (ESRPSP, 2004). This came before the accession talks between Turkey and EU went ahead in October 2005, ensuring EU about the Turkish commitment to the energy reform. The plan envisaged starting with privatization of electricity distribution in 2006, to follow up with transfer of generation facilities to private firms. Then, after a transitory period of five years a fully liberalized electricity market is expected to emerge by the end of 2011. Before privatization, TEDAS was divided into 20 distribution corporations by merging its 81 provincial distribution organizations⁵, while six generation corporations were planned to be created out of EUAS. Yet, this plan has not worked as expected due to lack of coordination between related several public institutions involved in privatization process, and political reasons. The energy sector is a very lucrative one, and many domestic and foreign firms are expected to participate in the bidding process, which currently raises conflicting public opinions and stimulates heated political debates. The present Government was unwilling to take any political risks by engaging in such intense debates just before the election of head of state and the general election in 2007. Therefore the Government dropped the privatization issue from its agenda until the end of 2007. However, to the date there has been no progress in energy sector privatization in Turkey.

2. PREVIOUS STUDIES

The studies by Gursoy and Aydogan (1999), Gunduz and Tatoglu (2003), Aksu and Kosedag (2006) and Gonenc et al., (2007) are the leading ones which investigate the performance of Turkish firms through accounting performance of measures. However, our study is the first to address two of the short comings of these previous works. Firstly, the indicated studies only analyze the firms that are publicly traded on ISE. Secondly, as indicated by Haynes et al., (2002) and Claasens (2004), macroeconomic fluctuations have a significantly adverse effect on accounting performance of firms. Despite utilizing value based measures instead of accounting measures, Hawawini et al., (2002) concur that institutional and macroeconomic effects have to be considered as well as firm specific factors for investigating performance of firms. On the contrary, previous studies analyzing the performance of firms, do not take into account

the role of the volatile character of the macro-economic structure and the ever-changing institutional factors in Turkey on the performance of the firms. Last but not least, despite its strategic importance in the Turkish economy, none of the indicated studies concentrates on the performance of energy sector alone.

Following the studies by Ozkan (2005) and Somçağ (2006), the last 15 years of the Turkish economy can be investigated in 5 diverse time periods. First of all the years 1990, 1991, 1992, and 1993 are characterized by major changes in economic policies such as significant deregulation in product and capital markets leading to increased domestic and international competition (Gunduz and Tatoglu, 2003). However the first financial crisis of 1990's hit Turkey right after the Tequila crisis of Mexico in 1994. Immediately after this year Turkey has suffered outside shocks such as chronic inflation, adjustment of export markets due to newly settled customs union with the European Union within the years 1995 and 1998 (Somçağ, 2006). Moreover, the Turkish economy also suffered the Asian Crisis in 1997 and Russian debt default in 1998 through the "contagion effect" (Eitman et al., 2006). On the one hand, after launching an anti-inflationary program as a result of an agreement with IMF, Turkish companies have taken advantage of decreasing costs of external finance thanks to diminishing rates of inflation and in turn lower real interest rates within the years 1999 and 2000 (Central Bank of Turkey, 2004). On the other hand, the beneficial stage of the macroeconomic environment in Turkey has come to an end with the severe financial crises that hit Turkey twice; first in November 2000 and then in February 2001⁶. The years 2001 and 2002 are characterized as crisis period in the *2004 Balance of Payments Report* of the Central Bank of Turkey. Because during these years, number of firms entering into bankruptcy codes has reached to its peak and investment ratios of firms have declined dramatically due to costly external finance emanating from the lack of liquidity in financial markets. Turkish economy has started to attract foreign portfolio investments and display high GDP growth rates through the years 2003, 2004 and 2005. Unlike the previous period, this period is characterized by relatively lower and stable inflation level and interest rates (Somçağ, 2006).

In this study we also investigate the relationship between firm specific factors and accounting performance measures of energy firms, along with how this relationship differs within the different periods. Firstly, firm size is included to account for potential economies of scale and scope accruing to large firms. However, Fiegenbaum and Karnani (1991) has indicated that output viability is a more obvious source of competitive advantage in volatile and capital intensive industries, such as energy sector. They conclude that small firms are found to be more profitable thanks to their flexibility to adjust their outputs along with the macroeconomic volatility. Secondly, we analyze the firm growth, measured as year one year sales growth and predict that the sales growth boosts accounting

performance of firms. However we also bear in mind the claim by Allison et al., (2006) that firms may sacrifice profitability for encouraging the sales growth such as reducing sales prices. Furthermore, we also check for the debt-to-equity-ratio of firms. It is indicated in Arslan et al., (2006) that during the economic recessions, in other words in crisis periods, external finance becomes more costly. Thus, debt ratio in the crisis periods has a larger impact on total costs of firms which in turn diminishes profits. On the contrary, we expect debt ratio to be positively associated with profitability during the economic expansion periods. Lastly, we consider international sales as another firm specific factor that may have an impact on the accounting performance of firms. Rugman (1979) and Caves (1982) indicate that since markets are not fully integrated, involvement in more than one national market serves to balance out regional macroeconomic trends that are less than perfectly correlated. Consequently, the involvement in international sales is expected to improve accounting performance measures

3. DATA AND METHODOLOGY

Our sample is formed by 54 firms and the period of our study begins in the year 1990 and ends at 2005. The number of firms in the sample belonging to the electricity distribution sector is 34 while that number falls to 20 for the firms belonging to the gas distribution sector. Our unbalanced data is collected from the sector database of the Central Bank of Turkey. This database is made up by the voluntary acknowledgement of individual firms. Therefore, we had the opportunity to work on larger number of sample firms since the average number of firms listed on the ISE during the sample period is five; namely, three firms belonging to the electricity and two firms to the gas industries, respectively.

Table 1 exhibits the descriptive statistics of the accounting performance measures and the control variables of the energy firms. The results show that both the mean and median values of ROA (measured as net profits scaled by total assets) and OPROA (measured as the sum of operating profits scaled by total assets) and the value of OPROA is always lower than that of ROA. Firm size is defined as the inflation adjusted natural logarithm of total assets. The debt ratio is measured as the ratio of debt to equity. *INT/SA* represents the ratio of international sales to total sales. On average 12 percent of the sample firms have international sales in our sample firms. *Growth* represents the sales growth and it is measured as percentage increase in sales from year *t* to year *t+1* after adjusted for inflation. Last but not least, GDP is the annual real GDP growth rate in Turkey between 1990 and 2005.

Table 1. Descriptive Statistics

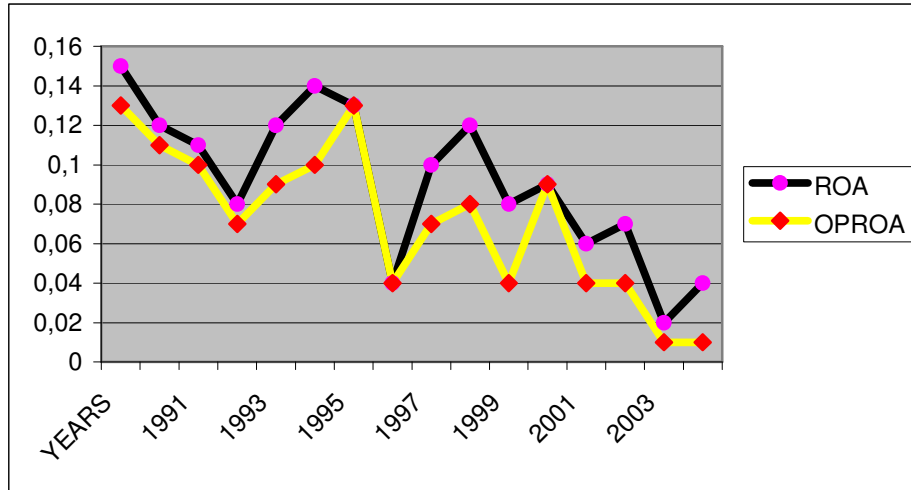
	Mean	Median	St.Dev	25th percentile	75th percentile
ROA	0.090	0.240	0.256	0.001	0.213
OPROA	0.067	0.052	0.214	-0.011	0.175
SIZE	12.582	12.630	2.735	11.194	14.672
DEBT	0.532	0.517	0.284	0.329	0.774
GDP	3.678	6.500	5.460	1.450	7.600
INT/SA	0.014	0.000	0.070	0.000	0.010
GROWTH	1.230	0.935	3.540	0.420	1.460

Notes: Number of firms = 30, average number of electricity firms = 18, average number of gas firms =12, number of observations = 120, number of firms with international sales = 3

Notes: Table 1 provides descriptive statistics for the main variables used in our analysis from the years beginning at 1990 and ending at 2005. *ROA* is estimated as net profits scaled by total assets and *OPROA* is measured as the sum of operating profits scaled by total assets. *SIZE* is defined as the inflation adjusted natural logarithm of total assets. *DEBT* is the debt-to-equity ratio. *INT/SA* represents the ratio of international sales to total sales. *GDP* is the annual real gross domestic product growth rate. Finally, *GROWTH* represents the sales growth and it is represented by percentage increase in sales from year t to year t+1 after adjusted for inflation.

Figure 1 displays the level of ROA and OPROA of the energy firms in Turkey throughout the sample period. As seen from the figure, both ROA and OPROA display a declining pattern through the years 1990 to 2005. The striking result from Figure 1 is not only that the accounting performance of the energy firms fall dramatically throughout the sample period, but also the value of OPROA is always below that of ROA. The latter result is not in accord with our expectations since the OPROA of Turkish firms belonging to various sectors and listed on ISE is found to be always above ROA (Gonenc et al., 2007). This consistent outcome reveals that the profits generated by the energy firms in Turkey are not necessarily from their main operations but from the other activities out of their business description.

Figure 1. The Pattern of Roa and Oproa Within The Years



Notes: This figure demonstrates the value patterns of *ROA* and *OPROA* between the years 1990 and 2005. The x-axis stands for the years and the y-axis for the values of the *ROA* and the *OPROA*. *ROA* is estimated as net profits scaled by total assets, and *OPROA* is measured as the sum of operating profits scaled by total assets.

Table 2 shows the two tailed Pearson correlation matrix for our variables. The results for the variables in the table assure that there is no potential of multicollinearity between the variables, except for *ROA* and *OPROA*, for which the correlation coefficient is 0.701.

Table 2. Pearson Correlation Matrix

	ROA	OPROA	SIZE	LEV	GDP	INT/TA
OPROA	0.701*					
SIZE	-0.22*	-0.15*				
DEBT	-0.35	-0.13	0.07			
GDP	0.01	0.02	0.08	0.42*		
INT/SA	0.03	0.07	-0.01	0.01	0.04	
GROWTH	0.29*	0.31*	-0.13*	-0.14*	0.09	-0.02

Notes: This table presents the Pearson's Correlation matrix for the variables used in our analysis for the number of 774 firms. *ROA* is estimated as net profits scaled by total assets and *OPROA* is measured as the sum of operating profits scaled by total assets. *SIZE* is defined as the inflation adjusted natural logarithm of total assets. *DEBT* is the debt-to-equity ratio. *INT/SA* represents the ratio of international sales to total sales. *GDP* is the annual real gross domestic product growth rate. Finally, *GROWTH* represents the sales growth and it is represented by percentage increase in sales from year *t* to year *t+1* after adjusted for inflation. * indicates that correlation is significant at the 5% level (two tailed).

The methodological approach for our estimations is the generalized method of moment (GMM) estimation method. Anderson and Hsiao, (1982) and Arellano and Bond (1991) emphasize that GMM has superiority over other methods at tackling estimation issues, such as nonnormality, heteroscedasticity, and measurement errors. Because of these methodological advantages, this study applies a system-GMM approach to the unbalanced panel data of energy firms. Hansen's [1982] J-tests are used in order to test whether valid instrumental variables are used and the model specifications are appropriate. The model we use for our estimations is;

$$Performance_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 Performance_{it-1} + \sum_{j=1}^k \beta_j x_{ij} + v_i + v_t + \varepsilon_{it}$$

where *Performance_{it}* (*Performance_{it-1}*) measures interchangeably the firm *i*'s ROA and OPROA in period *t* (*t-1*). Moreover, *v_i* represents time -invariant unobservable firm-specific effects and *v_t* represents systematic but time-specific effects, and finally, *x_{ij}* s are regressors.

ASSESSMENT OF RESULTS

Table 3 represents the regression results from the GMM models. Panel A of the table exhibits the results of the model in which the dependent variable is ROA, and Panel B shows those of the model that has OPROA as dependent variable. Moreover, J-statistics reported at the bottom of the table for the both panels are all statistically insignificant suggesting that the instrumental variables used in the GMM estimations are valid (Hansen, 1982). The results obtained in both panels are identical therefore can be explained together.

Firstly, the first coefficients in the table are the lagged variables of the dependant variables and indicate the speed of adjustment to the target levels and both those of ROA and OPROA are very close in the models. When calculated as the 1 minus the estimated coefficient o the lagged variables, we find that the average speed of adjustment to the target levels to the accounting performance measures is 0.097, which is slightly slow.

Firm size is found to be significantly and negatively associated with both ROA and OPROA in every model of the table. Despite having similar statistical significances, negative influence of size has a higher economic significance on OPROA than ROA. All together, this result does not support the prediction that energy firms take the advantage of economies of scale owing to becoming larger. Therefore we obtain evidence that smaller firms operating in the energy

sector display a better accounting performance owing to their greater flexibility to better adjust ever changing economic and financial conditions in Turkey. Downsizing is a particularly beneficial policy for firms during economic contraction periods.

Debt-to-equity ratio is not found to be significantly influencing the accounting performance measures in general. In order to see the impact of debt usage in the economic expansion periods we interact the debt-to-equity ratio with the annual real growth in GDP. Interestingly, through the coefficients of the interaction variable in both of the models, we find strong evidence that the debt ratio is positively related with both of the accounting measures when baked up by the economic growth. This result shows that, due to the abrupt and dramatic decline in the interest rates during the economic growth periods the external financing becomes cheaper, and therefore positively influences the accounting performance of the energy firms. It should be noted that since external financing becomes costly during crises or economic constriction periods (see; Arslan et al., 2006 for the details), firms opt out external finance. More specifically, the positive influence of debt ratio is more emphasized on ROA than OPROA during the economic expansion periods suggesting that the contribution of debt financing was less diverted to operating activities in the economic growth periods.

Despite its combined positive effect on the accounting measures with the debt-to-equity-ratios, real annual GDP growth is not found to have any significant impact on neither ROA nor OPROA. This result is in accord with the display in Figure 1. Therefore our estimation justifies the demonstration in the figure that economic expansions and accounting performance measures do not go hand in hand for the energy firms in Turkey.

In accord with our expectations, the firm growth is statistically significantly related with both ROA and OPROA. Undoubtedly, the growth on sales flourishes the accounting performance of firms. Specifically, judging into the coefficients of the variable, which are lower for ROA, it is seen that the positive influence of the sales growth is more influential for OPROA. When the growth variable is interacted with the annual real GDP growth, neither the economic nor statistical significances of the coefficients display a substantial difference from the previous findings. We conclude that the impact of growth on the accounting performance of firms does not necessarily improve during the economic expansion periods.

Finally, international sales variable is not found to have any impact on the accounting performance measures. Contrary to our expectations its interaction with the annual real GDP growth variable does not yield any significant result for any of the accounting measures either.

Table 3. Regression Results For The Accounting Performances

Panel A Dependent Variable: ROA			Panel B Dependent Variable: OPROA		
Variables	Model (1)	Model (2)	Variables	Model (1)	Model (2)
ROA _{t-1}	0.902** (28.813)	0.935*** (29.998)	OPROA _{t-1}	0.864*** (39.437)	0.891*** (42.825)
SIZE	-0.156*** (-5.088)	-0.254*** (-4.187)	SIZE	-1.314*** (-6.261)	-1.004*** (-5.843)
GDP	0.022 (1.072)	0.035 (1.154)	GDP	0.115 (1.358)	0.184 (1.201)
DEBT	0.057 (0.403)	0.068 (0.535)	DEBT	0.027 (0.841)	0.040 (0.969)
DEBT*GDP		0.192*** (2.905)	DEBT*GDP		0.061*** (3.176)
GROWTH	0.114*** (3.613)	0.193*** (3.721)	GROWTH	0.881*** (5.021)	0.693*** (4.592)
GROWTH*GDP		0.128*** (2.981)	GROWTH*GDP		0.548*** (3.914)
INT/SA	0.005 (0.152)	0.009 (0.215)	INT/SA	0.077 (0.614)	0.041 (0.714)
INT/SA*GDP		0.083 (0.615)	INT/SA*GDP		0.101 (1.115)
<i>Number of Observations</i>	774	774	<i>Number of Observations</i>	774	774
J-Statistic	0.282	0.485	J-Statistic	(1.211)	(1.446)

Notes: This table presents GMM estimations predicting ROA in Panel A and OPROA in Panel B over the period 1990-2005. ROA is estimated as net profits scaled by total assets and OPROA is measured as the sum of operating profits scaled by total assets. SIZE is defined as the inflation adjusted natural logarithm of total assets. DEBT is the debt-to-equity-ratio. INT/SA represents the ratio of international sales to total sales. GDP is the annual real gross domestic product growth rate. Finally, GROWTH represents the sales growth and it is represented by percentage increase in sales from year t to year t+1 after adjusted for inflation. t-statistic values are reported in parentheses. We use consistent to heteroscedasticity standard errors. ***, ** and * indicate coefficient is significant at the 1%, 5% and 10% level respectively.

CONCLUSION

In this paper we examine the accounting performance of firms operating in energy sector in Turkey by comparing the performance of the representative firms within a period characterized by either predominantly economic contraction times or economic expansion times. Since we are not limited by the firms publicly traded on the ISE, our study provides a more representative investigation of energy sector firms in Turkey.

In general both the level of ROA and OPROA, which are the accounting performance measures of our study, is observed to decline in time beginning at 1990 and ending at 2005. Moreover the result, which demonstrates that level of ROA is always above that of OPROA thus contradicts to findings for the other ISE listed firms belonging to various sectors. This finding suggests that the main profitability source of energy sector firms in every period is not only their operations but also other activities out of their industry description.

Our findings also provide insights into our understanding of the relationship between firm specific characteristics and accounting performance measures within the different periods. Firstly, size is found to be always negatively associated with both of the accounting performing measures. This result lends a considerable support to the prediction that small firms are more profitable thanks to their flexibility to fluctuate their outputs along with the macroeconomic volatility. Secondly, the sales growth is found to be positively associated with both of the accounting performance measures. Aligning with our expectations, the debt ratio is found to be only significantly and positively related with both of the accounting performance measures during the economic expansion times. In other words, debt-to-equity ratio is not found to be irrelevant for the accounting measures in general. Last but not least, no significant evidence is obtained for generalization concerning the relationship between the accounting performance measures and international sales and annual real GDP growth.

NOTES

¹ For more information on the strategic importance of energy sector, see, Rebeitz (2006).

² For further and detailed information on general advantages of accounting based measures over stock market based ones; see, Prowse (1992).

³ For a detailed account of developments particularly in electricity and natural gas sectors, see Ozkivrak (2005), and Çetin and Oguz (2007), respectively.

⁴ For a provocative evaluation of February 2001 crisis from a political economy perspective, see Öniş (2006).

⁵ Bagdadioglu et al., (2007) argue that this merger policy was efficiency enhancing. Evidently, the first three candidates of distribution privatization received a record number of applications (Lazard).

⁶ We have not considered the year 2000 as the crisis period since the financial constraints for firms are found to commence and take place during the years 2001 and 2002, as indicated in the study by Arslan, Florackis and Ozkan (2006).

REFERENCES

- Aksu, M. and A Kosedag (2006) "Transparency and Disclosure Scores and Their Determinants in the Istanbul Stock Exchange", **Corporate Governance: An International Review**, 14, 277-296.
- Allison, G., P. Braidford, M. Houston and I. Stone (2006) "Myths Surrounding Growing a Business", **Working Paper**, Durham Business School.
- Anderson, T.W. and C. Hsiao (1982) "Formulation and Estimation of Dynamic Models Using Panel Data", **Journal of Econometrics**, 18, 47-82.
- Arellano, M., and S. Bond (1991) "Some Tests of Specification for Panel Data: Monte Carlo Evidence and an Application to Employment Equations", **Review of Economic Studies**, 58, 277-297.
- Arslan Ö., C. Florackis and A. Ozkan (2006) "The Role of Cash Holdings on Investment-Cash Flow Sensitivity: Evidence from a Financial Crisis Period in an Emerging Market", **Emerging Markets Review**, 7, 320 - 338.
- Aydogan, K. and G. Gursoy (1999) "Ownership Structure, Risk and Performance: an Empirical Investigation in Turkish Companies", **Sixth Global Finance Conference**, Istanbul.
- Bagdadioglu, N. (2005) "The Efficiency Consequences of Resisting Changes in a Changing World: Evidence from the Turkish Electricity Distribution", **International Journal of Business, Management and Economics**, 1(2), 23-44.
- Bagdadioglu, N., P.C. Waddams and T. Weyman-Jones (2007) "Measuring Potential Gains from Mergers Among Electricity Distribution Companies in Turkey Using a Non-Parametric Model", **Energy Journal**, 28(2), 83-110.
- Balat, M. (2008) "Energy Consumption and Economic Growth in Turkey During the Past Two Decades", **Energy Policy**, 36(1), 118 – 127.
- Caves, R.E. (1982) **Multinational Enterprise and Economic Analysis**, Cambridge: Cambridge University Press.

- Central Bank of the Republic of Turkey. **Balance of Payments Report**, December, 2004. Available at <http://www.tcmb.gov.tr>
- Cetin, T. and F. Oguz (2007) “The Reform in the Turkish Natural Gas Market: a Critical Evaluation”, **Energy Policy**, 35(7), 3856–3867.
- Cizre, Ü. and E. Yeldan (2005) “The Turkish Encounter with Neo-Liberalism: Economics and Politics in the 2000/2001 Crises”, **Review of International Political Economy**, 12(3), 387–408.
- Eiteman, D.K., A.I. Stonehill and M. H. Moffett (2006) **Multinational Business Finance**, London: Prentice Hall
- Erdogdu, E. (2006) “Regulatory Reform in Turkish Energy Industry: an Analysis” **Energy Policy**, 35(2), 984-993.
- ESRPSP (2004) **Electricity Sector Reform and Privatization Strategy Paper**. Available at <http://www.oib.gov.tr>
- Fiegenbaum, A. and A. Karnani (1991) “Output Flexibility- a Competitive Advantage for Small Firms”, **Strategic Management Journal**, 12, 101-114.
- Gonenc, H., O.B. Kan and E.C. Karadagli (2007) ”Business Groups and Internal Capital Markets”, **Emerging Markets Finance and Trade**, 43(02), 63-81.
- Gunduz, L. and E. Tatoglu (2003) “A Comparison of the Financial Characteristics of Group Affiliated and Independent Firms in Turkey”, **European Business Review**, 15, 48-54.
- Hansen, L. (1982) “Large Sample Properties of Generalized Method of Moments Estimators”, **Econometrica**, 50, 1029-1054.
- Hawawini, G., V. Subramanian and P. Verdin (2002) “Is Performance Driven by Industry or Firm Specific Factors? A New Look at the Evidence”, **Strategic Management Journal**, 24, 1-16.
- Haynes, M., S. Thompson and M. Wright (2002) “The Impact of Divestment on Firm Performance: Empirical Evidence from a Panel of UK Companies”, **Journal of Industrial Economics**, 50, 173-196.
- Jobert, T. and F. Karanfil (2007) ”Sectoral Energy Consumption by Source and Economic Growth in Turkey”, **Energy Policy**, 35(11), 5447-5456.
- Lazard. Bilgi dokümanı: **Türkiye Elektrik Dağıtım Sektörü Özelleştirmesi**. Available at http://www.oib.gov.tr/tedas/bilgi_dokumani_turkce.pdf

- Öniş, Z. (2006) **Beyond the 2001 Financial Crises: the Political Economy of the New Phase of Neo-Liberal Restructuring in Turkey**, Presented in the ISA Annual Convention, San Diego, California, USA, March 22-25, 2006. Available at: <http://home.ku.edu.tr/~zonis/ONIS-SANDIEGO.pdf>
- Öniş, Z. and C. Kirkpatrick (1991) "Turkey" in: Mosley, P., Herrigan, J., Toye, J. (eds.) **Aid and Power: The World Bank and Policy Based Lending**, Vol. 2, London: Routledge
- Ozkan F.G. (2005) "Currency and Financial Crises in Turkey 2000-2001: Bad Fundamentals or Bad Luck?", **World Economy**, 28, 541-572.
- Ozkivrak, O. (2005) "Electricity Restructuring in Turkey", **Energy Policy**, 33, 1339-1350.
- Prowse, S. (1992) "The Structure of Corporate Ownership in Japan", **Journal of Finance**, 47, 1121-1140.
- Rebeiz, K.S. (2006) "Boardrooms of Energy Firms in the Post-Enron Era", **Journal of Energy Engineering**, 152, 44-51.
- Rugman, A.M. (1979) **International Diversification and the Multinational Enterprise**, New York: Lexington Books.
- Somçağ, S. (2006) **Türkiye'nin Ekonomik Krizleri: Oluşumu ve Çıkış Yolları**, İstanbul: 2006 Yayınevi.
- World Bank (2005) "The World Bank in Turkey, 1993-2004: Country Assistance Evaluation", **Report No.34783**, December 20, 2005, Washington. USA.
- Yılmaz, A.O. and T. Uslu (2007) "Energy Policies of Turkey during the Period 1923-2003", **Energy Policy**, 35(1), 258-264.

ENERJİ PROJELERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ SÜRECİNDE ÇOK KRİTERLİ KARAR VERME YAKLAŞIMLARI VE TÜRKİYE UYGULAMALARI

Kazım Barış ATICI *
Aydın ULUCAN **

Öz

Enerji ve Çevre konularında karar analizi tekniklerinin kullanılması son yıllarda Yöneyim Araştırması literatüründe sıklıkla karşımıza çıkan bir durumdur. Yapılan çalışmalara bakıldığında, karar analizi tekniklerinin özellikle elektrik enerjisi planlamasında kullanıldığı ve bu alanda yenilenebilir enerji kaynaklarına olan ilginin gittikçe arttığı gözlemlenmektedir. Bu çalışma, karar analizinin güncel tekniklerinden olan ELECTRE (*Elimination and Choice Translating Reality*) ve PROMETHEE (*Preference Ranking Organization Method for Enrichment Evaluation*) yöntemlerinin Türkiye enerji sektöründe uygulanmasını amaçlamaktadır. Çalışmada, çeşitli hidroelektrik santral projelerinin ELECTRE yöntemi ile sıralandığı ve çeşitli rüzgar santrali projelerinin PROMETHEE tekniği kullanılarak sıralandığı iki adet uygulama bulunmaktadır. Çalışma, Türkiye enerji sektöründe genellikle karar vericinin yargısına yüksek derecede bağlı olan kararların, analitik yöntemler kullanılarak daha rasyonel bir şekilde alınabileceğini göstermek amacıyla yapılmıştır.

Anahtar Sözcükler: Enerji ve çevre, çok kriterli karar verme, ELECTRE, PROMETHEE, proje değerlendirilmesi.

Abstract

Multi Criteria Decision Analysis Approaches in Energy Projects Evaluation Process and Turkey Applications

The use of Decision Analysis techniques in Energy & Environment issues has been encountered often in Operations Research literature recently. When we look at the studies, it is seen that Decision Analysis techniques are especially used in electric energy planning. Also, it can be noticed that there is a growing interest on renewable energy resources. This study aims to apply two contemporary Decision Analysis techniques, ELECTRE (*Elimination and*

* Arş.Gör., Hacettepe Üniversitesi, İşletme Bölümü, Beytepe, ANKARA, kba@hacettepe.edu.tr

** Doç.Dr., Hacettepe Üniversitesi, İşletme Bölümü, Beytepe, ANKARA, aulucan@hacettepe.edu.tr

Choice Translating Reality) and PROMETHEE (*Preference Ranking Organization Method for Enrichment Evaluation*) in energy industry of Turkey. In the study, there are two applications. In the first application, various hydroelectric plant projects are ranked using ELECTRE method. The second application ranks multiple wind plant projects using PROMETHEE technique. The study aims to present that decisions in the Turkish energy industry which are highly dependent on the judgment of the decision maker, can be made in a more rational manner with the use of analytical techniques.

Keywords: Energy and environment, multi criteria decision analysis, ELECTRE, PROMETHEE, project evaluation.

GİRİŞ

Enerji ve Çevre konularının 1970'lerden günümüze artarak kazandığı önem, bu konularda yapılan çalışmalarda, performans ölçümünün yanısıra bir konuyu daha gündeme getirmiştir; "Enerji ve Çevre Kararları". Genel olarak, enerji ve enerji ile ilişkili çevre konuları karmaşık ve birçok amacın çeliştiği niteliktedir. Çoğunlukla, büyük miktarda belirsizlik, uzun zaman çerçevesi, sermaye yoğun yatırım ve herbiri farklı eğilimdeki birçok farklı ilgi grubunu içerirler (Zhou vd., 2006). Enerji ve Çevre konularının bu özelliklerinden dolayı, bu konularda alınacak kararlar da birden fazla amacın, kriterin veya niteliğin bir araya geldiği bir yapıdadır. Bu yapıları itibariyle, Enerji ve Çevre kararları, Yönetim Bilimi ve Yöneylem Araştırması'nın konularından biri olan karar analizi'nin uygulama alanına girmektedir.

Karar analizi, işletmelerde karar verme sürecinde karşılaşılabilecek problemlerin matematiksel modeller, sayısal ve istatistiksel teknikler kullanılarak irdelenmesi yolu ile çeşitli hareket tarzları önermeye yönelik bir yöntem olarak tanımlanabilir. Karar analizi teknikleri işletmelerde, insan kaynakları yönetimi, finansal yönetim ve üretim yönetimi gibi birçok konuda uygulama alanı bulmaktadır. Enerji sektöründe faaliyet gösteren işletmeler için de bu durum söz konusudur. Enerji sektörü için 1960'lardan itibaren planlama, yatırım, teknoloji seçimi, proje değerlendirmesi ve çevre politikalarının belirlenmesi gibi birçok konuda karar analizi tekniklerinden faydalanılan çalışmalar yapılmıştır.

Huang (1995) tarafından gerçekleştirilen ve enerji ile çevre konularına karar analizi tekniklerinin uygulandığı çalışmaları inceleyen literatür araştırmasına göre bu konularda yapılmış 95 yayın karşımıza çıkmaktadır. 2004 yılına gelindiğinde Zhou yapılan bir literatür çalışması ise bu sayının neredeyse üçe katlanarak 252'ye ulaştığını göstermektedir. 1995 sonrası gerçekleşen bu artış Enerji ve Çevre konularının artan bir şekilde güncellik kazandığını ve

birçok disiplinde olduğu gibi Yöneylem Araştırması disiplininde de çokça yer almaya başladığını göstermesi açısından önemlidir.

Enerji ve Çevre konusunda yapılan karar analizi çalışmaları incelendiğinde uygulama alanları, kullanılan teknikler ve enerji tipleri açısından şu 3 temel sonuca varmak mümkündür:

1) Enerji ve enerji ile ilişkili çevre konusunda yapılan karar analizi çalışmalarının sayısı artmaktadır. Bu çalışmalar içinde, özellikle *Elektrik Enerjisi Planlaması*, *Çevre Politikası Analizi* ve *Çevresel Kontrol ve Yönetim* alanları öne çıkan alanlar olmaktadır.

2) Uygulanan teknikler içerisinde *AHP* uygulama kolaylığının da avantajı ile en yaygın kullanılan teknik olarak öne çıkmaktadır. Bunun dışında, Enerji ve Çevre konusunda yapılan *ELECTRE* ve *PROMETHEE* uygulamaları da dikkat çekici biçimde artmaktadır.

3) Enerji tipleri açısından en yaygın çalışma yapılan tip olarak *Elektrik Enerjisi* ön plana çıkmaktadır. Bunun yanısıra, *Yenilenebilir Enerji* türlerine (hidro enerji, güneş enerjisi, rüzgar enerjisi ve jeotermal enerji) yönelik çalışmaların sayısında belirgin bir artış görülmektedir.

Türkiye enerji endüstrisine bakıldığında, sektörün en büyük eksikliklerinden birinin planlama olduğu görülmektedir. Bu gerçek, 2007 yılında Dünya Enerji Konseyi Türk Milli Komitesi tarafından enerji sektörünün 2005-2006 yıllarına ilişkin değerlendirilmesine yönelik hazırlanan raporda vurgulanmaktadır. Raporda, sektörün temel sorunlarından birinin sektör hizmetlerinin verimliliğini sağlayacak nitelikte doğru ve gerçek verilere dayalı bir planlama yaklaşımının benimsenmeyişi olduğu belirtilmektedir.

Bu çalışmada, yukarıdaki tespitler ışığında, Türkiye enerji sektöründe karar analizi tekniklerinin kullanılmasına yönelik olarak iki adet uygulama yapılmaktadır. Birinci uygulama, çeşitli hidroelektrik santral projelerinin değerlendirilmesine yöneliktir. İkinci uygulamada seçilen rüzgar santrali projeleri değerlendirilmektedir. Projeler çeşitli kriterler açısından *ELECTRE* ve *PROMETHEE* çok kriterli karar verme teknikleri kullanılarak sıralanmaktadır. Yukarıda bahsedilen üç temel tespit ışığında bakıldığında, çalışmada, enerji sektöründe *planlama* yapmaya yönelik olarak, enerji ile ilgili karar analizi literatüründe güncel olarak yaygınlaşan iki teknik (*ELECTRE&PROMETHEE*), *Yenilenebilir Enerji* türlerine (hidro&rüzgar) uygulanmaktadır. Çalışma, uygulama alanı ve kullanılan teknikler açısından literatürle paralellik göstermekte ve güncel bir uygulama katkısı sağlamaktadır. Ayrıca çalışma,

Türkiye enerji sektörü için ELECTRE ve PROMETHEE tekniklerinin uygulamaları açısından bir ilki teşkil etmektedir.

Yapılan gözlemlerde, Türkiye enerji sektöründe planlamaya yönelik olarak genellikle rasyo analizine dayalı skorlama yöntemlerinin kullanıldığı tespit edilmiştir. Bu noktadaki temel problem, değerlendirmenin büyük çoğunlukla karar vericinin yargılarına dayanıyor olmasıdır. Türkiye enerji sektöründeki planlama eksikliği göz önüne alındığında, gerek yeni projelerin değerlendirilmesi gerekse de ileriye yönelik politikaların üretilmesinde daha analitik bakış açılarının geliştirilmesi yerinde olacaktır. Çalışmanın bu noktadaki katkısı da, karar verme sürecine yönelik olarak daha analitik bir yaklaşım sunuyordur.

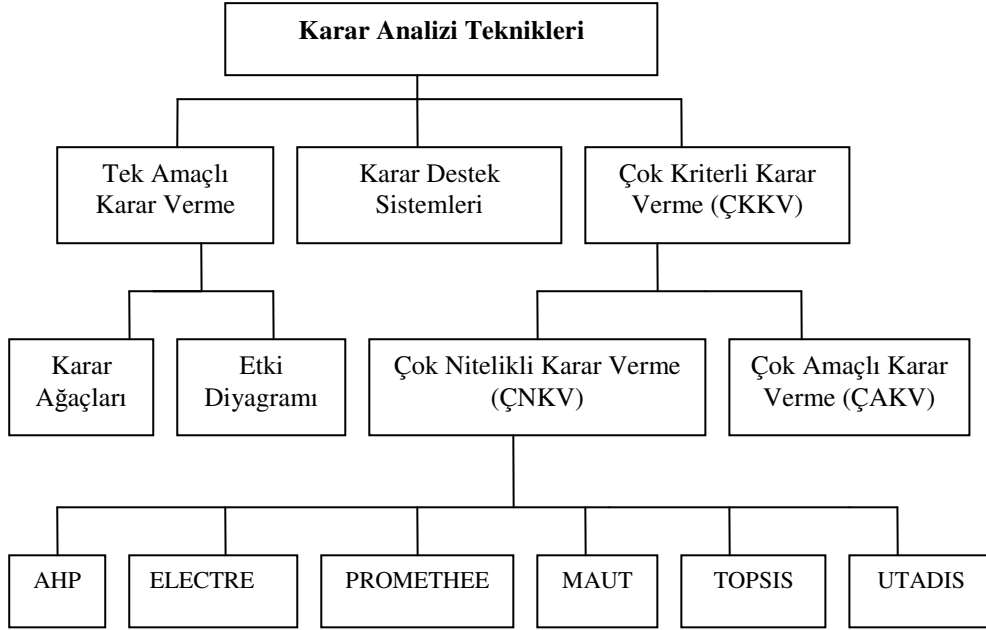
Çalışmanın birinci bölümünde, karar analizi tekniklerine ve enerji sektöründe yapılan karar analizi çalışmalarına genel bir bakış yer almaktadır. İkinci bölümde uygulamalarda kullanılacak teknikler olan ELECTRE ve PROMETHEE yöntemleri detaylı bir şekilde ele alınmakta ve her iki yöntemin işleyişi aşama aşama anlatılmaktadır. Üçüncü bölümde, hidroelektrik santral projelerinin ELECTRE yöntemi ile değerlendirildiği ilk uygulama dördüncü bölümde ise rüzgar santral projelerinin PROMETHEE tekniği kullanılarak değerlendirildiği ikinci uygulama yer almaktadır.

1. ENERJİ, ÇEVRE VE KARAR ANALİZİ

Karar analizi teknikleri genel olarak Tek Amaçlı Karar Verme, Karar Destek Sistemleri ve Çok Kriterli Karar Verme olmak üzere 3 grupta incelenebilir. Karar analizi tekniklerinin sınıflandırılması Şekil 1’de özetlenmektedir.

Çok Kriterli Karar Verme, karar analizinin en yaygın kullanılan yöntemlerini içeren dalıdır. Birden fazla karar kriterinin değerlendirilmesi ile alternatifler arasından seçim yapılmasını, alternatiflerin gruplanmasını veya sıralanmasını sağlayan yöntemler içerir. Şekil 1’de de görüldüğü üzere Çok Kriterli Karar Verme, Çok Amaçlı Karar Verme ve Çok Nitelikli Karar Verme olmak üzere 2 ayrı kola ayrılmaktadır. Bu kollardan Çok Nitelikli Karar Verme tekniklerine örnek olarak, AHP (*Analytic Hierarchy Process*), ELECTRE (*Elimination and Choice Translating Reality*), PROMETHEE (*Preference Ranking Organization Method for Enrichment Evaluation*), MAUT (*Multi-attribute Utility Theory*), TOPSIS (*Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution*) ve UTADIS (*Utilities Additives Discriminantes*) gibi yöntemler sıralanmaktadır.

Şekil 1. Karar Analizi Tekniklerinin Sınıflandırılması



Kaynak : Zhou vd. (2006)

Enerji ve Çevre konusu karar analizi tekniklerinin sıklıkla uygulama alanı bulduğu bir konudur. Karar analizinin Enerji ve Çevre konusuna uygulandığı çalışmalar, uygulama alanları itibariyle 6 ayrı başlık altında incelenebilir (Zhou vd., 2006):

1.1. Enerji Politikaları Analizi

Enerji politikalarının üretilmesi ve geliştirilmesine yol göstermek amacıyla, enerji sistemlerinin değerlendirilmesi ile ilgilenen alandır. Bu alan, ulusal veya bölgesel enerji sistem değerlendirmesi, enerji korunumu stratejileri, enerji müzakereleri ve enerji kaynak dağıtım gibi konuları kapsar. Bu alanda yapılmış çalışmalara örnek olarak; Diakoulaki vd. (1999), Georgopoulou vd. (1997), Wang ve Feng (2002), Kalu (1998) gibi bölgesel, ulusal veya uluslararası düzeyde çeşitli çalışmalar sıralanabilir.

1.2. Elektrik Enerjisi Planlaması

Elektrik üretimi, iletimi ve dağıtımı sırasındaki stratejik planlama konularıyla ilgilenen alandır. Elektrik üretimi büyüme planlaması, elektrik iletimi büyüme planlaması ve elektrik dağıtım planlaması gibi konuları içerir. Bu alanda yapılmış çalışmalara örnek olarak; Mills vd. (1996), Linares (2002), Voropai ve Ivanova (2002) gibi çalışmalar verilebilir.

1.3. Teknoloji Seçimi ve Proje Değerlendirmesi

Enerji teknolojilerinin değerlendirilmesini ve seçimini, enerji ile ilgili yatırım projelerinin değerlendirilmesini kapsayan alandır. Bu alanda yapılmış bazı çalışmalara örnek olarak; Goumas vd. (1999), Haralambopoulos ve Polatidis (2003), Beccali vd. (2003) verilebilir.

1.4. Enerji Üretimi ve Yönetimi

Enerji fiyatlandırması, elektrik santrali yerleşimi ve enerji şirketlerinin yönetimi gibi operasyonel konularla ilgilenen alandır. Enerji kaynakları ile ilgili bütün çalışmaları içine alır. Ayrıca, elektrik tesislerinin yönetimine yönelik geliştirilen Karar Destek Sistemleri de bu alanın konusudur. Dunning vd. (2001), Dargam ve Perz (1998), Pan vd. (2000) sayılabilir.

1.5. Enerji İlişkili Çevre Politikaları Analizi

İklim politikalarının değerlendirilmesi, sera gazları ve hava kirliliği kontrol politikaları gibi enerji ile ilişkili çevre problemlerinin politikaları ile ilgilenen alandır. Bu alandaki çalışmalara örnek olarak; Hobbs vd. (1997), Georgopoulou vd. (2003), Loulou ve Kanidia (1999), Vaillancourt ve Waub (2004) gibi çalışmalar verilebilir.

1.6. Enerji İlişkili Çevresel Kontrol ve Yönetim

Katı atık yönetimi, atık depolama alanlarının değerlendirilmesi, kalkınma projelerinin çevresel etki analizi gibi enerji sektörünün çevreye olan etkilerini kontrol etmeye ve yönetmeye yönelik konuları ile ilgilenen alandır. Bu alanda yapılan çalışmalara örnek olarak; Hokkanen ve Salminen (1997), Lahdelma vd. (2002), Salminen vd. (1998), Ramanathan (2001) gibi çalışmalar verilebilir.

Enerji ve Çevre konusunda karar analizi tekniklerinin kullanıldığı çalışmalara bakıldığında en yoğunlukla kullanılan tekniklerin Çok Kriterli Karar Verme teknikleri olduğu görülmektedir. Çok Kriterli Karar Verme yöntemlerinden AHP, ELECTRE, PROMETHEE, MAUT ve Çok Amaçlı Karar

Verme yöntemleri yaygınlıkla kullanılan tekniklerdir. Çok Nitelikli Karar Verme teknikleri arasında sayılan, TOPSIS tekniğinin Enerji ve Çevre çalışmalarında kendine pek uygulama alanı bulamadığı göze çarpmaktadır (Zhou vd., 2006).

Enerji ve Çevre konusunda yapılan karar analizi uygulamalarına bakıldığında yapılan çalışmalar birçok enerji tipi açısından da birçok alanda uygulanmıştır. Nükleer enerji, yenilenebilir enerji türleri (hidro enerji, güneş enerjisi, rüzgar enerjisi ve jeotermal enerji), elektrik enerjisi, kömür, petrol ve doğalgaz bu tipler arasında sayılabilir. Yapılan çalışmalarda en çok payı elektrik enerjisi alırken, yenilenebilir enerji tipleri konusundaki çalışmaların sayısında önemli bir artış kaydedilmektedir.

2. ÇOK KRİTERLİ KARAR VERME TEKNİKLERİ

Çok kriterli karar verme yaklaşımının güncel tekniklerinden olan ELECTRE (*Elimination and Choice Translating Reality*) ve PROMETHEE (*Preference Ranking Organization Method for Enrichment Evaluation*) yöntemleri detaylı olarak bu bölümde açıklanmaktadır.

2.1. ELECTRE Yöntemi

Çok Nitelikli Karar Verme teknikleri arasında sıralanan yöntemlerden bir diğeri olan ELECTRE (*Elimination and Choice Translating Reality*), Türkçe'ye "Uyum – Uyumsuzluk Yöntemi" olarak çevrilebilir. Benayoun (1966) tarafından yapılan çalışmadan köklerini alan ELECTRE yönteminin asıl ortaya çıkışı Roy (1968) tarafından yapılan çalışmayla olmuştur (Figueira vd., 2005). Temel olarak, çeşitli alternatiflerin, belirlenen kriterlere uyum ya da uyumsuzluklarının her bir kriter için belirlenen eşik değerleri aracılığıyla değerlendirildiği bir teknik olarak ortaya çıkmıştır. Zaman içerisinde, yapılan uygulamalardaki ihtiyaca göre evrimleşen yöntemin, alternatifler arasında seçim yapmaya, alternatifleri sıralamaya veya alternatifleri gruplamaya yönelik olarak çeşitli türleri geliştirilmiştir. ELECTRE yönteminin enerji, finans, proje seçimi, ulaştırma, tarım ve askeri alanlar gibi birçok uygulama alanı mevcuttur.

ELECTRE yönteminin çeşitli amaçlara yönelik olarak geliştirilmiş 7 adet türünden söz etmek mümkündür. Bunlardan, alternatifler arasından seçim yapmak amacıyla kullanılanları; ELECTRE I, ELECTRE IV ve ELECTRE IS teknikleridir. Alternatiflerin sıralanması için ise ELECTRE II, ELECTRE III ve ELECTRE IV yöntemleri mevcuttur. Gruplama amacına yönelik olarak ise, ELECTRE TRI tekniğinden söz etmek mümkündür (Figueira vd., 2005). Bu değişik ELECTRE yöntemleri arasından, Roy (1978) tarafından geliştirilen ve

alternatifler arasında sıralama yapmak amacıyla kullanılan ELECTRE III tekniği, Enerji ve Çevre problemlerinde en çok uygulama alanı bulan ELECTRE türü olarak karşımıza çıkmaktadır.

Çok kriterli karar verme problemleri genel olarak bir alternatif kümesi $A = (a, b, c, \dots, n)$ ve bir kriter seti (g_1, g_2, \dots, g_m) temel alınarak modellenir. Bu tip problemlerde, $g_j(a_i)$ ifadesi, $a \in A$ alternatifinin g_j kriterine göre olan performansını temsil etmektedir (Hokkanen ve Salminen, 1997).

ELECTRE III yönteminde her bir kriter ile ilişkili tercih, farksızlık ve veto olmak üzere üç tip eşik değeri kullanılır. Bu eşikler alternatifler arasında üstünlük sıralaması yapmaya yönelik olarak kullanılacak uyumluluk ve uyumsuzluk matrislerinin oluşturulmasında yararlanılan değerlerdir. Bu değerler, sabit sayılar olarak belirlenebileceği gibi, alternatiflerin kriterlere göre performanslarına $(g_j(a_i))$ bağlı birer fonksiyon olarak da tanımlanabilir. Tercih eşiği $p_j(g_j(*))$, farksızlık eşiği $q_j(g_j(*))$ ve veto eşiği $v_j(g_j(*))$ olarak ifade edilmektedir. Model oluşturulurken eşik değerleri ($v \geq p \geq q$ olacak şekilde) ve her bir kriterin önemini gösteren ağırlık değeri w_j karar verici tarafından belirlenir. Her alternatifin, kriterler açısından performansları saptandıktan ve kriterlerin eşik değerleri ile ağırlıkları belirlendikten sonra ELECTRE III yöntemi ile alternatiflerin sıralanması süreci aşağıdaki aşamalardan oluşmaktadır (Rogers, 2000):

2.1.1. Uyumluluk Matrislerinin Oluşturulması

Her alternatif çifti (a, b) 'nin her bir kriter açısından uyumluluk indeksleri aşağıda ifade edilen uyumluluk fonksiyonu $c_j(a, b)$ yardımıyla elde edilir:

$$c_j(a, b) = \begin{cases} 1, & \text{eğer } g_j(a) + q_j(g_j(a)) \geq g_j(b) \\ 0, & \text{eğer } g_j(a) + p_j(g_j(a)) \leq g_j(b) \\ \frac{g_j(a) - g_j(b) + p_j(g_j(a))}{p_j(g_j(a)) - q_j(g_j(a))}, & \text{aksi halde.} \end{cases} \quad (1)$$

(1)'de $c_j(a,b)$ uyumluluk fonksiyonu gösterilmektedir. $g_j(a)$ a alternatifinin g_j kriterindeki performansını, $g_j(b)$ ise b alternatifinin g_j kriterindeki performansını ifade etmektedir. p_j ve q_j sırasıyla tercih ve farksızlık eşikleridir. Eğer a alternatifinin performansı, b alternatifinin performansı ile farksızlık eşığının farkından büyükse uyumluluk indeksi 1 değerini alacaktır. Eğer, a alternatifinin performansı ile tercih eşığının toplamı, b alternatifinin performansından küçük ise uyumluluk indeksi 0 değerini almaktadır. Bunların dışındaki hallerde ise, uyumluluk indeksi performans değerleri ve eşiklerle ifade edilen doğrusal bir denklem şeklinde ifade edilmektedir.

Kriter kümesinde yer alan her bir g_j kriteri için alternatifler (1)'deki fonksiyon yardımıyla ikili olarak karşılaştırılıp, her bir kriter için $n \times n$ boyutunda birer uyumluluk matrisi elde edilir.

2.1.2. Kümülatif Uyumluluk Matrisinin Oluşturulması

Bir önceki aşamada elde edilen uyumluluk matrislerinden yararlanılarak $n \times n$ boyutunda bir kümülatif uyumluluk matrisi aşağıdaki gibi elde edilir:

$$C(a,b) = \frac{1}{W} \sum_{j=1}^n w_j c_j(a,b) \quad (2)$$

$$W = \sum_{j=1}^n w_j \quad (3)$$

Kümülatif uyumluluk matrisi, bütün kriterler için oluşturulmuş ve her alternatifin birbiriyle kıyaslandığı $n \times n$ boyutundaki m adet matrisin tek bir matrise indirgenmiş halidir. Her bir kriter için oluşturulan matrislerdeki $c_j(a,b)$ değerleri (2)'daki gibi ağırlıklandırılıp toplanarak $n \times n$ boyutunda ve alternatiflerin $C_j(a,b)$ değerlerinden oluşan kümülatif bir uyumluluk matrisi elde edilmektedir. (2)'da yer alan W bütün kriterlerin ağırlıklarının toplamını ifade etmektedir (bkz. (3)). Kümülatif uyumluluk matrisi 0 ile 1 arasında değerlerden oluşmaktadır. 0 değeri, bütün kriterler için a alternatifinin b alternatifinden kötü olduğunu, 1 değeri ise hiçbir kriter açısından b alternatifinin a alternatifinden iyi olmadığını göstermektedir.

2.1.3. Uyumsuzluk Matrislerinin Oluşturulması

Kümülatif uyumluluk matrisinin oluşturulmasından sonra, her bir kriter için yine alternatiflerin ikili olarak karşılaştırıldığı uyumsuzluk matrisleri elde edilir. Uyumsuzluk matrislerinde ikili karşılaştırma (4)'te verilen uyumsuzluk indeksi fonksiyonu yardımı ile yapılır. $D_j(a,b)$ olarak ifade edilen uyumsuzluk indeksinin hesaplanmasında tercih ve veto eşiklerinden yararlanılmaktadır. Eğer b alternatifinin performansı ile a alternatifinin performansı arasındaki fark tercih eşiğinden küçükse uyumsuzluk indeksi 0 değerini alır. Eğer b alternatifinin performansı ile a alternatifinin performansı arasındaki fark veto eşiğinden büyükse fonksiyon 1 değerini alır. Bu da ele alınan kriter açısından b alternatifinin a alternatifinden iyi olduğunu göstermektedir. Bu iki durumun aksi halinde, uyumluluk indeksinin elde edilmesinde olduğu gibi doğrusal bir fonksiyondan yararlanılır. Bütün kriterler açısından, alternatiflerin uyumsuzluk fonksiyonu kullanılarak kıyaslanması ile elde edilen uyumsuzluk indeksleri ile $n \times n$ boyutunda m adet uyumsuzluk matrisi oluşturulur.

$$D_j(a,b) = \begin{cases} 0, \text{ eğer } g_j(b) \leq g_j(a) + p_j(g_j(a)) \\ 1, \text{ eğer } g_j(b) \geq g_j(a) + v_j(g_j(a)) \\ \frac{g_j(b) - g_j(a) - p_j(g_j(a))}{v_j(g_j(a)) - p_j(g_j(a))}, \text{ aksi halde.} \end{cases} \quad (4)$$

2.1.4. Kredibilite Matrisinin Oluşturulması

Uyumluluk ve uyumsuzluk indeksleri, karar vericinin bir alternatifi diğerine tercih etmedeki tatmin ya da tatminsizliğinin ölçütü olarak görülebilir. Sıralama, alternatiflerin uyumluluk indekslerinin yer aldığı uyumluluk matrisi ile her bir kriter için oluşturulan uyumsuzluk matrislerinden yararlanılarak oluşturulan kredibilite matrisi yardımı ile yapılır. Kredibilite matrisi (5)'teki fonksiyon yardımı ile elde edilir:

$$S(a,b) = \begin{cases} C(a,b), \text{ eğer } D_j(a,b) \leq C(a,b), \forall j \\ C(a,b) \prod_{j \in J(a,b)} \frac{1 - D_j(a,b)}{1 - C(a,b)}, \text{ aksi halde.} \end{cases} \quad (5)$$

(5)'te $J(a,b)$ kümesi $D_j(a,b) > C(a,b)$ koşulunu sağlayan kriterleri temsil etmektedir. Kredibilite matrisi, kümülatif uyumluluk matrisindeki değerler ile her bir kriter için oluşturulmuş m tane uyumsuzluk matrisindeki değerlerin birbiri ile kıyaslanması sonucu elde edilen $n \times n$ boyutunda bir matristir. Bir (a,b) ikilisi için uyum matrisi değeri bütün uyumsuzluk matrislerindeki değerlerden büyükse, bu ikilinin kredibilite matrisi değeri, kümülatif uyum matrisi değerine eşit olmaktadır. Aksi halde, kredibilite matris değeri (5)'te verilen doğrusal denklem yardımı ile hesaplanır. Her bir alternatif ikilisi için elde edilen kredibilite skorları, alternatiflerin sıralanması için kullanılan bir distilasyon süreci için girdi oluştururlar. Başka bir deyişle, elde edilen kredibilite matrisi bir distilasyon sürecine sokularak alternatifler sıralanır.

2.1.5. Distilasyon Süreci ve Alternatiflerin Sıralanması

Alternatifleri sıralamak için kullanılan distilasyon süreci, her biri farklı şekilde oluşturulan iki ön sıralama prosedüründen oluşmaktadır. İlk ön sıralama, en iyi alternatiften en kötü alternatife doğru azalan bir yapıdadır. Bu sürece azalan distilasyon adı verilir ve Z_1 şeklinde ifade edilir. İkinci ön sıralama ise en kötü alternatiften en iyi alternatife doğru artan yapıdadır. Buna da artan distilasyon denmektedir ve gösterimi Z_2 şeklindedir. Elde edilen sıralamaların kesişimi ile her iki ön sıralama ile tutarlı bir yapıda olan son sıralama $Z = Z_1 \cap Z_2$ şeklinde oluşturulur (Figueira vd., 2005).

Distilasyon süreci, öncelikle bir önceki aşamada elde edilen kredibilite matrisinin en büyük değerinin bulunması ile başlar. Kredibilite matrisinde yer alan en büyük değer λ_0 olarak belirlenir. Sıralamaların yapılmasında belirleyici rol oynayacak bir değişken olan λ_1 değişkeni ise; λ_0 değeri ile ayırım eşiği değişkeni farkından küçük en büyük kredibilite matrisi değeri olarak tanımlanır (Rogers, 2000):

$$\lambda_1 = \max_{S(a,b) < \lambda_0 - s(\lambda_0)} S(a,b) \quad (6)$$

$s(\lambda_0)$ ayırım eşiğini ifade etmektedir. ELECTRE III'te ayırım eşiği şu şekilde hesaplanmaktadır:

$$s(\lambda) = 0,3 - 0,15\lambda \quad (7)$$

λ_1 hesaplandıktan sonra alternatiflerin kredibilite matrisindeki değerleri, bu değerle kıyaslanarak her alternatif için güçlülük ve zayıflık skorları elde edilir. Eğer bir (a, b) ikilisinin kredibilite matrisindeki skoru λ_1 değerinden büyükse, a alternatifi +1 güçlülük skoru elde eder. Eğer kredibilite matrisindeki değer λ_1 değerinden küçük ise bu a alternatifi için -1 zayıflık skoru anlamına gelir. Alternatiflerin toplam skorları bu aşamadaki güçlülük ve zayıflıklarının toplanması ile elde edilir.

Azalan distilasyon sürecinde, toplam skoru en yüksek olan alternatif seçilerek ilk sıraya konur. Daha sonra, geriye kalan alternatifler için yeni λ_0 ve λ_1 değerleri yukarıda olduğu gibi hesaplanır ve süreç tekrarlanır. Her aşamada en yüksek skoru elde eden alternatif sıralamaya yerleştirilerek analizden çıkarılır ve süreç geri kalan alternatifler için uygulanır. Artan distilasyonda, azalan distilasyondan farklı olarak, toplam skoru en küçük olan alternatif seçilerek sıraya konur. Sıraya konan alternatif çıkarıldıktan sonra analiz geri kalanlar için devam ettirilerek ilerlenir.

Azalan veya artan distilasyon yapılırken, skoru aynı olan alternatiflerin varlığı durumunda uygulanabilecek ikinci bir adım vardır. Bu adımda, bu kez $\lambda_1 - s(\lambda_1)$ farkı alınarak, bu farktan küçük en büyük değer λ_2 olarak atanır ve yukarıda λ_1 ile gerçekleştirilen analiz bu kez bu değer ile gerçekleştirilir. İkinci adımın sonunda, aynı skoru elde eden alternatiflerin varlığının devamı durumunda bu alternatifler sıralamada aynı sıraya yerleştirilir.

Azalan ve artan distilasyon süreçleri uygulandıktan sonra elde edilen iki ön sıralama birbirleri ile tutarlı bir şekilde kesiştirilerek son bir sıralama elde edilir. Böylece, ELECTRE III yöntemi ile alternatiflerin sıralanması işlemi tamamlanmış olur.

2.2. PROMETHEE Yöntemi

Brans vd. (1986) tarafından ortaya atılan PROMETHEE (*Preference Ranking Organization Method for Enrichment Evaluation*) tekniği diğer Çok Kriterli Karar Verme yöntemlerine oranla kavraması ve uygulaması daha kolay olan bir sıralama yöntemidir (Goumas ve Lygerou, 1999). Diğer karar analizi yöntemlerinde olduğu gibi PROMETHEE tekniğinde de alternatiflerin çeşitli kriterler açısından değerlendirilerek sıralanması söz konusudur. Alternatifler, kriterler açısından değerlendirilirken her kriterin yapısına uygun olarak seçilen tercih fonksiyonlarından yararlanır.

PROMETHEE tekniği bankacılık, işgücü planlaması, yatırım kararları, sağlık, ilaç ve kimya endüstrileri gibi birçok alana uygulanmıştır (Brans ve Mareschal, 2005). ELECTRE yönteminde olduğu gibi çeşitli ihtiyaçlara göre PROMETHEE yönteminde yeni türleri geliştirilmiştir. Literatürde en yaygın kullanılan türleri, bir kısmı sıralama yöntemi olan PROMETHEE I ve bir tam sıralama yöntemi olan PROMETHEE II türleridir. Ayrıca, Macharis vd. (1998) tarafından yapılan çalışma ile PROMETHEE yöntemi birden fazla karar vericinin bulunması durumunda grup kararlarının verilebileceği bir yapıya büründürülerek PROMETHEE – GDSS (Grup Karar Destek Sistemi) geliştirilmiştir.

Bütün Çok Kriterli Karar Verme yöntemlerinde olduğu gibi PROMETHEE tekniğinde de $A = (a, b, c, \dots, n)$ şeklinde bir alternatif kümesi ve g_1, g_2, \dots, g_m şeklinde bir kriter seti mevcuttur. $g_j(a_i)$ ifadesi, $a \in A$ alternatifinin g_j kriterine göre olan performansını ifade etmektedir. PROMETHEE tekniğinin uygulanmasında ilk aşama, m tane kriter ve n tane alternatif için, alternatiflerin kriterlere göre olan performanslarını gösteren $m \times n$ boyutundaki değerlendirme matrisinin oluşturulmasıdır. Alternatiflerin kriter değerleri belirlendikten sonra, her bir kriterin değerlendirme sürecindeki önemini belirten ağırlıkları (w_1, w_2, \dots, w_m) belirlenir. Alternatiflerin kriter değerleri ve kriterlerin ağırlıkları belirlendikten sonra PROMETHEE tekniği ile alternatiflerin sıralanması aşağıdaki aşamalardan oluşmaktadır:

2.2.1. Kriterlerin Fonksiyon Tiplerinin ve Parametrelerinin Belirlenmesi

PROMETHEE yönteminde gerçekleştirilmesi gereken ilk aşama, her bir kriter için, alternatiflerin ikili olarak karşılaştırılmasında kullanılmak üzere bir tercih fonksiyonu tipinin ve bu fonksiyon tipi için gereken parametre değerlerinin belirlenmesidir. Yöntemin uygulanmasında kullanılan 6 tip tercih fonksiyonu vardır. Bu fonksiyon tipleri, parametreleri ve grafik gösterimleri Tablo 1’de verilmiştir.

2.2.2. Alternatiflerin Belirlenen Tercih Fonksiyonlarına Göre İkili Olarak Karşılaştırılması

Her bir kriter için bir tercih fonksiyonu tipi ve bu fonksiyon tipi için öngörülen parametre değeri belirlendikten sonra, alternatifler ikili olarak (8)’deki fonksiyon kullanılarak karşılaştırılır ve her ikilinin, her bir kriter için tercih fonksiyonu değeri $P_j(a, b)$ elde edilir. (a, b) alternatif ikilisi için,

$g_j(a)$ değerinin $g_j(b)$ değerinden küçük olması durumunda $P_j(a,b)$ değeri 0 olacaktır. Eğer $g_j(a)$ değeri, $g_j(b)$ değerinden büyükse, $P_j(a,b)$ değeri, hangi kriter için değerlendirme yapılıyorsa (j), o kriter için seçilmiş olan tercih fonksiyonunun, $g_j(a) - g_j(b)$ için alacağı değeri alır.

$$P_j(a,b) = \begin{cases} 0, & g_j(a) \leq g_j(b) \\ p(g_j(a) - g_j(b)), & g_j(a) > g_j(b) \end{cases} \quad (8)$$

(8)'de p , kriter için belirlenen tercih fonksiyonunu, $P_j(a,b)$ ise ikililerin tercih fonksiyonu değerlerini ifade etmektedir. Böylece, bütün kriterler için her alternatif ikilisine ait 0 ile 1 arasında m tane $P_j(a,b)$ değeri elde edilir.

2.2.3. Tercih İndekslerinin Hesaplanması

Bir önceki aşamada, her alternatif ikilisi için kriter sayısı kadar tercih fonksiyonu değeri $P_j(a,b)$ elde edilmişti. Bu aşamada, her kriter için hesaplanmış $P_j(a,b)$ değerleri, kriterlerin ağırlıkları ile çarpılıp toplanarak her (a,b) ikilisi için tercih indeksi değerini ifade eden $\pi(a,b)$ değeri hesaplanır.

$$\pi(a,b) = \sum_{j=1}^m w_j P_j(a,b) \quad (9)$$

$\pi(a,b)$ değerlerinin hesaplanması ile alternatiflerin ikili karşılaştırmalarının yer aldığı $n \times n$ boyutunda bir karşılaştırma matrisi elde edilmiş olur. $\pi(a,b)$ değerinin 0 değerine yakın olması a'nın b'ye göre zayıf bir tercih olduğunu, $\pi(a,b)$ 'nin 1'e yakın olması ise a'nın b'ye göre güçlü bir tercih olduğunu ifade etmektedir.

2.2.4. Pozitif ve Negatif Üstünlüklerin Hesaplanması

Her alternatif ikilisi için tercih indeksi değerleri hesaplandıktan sonra, bu değerlerden yararlanılarak her alternatifin pozitif ve negatif üstünlükleri saptanır. Pozitif ve negatif üstünlükler, alternatiflerin ikili karşılaştırmalarda ne oranda baskın tercih ve ne oranda zayıf tercih olarak yer aldığını gösterir. a

alternatifinin pozitif üstünlük skoru, $\Phi^+(a)$ olarak ifade edilir ve a 'nın birinci eleman olarak yer aldığı ikililerin tercih indeksleri toplamına eşittir. Negatif üstünlük skoru ise $\Phi^-(a)$ olarak ifade edilir ve a alternatifinin ikinci eleman olarak yer aldığı ikililerin tercih indeksleri toplamıdır. Pozitif ve negatif üstünlüklerin hesaplanması (10) ve (11)'de verilmiştir (Dağdeviren ve Eraslan, 2008):

$$\Phi^+(a) = \sum \pi(a, x) \quad x = b, c, d, \dots, n \quad (10)$$

$$\Phi^-(a) = \sum \pi(x, a) \quad x = b, c, d, \dots, n \quad (11)$$

2.2.5. PROMETHEE I – Kısmi Sıralama

Her alternatif için elde edilen pozitif ve negatif üstünlük skorları karşılaştırılarak, alternatiflerin birbirlerine göre tercih durumları, birbirinden farksız olan alternatifler ve birbirleri ile karşılaştırılmayacak alternatifler belirlenir. Analizin bu aşaması PROMETHEE I olarak isimlendirilir ve alternatiflerin kısmen sıralanmasını sağlar. PROMETHEE I ile sıralama yapılırken dikkate alınan koşullar aşağıda sıralanmaktadır (Dağdeviren ve Eraslan, 2008):

Eğer aşağıdaki koşullardan herhangi biri sağlanıyor ise a alternatifi b alternatifine tercih edilir:

- $\Phi^+(a) > \Phi^+(b)$ ve $\Phi^-(a) < \Phi^-(b)$
- $\Phi^+(a) > \Phi^+(b)$ ve $\Phi^-(a) = \Phi^-(b)$
- $\Phi^+(a) = \Phi^+(b)$ ve $\Phi^-(a) < \Phi^-(b)$

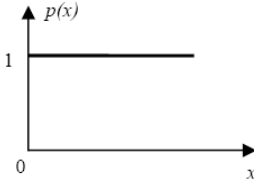
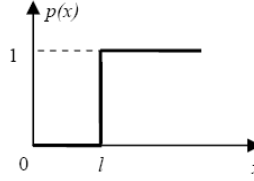
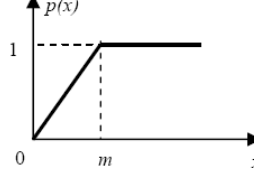
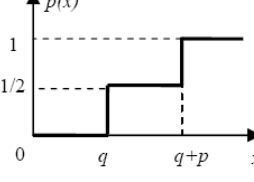
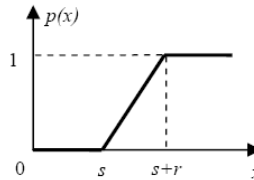
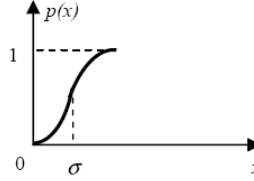
Eğer aşağıdaki koşul sağlanıyor ise a alternatifi ile b alternatifi farksızdır:

- $\Phi^+(a) = \Phi^+(b)$ ve $\Phi^-(a) = \Phi^-(b)$

Eğer aşağıdaki koşullardan herhangi biri sağlanıyor ise a alternatifi ile b alternatifi karşılaştırılmaz:

- $\Phi^+(a) > \Phi^+(b)$ ve $\Phi^-(a) > \Phi^-(b)$
- $\Phi^+(a) < \Phi^+(b)$ ve $\Phi^-(a) < \Phi^-(b)$

Tablo 1 – PROMETHEE Tercih Fonksiyonu Tipleri

Tip	Parametreler	Fonksiyon	Grafik, $p(x)$
Birinci Tip (olağan)	-	$p(x) = \begin{cases} 0, & x \leq 0 \\ 1, & x > 0 \end{cases}$	
İkinci Tip (U-tipi)	l	$p(x) = \begin{cases} 0, & x \leq l \\ 1, & x > l \end{cases}$	
Üçüncü Tip (V-tipi)	m	$p(x) = \begin{cases} x/m, & x \leq m \\ 1, & x \geq m \end{cases}$	
Dördüncü Tip (Seviyeli)	q, p	$p(x) = \begin{cases} 0, & x \leq q \\ 1/2, & q < x \leq q + p \\ 1, & x > q + p \end{cases}$	
Beşinci Tip (Lineer)	s, r	$p(x) = \begin{cases} 0, & x \leq s \\ (x-s)/r, & s \leq x \leq s+r \\ 1, & x \geq s+r \end{cases}$	
Altıncı Tip (Gaussian)	σ	$p(x) = \begin{cases} 0, & x \leq 0 \\ 1 - e^{-x^2/2\sigma^2}, & x \geq 0 \end{cases}$	

Kaynak: Dağdeviren ve Eraslan (2008).

2.2.6. PROMETHEE II – Tam Sıralama

PROMETHEE II ile yukarıda elde edilen pozitif ve negatif üstünlük skorları kullanılarak alternatiflerin tam sıralaması elde edilir. Bu aşamada, pozitif ve negatif üstünlük skorlarının farkı alınarak her alternatifin net üstünlük skoru elde edilir ve sıralama bu net üstünlük skorlarına göre yapılır. $\Phi(a)$ alternatif a için net üstünlük skorunu ifade etmektedir:

$$\Phi(a) = \Phi^+(a) - \Phi^-(a) \quad (15)$$

(16)'da alternatiflerin net üstünlük skorlarının özellikleri gösterilmektedir. Net üstünlük skorları -1 ile 1 arasında değerlere sahiptir ve bütün alternatiflerin net üstünlük skorları toplamı 0'a eşittir.

$$-1 \leq \Phi(a) \leq 1, \quad \sum_{x \in A} \Phi(a) = 0 \quad (16)$$

Elde edilen net üstünlük skorlarına göre alternatifler sıralanarak PROMETHEE II aşaması tamamlanmış olur. PROMETHEE uygulamalarında hem PROMETHEE I, hem de PROMETHEE II ile elde edilen sonuçların karar vericiler tarafından dikkate alınması esastır. Tam sıralama karar vermede tek başına yeterli gibi görünse de, bazı alternatifler arasında, kısmi sıralama aşamasında ortaya çıkabilecek karşılaştırılmaz ilişkisi de, karar vericiye son karara ulaşmasında yardımcı olabilmektedir (Brans ve Mareschal, 2005).

3. TÜRKİYE ENERJİ SEKTÖRÜ UYGULAMALARI

3.1. Hidroelektrik Santral Projelerinin Değerlendirilmesi

Karar analizi teknikleri ile yapılan bu ilk uygulamada, seçilen hidroelektrik santral projeleri, çeşitli kriterler açısından ELECTRE III tekniği kullanılarak değerlendirilmiştir. Elektrik İşleri Etüt İdaresi Genel Müdürlüğü'nden elde edilen bilgiye göre, Türkiye'de 2007 yılı itibari ile hazırlanmış 256 adet hidroelektrik santral projesi bulunmaktadır. Bu projeler “kesin seviyesi hazır”, “master planı hazır”, “fizibilite raporu hazır” veya “ilk etüdü” hazır olmak üzere çeşitli seviyelerdedir. Bu çalışmada, çeşitli yıllarda hazırlanmış, çeşitli seviyelerdeki projeler arasından, rayiç yılı 2006 olan ve ilk etüdü hazır 13 adet hidroelektrik santral projesi seçilerek uygulama yapılmıştır. Bu santral projeleri, yer aldıkları iller ve nehirler ile kriter değerleri Tablo 2'de gösterilmektedir. Uygulamada, bahsedilen 13 adet hidroelektrik santral projesi, Tablo 3'te listelenen kriterler ele alınarak ELECTRE III yöntemi ile sıralanmakta ve sonuçlar yorumlanmaktadır.

Tablo 2. Hidroelektrik Santral Uygulamasında Yer Alan Santraller

	Proje Adı	İli	Nehir	Kurulu Güç	Yıllık Ort. Enerji	Güvenilir Enerji	Brüt Düşü	Ortalama Debi	Yatırım Bedeli (10 ³ YTL)
1	Alata	Antalya	Kayadibi	0,97	3,87	0,49	105	0,8	1666
2	Asarcık	Antalya	Asarcık	5,26	15,15	0,49	105	4,35	4299
3	Erçel	Mersin	Erçel	3,53	12,36	0,31	205	1,12	4422
4	Göngöle	Antalya	Değirmen	1,75	8,07	0,23	115	1,1	2620
5	Kamışlı-1	Adana	Körkün	4,30	20,34	3,78	70	5,55	7617
6	Kamışlı-2	Adana	Körkün	15,54	79,01	13,90	230	5,85	36921
7	Karakız-1	Mersin	Karakız	1,51	5,12	0,45	350	0,6	2668
8	Karakız-2	Mersin	Karakız	1,73	5,83	0,52	285	0,8	2588
9	Karakız-3	Mersin	Karakız	1,18	4,13	0,41	165	1,05	1783
10	Karakız-4	Mersin	Karakız	3,49	12,07	1,05	225	2,24	4714
11	Ketir	Antalya	Fariske	8,40	31,13	3,38	195	3,0	6841
12	Üçtaş	Mersin	Karaoğlan	3,25	11,28	0,29	355	0,96	4066
13	Yassıtaş	Mersin	Yassıtaş	2,65	9,03	0,22	355	0,7	3444

Tablo 3. Hidroelektrik Santral Uygulaması Kriterleri

	Kriter	Birimi
Kriter 1	Kurulu Güç	MegaWatt (MW)
Kriter 2	Yıllık Ortalama Enerji	Giga Watt – saat (GWh)
Kriter 3	Güvenilir Enerji	Giga Watt – saat (GWh)
Kriter 4	Brüt Düşü	Metre (m)
Kriter 5	Ortalama Debi	Metreküp/saniye (m ³ /s)
Kriter 6	Yatırım Bedeli	10 ³ YTL

Tablo 3'te görüldüğü üzere uygulamada 6 adet kriter kullanılmıştır. Bu kriterlerden kurulu güç, yıllık ortalama enerji ve güvenilir enerji kriterleri elektrik üretimi ile ilgili kriterlerdir. Brüt düşü ve ortalama debi kriterleri, hidroelektrik santrallerin üzerine kurulacağı akarsuların teknik özelliklerini yansıtmaktadır. Yatırım bedeli ise maliyet kriteri olarak analizde yer almaktadır. Kriterler incelendiğinde, en iyi hidroelektrik santral projesi seçim probleminin çok kriterli bir karar problemi yapısında olduğu kolaylıkla gözlenebilir. Örnek vermek gerekirse, yıllık ortalama enerji üretim potansiyeli (Kriter 2), en yüksek olan hidroelektrik projesi, sadece bu kriter dikkate alındığında seçilecek proje olmasına karşın, yatırım bedeli (Kriter 6) diğer alternatiflere göre çok yüksek olabilir. Bu durumda, uygulamada birden fazla kriterin eş anlı gözetildiği çok kriterli karar analizi yaklaşımına uygun bir yapı bulunmaktadır.

Hidroelektrik santral projelerinin yukarıda sıralanan kriter değerleri, Elektrik İşleri Etüt İdaresi Genel Müdürlüğü'nden elde edilmiştir. Veriler elde edildikten sonra, ELECTRE III analizi için gerekli olan problem parametreleri belirlenmiştir. Bu parametrelerden kriter ağırlıkları her bir kriter için eşit alınmıştır. Analiz için gerekli olan tercih ve farksızlık eşikleri belirlenirken Rogers (2000) tarafından yapılan çalışmadan yararlanılmıştır. Buna göre, tercih eşikleri, alternatiflerin kriter değerlerinin bir fonksiyonu olarak tanımlanmıştır. Rogers (2000)'de daha önce yapılan ELECTRE III uygulamaları ışığında, farksızlık eşiği alternatiflerin kriter değerlerinin %10'u, tercih eşiği ise %20'si olarak alınmaktadır. Bu uygulamada da eşik değerleri bu çalışmadan yararlanılarak belirlenmiştir. ELECTRE III uygulamalarında kullanılması isteye bağlı olan veto eşiği, bu uygulamada kullanılmamaktadır.

Kriter ağırlıkları ve eşik değerleri belirlendikten sonra uygun veriler kullanılarak ELECTRE III uygulaması gerçekleştirilmiştir. Uygulamada, yatırım bedeli kriteri, bir maliyet kriteri olduğundan bu kriter için alternatiflerin değerleri negatif olarak alınmaktadır. ELECTRE III analizi sonucu elde edilen ve projelerin artan ve azalan sıralamaları Tablo 4'te yer almaktadır.

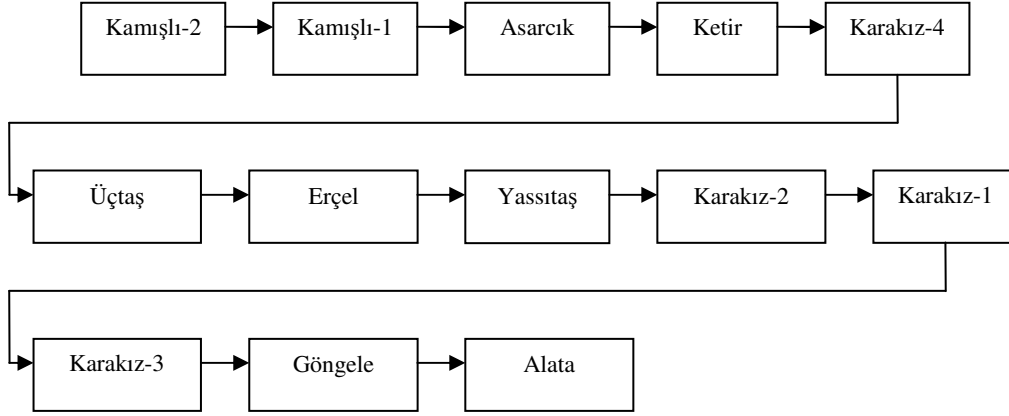
Tablo 4. ELECTRE III Sıralama Sonuçları

Azalan Sıralama	Artan Sıralama
KAMIŞLI-2	ALATA
KETİR	GÖNGELE
KAMIŞLI-1	KARAKIZ-3
ASARCIK	KARAKIZ-1
KARAKIZ-4	KARAKIZ-2
ÜÇTAŞ	YASSITAŞ
ERÇEL	ERÇEL
YASSITAŞ	ÜÇTAŞ
KARAKIZ-2	KARAKIZ-4
KARAKIZ-1	KETİR
KARAKIZ-3	KAMIŞLI-2
GÖNGELE	ASARCIK & KAMIŞLI-1
ALATA	

Tablo 4'te yer alan sonuçlara bakıldığında, azalan ve artan distilasyon süreçleri sonucu elde edilen azalan ve artan sıralamalar raporda yer almaktadır. Elde edilen bu azalan ve artan sıralamalar kesiştirilerek ELECTRE III sıralaması elde edilmektedir. Artan sıralamada en altta yer alan Asarcık ve Kamışlı-1 hidroelektrik santrallerinin eşit önemde olduğu sonucu elde edilmiştir.

Azalan ve artan sıralamalar, ilk sıralarda yer alan santraller hariç, aynı sıralamayı takip etmektedir. Kamışlı-2 santrali azalan sıralamaya göre ilk sırada yer alırken, artan sıralamaya göre ikinci sırada yer almaktadır. Kamışlı-1 ve Asarcık ve santralleri artan sıralamada en iyi alternatifler olarak ilk sırada yer alırken, azalan sıralamaya göre üçüncü ve dördüncü sırada yer almaktadırlar. Buna göre her iki durumda da ilk iki sırada yer alan Kamışlı-2 toplam sıralamada ilk sırayı alacaktır. Kamışlı-2'yi Kamışlı-1 ve Asarcık santralleri izleyecektir. Artan ve azalan sıralamalar kesiştirilerek elde edilen toplam sıralama Şekil 2'de gösterilmektedir.

Şekil 2. Hidroelektrik Uygulaması ELECTRE III Toplam Sıralama



3.2. Rüzgar Santrali Projelerinin Değerlendirilmesi

Bu uygulamada, PROMETHEE tekniği, 2007 yılında Elektrik İşleri Etüt İdaresi Genel Müdürlüğü'ne teslim edilen ve Kastamonu yöresinde kurulması düşünülen 7 adet rüzgar santrali projesinin çeşitli kriterler açısından değerlendirilmesinde kullanılmaktadır. Analizde yer alan kriterler Tablo 5'te sıralanmaktadır.

Tablo 5. Rüzgar Santrali Uygulaması Kriterleri

	Kriter	Birim
Kriter 1	Ünite Sayısı	Adet
Kriter 2	Ünite Kurulu Gücü	KiloWatt (kW)
Kriter 3	Tesis Kurulu Gücü	MegaWatt (MW)
Kriter 4	Öngörülen Yıllık Ortalama Üretim	KiloWatt – saat (kW-h)
Kriter 5	Kapasite Faktörü	Oran

Tablo 5’te görüldüğü üzere, analizde 5 adet kriter kullanılmıştır. 7 santral projesi için, kriterlerin değerleri Elektrik İşleri Etüt İdaresi Genel Müdürlüğü’nden temin edilmiştir. Kriterler incelendiğinde, rüzgar santral projesi seçim probleminin çok kriterli bir karar problemi yapısında olduğu kolaylıkla gözlenebilir. Örneğin, öngörülen yıllık ortalama üretimi (Kriter 4), en yüksek olan rüzgar santrali projesi, sadece bu kriter dikkate alındığında seçilecek proje olmasına karşın, kapasite faktörü (Kriter 5) diğer alternatiflere göre çok düşük olabilir. Kriterlerin bu yapısına bakıldığında bu uygulamadaki rüzgar santrali seçim probleminin birden fazla kriterin gözetildiği çok kriterli karar analizi yaklaşımına uygun bir yapıda olduğu söylenebilir.

Veriler elde edildikten sonra, PROMETHEE analizi için gerekli olan problem parametreleri belirlenerek teknik uygulanmıştır. Bütün kriterler için, kriter tipi üçüncü tip doğrusal ilişki fonksiyonu alınmıştır (bkz. Tablo 1). Bu fonksiyon tipi için belirlenmesi gereken m parametre değerinin hesaplanmasında Haralambopoulos ve Polatidis (2003)’te kullanılan yaklaşımdan faydalanılmıştır. Buna göre, m değeri, bir kriter için bütün alternatifler arasındaki en büyük değer ile en küçük değer arasındaki farkın alternatif sayısına bölümü ile hesaplanmaktadır. Analizde bütün kriterlerin ağırlıkları eşit alınmış ve hepsinin maksimum değerlerde iyi performans gösterdiği kabul edilmiştir. Yapılan PROMETHEE uygulaması sonucu elde edilen PROMETHEE I ve PROMETHEE II skorları Tablo 6 ve Tablo 7’de gösterilmektedir.

Tablo 6. PROMETHEE I Skorları

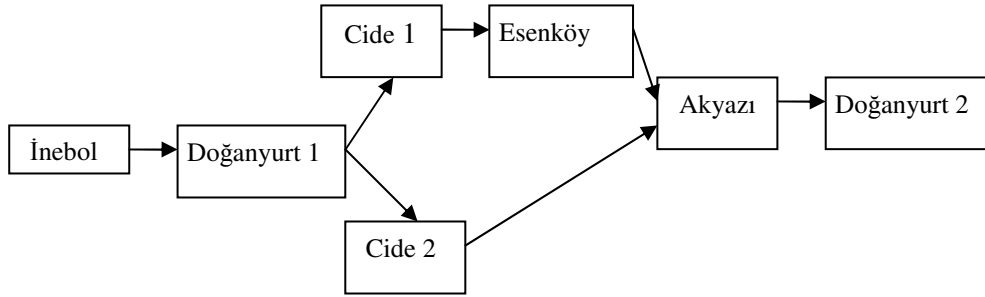
	Akyazı	Doğanyurt I	Cide I	Doğanyurt II	İnebolu	Cide II	Esenköy
Pozitif Üstünlük Skoru	0,457	0,905	0,795	0,073	2,063	0,894	0,571
Negatif Üstünlük Skoru	1,368	0,430	0,432	1,730	0,171	0,935	0,693

Tablo 7. PROMETHEE II Skorları

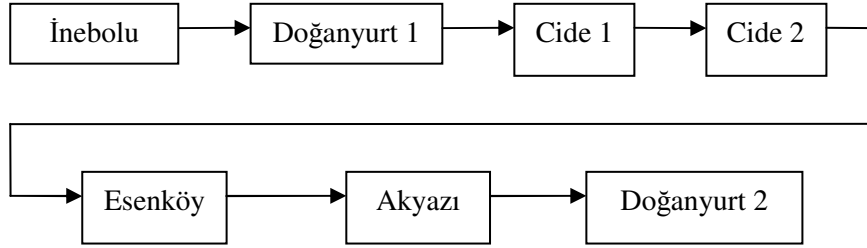
	Net Üstünlük Skoru
İnebolu	1,892
Doğanyurt I	0,475
Cide I	0,363
Cide II	-0,041
Esenköy	-0,121
Akyazı	-0,911
Doğanyurt II	-1,657

PROMETHEE I’de yer alan pozitif üstünlük ve negatif üstünlük skorlarına bakılarak, alternatiflerin kısmi sıralaması elde edilmiştir.(12), (13) ve (14)’te yer alan koşullara göre, uygulamada yer alan rüzgar santrallerinin kısmi sıralaması Şekil 3’teki gibi oluşmaktadır.

Şekil 3. Rüzgar Santralleri PROMETHEE I Kısmi Sıralama



Şekil 4. Rüzgar Santralleri PROMETHEE II Tam Sıralama



Tablo 6’daki pozitif üstünlük ve negatif üstünlük skorlarına yukarıda sıralanan koşullar ışığında bakıldığında Cide 2 santrali ile Cide 1 ve Esenköy santrallerinin birbirleri ile karşılaştırılmadığı görülmüş ve kısmi sıralama ona göre yapılmıştır. Cide 1 ile Esenköy arasında karşılaştırma yapılabilmekte ve Cide 1, Esenköy’den üstün çıkmaktadır. Tablo 8’de elde edilen tam sıralama skorları ışığında, Kastamonu yöresinde kurulması için önerilen 7 proje, çeşitli kriterleri açısından Şekil 4’teki gibi sıralanmaktadır.

SONUÇ

Tüm sektörlerde olduğu gibi enerji sektöründe de karar vermenin ve planlamanın önemi büyüktür. Enerji ve Çevre konusuna Karar Teorisi literatüründe verilen önem son yıllarda gittikçe artmaktadır. İleriye dönük uygun planlama yapılabilmesi ve enerji alanında verilen kararların kalitesinin artırılması ihtiyacı matematiksel karar verme tekniklerinin bu sektöre de

uygulanmasını doğal olarak beraberinde getirmektedir. Nitekim, literatürde Yöneylem Araştırması tekniklerinin enerji sektörüne uygulandığı birçok çalışma mevcuttur. Türkiye enerji sektöründeki planlama eksikliği düşünüldüğünde sektörde verilecek kararlar için analitik tekniklerin kullanılmasının önerilmesi kaçınılmaz olmaktadır. Bu çalışma bütün bu noktalardan hareketle, son yıllarda yaygın bir şekilde kullanılan Avrupa ekolü Karar analizi tekniklerinden, ELECTRE ve PROMETHEE yöntemlerini, yine tüm dünyada önemi giderek artan yenilenebilir enerji üretimi alanlarına Türkiye’de uygulama amacından yola çıkmaktadır.

Türkiye enerji sektörüne bakıldığında, kararların yaygın olarak karar vericinin yargılarına yüksek derecede bağlı olan skorlama yöntemleri kullanılarak alındığı gerçeği göze çarpmaktadır. Bu çalışma, yapılan uygulamalar ile literatürde var olan karar analizi teknikleri kullanılarak karar verici yargısını aza indiren daha analitik kararlar alınabileceğini göstermeyi amaçlamaktadır. Yapılan iki uygulamada da belirli kriterler ışığında halihazırda var olan projeler alternatiflerin kriterler altındaki skorlarını önceden tanımlı bir metodoloji doğrultusunda rasyonalize etmeye yarayan karar analizi teknikleri vasıtası ile sıralanmakta ve karar vericiye projelerin gerçekleştirilmesi aşamasında yol gösterici olacak sonuçlar sunulmaktadır. Çalışma, uygulamaların yapıldığı alanlar ve kullanılan teknikler açısından güncellik arz etmekte, bunun yanısıra Türkiye enerji sektörü için bir ilki temsil etmektedir.

Çalışmada ELECTRE ve PROMETHEE teknikleri, hidroelektrik santral projelerinin ve rüzgar santral projelerinin değerlendirilmesi için kullanılmıştır. Çalışmadaki ilk uygulamada rayiç yılı 2006 olan ve ilk etüdü hazır 13 adet hidroelektrik santral projesi 6 adet kriter ışığında ELECTRE tekniği ile sıralanmaktadır. İkinci uygulama ise Kastamonu yöresine ait 2007 yılında teklifi verilen 7 adet rüzgar santrali projesinin, uzmanlara danışılarak belirlenen 5 adet kriter ışığında PROMETHEE tekniği kullanılarak sıralandığı bir uygulamadır. Her iki uygulama da, çeşitli alternatiflerin seçilen kriterler açısından analitik bir yöntem ile sıralandığı ve karar vericilere yol gösterici olabilecek niteliktedir. Literatürde var olan diğer karar analizi tekniklerinin Türkiye enerji sektörünü birçok farklı alanlarına da uygulanması, yargıya dayalı karar verme sürecinin potansiyel problemlerini elimine edecek, dolayısıyla, alınan kararların kalitesinin ve rasyonelliğinin artmasını sağlayabilecektir. İleriki çalışmalarda, uygulamaların karşılaştırma yapmaya imkan sağlayacak şekilde geliştirilmesi ve çok ülkeli veriler ile çok teknikli modeller içerecek yeni uygulamaların yapılması hedeflenmektedir.

KAYNAKÇA

- Beccali, M., M. Cellura, M. Mistretta (2003) "Decision-Making in Energy Planning: Application of the ELECTRE Method at Regional Level for the Diffusion of Renewable Energy Technology", **Renewable Energy**, 28, 2063–87.
- Benayoun, R., B. Roy, B. Sussman (1966) "ELECTRE: Une Méthode Pour Guider Le Choix En Présence De Points De Vue Multiples", **Note De Travail 49, SEMA-METRA International, Direction Scientifique**.
- Brans, J.P., B. Mareschal (2005) "PROMETHEE Methods", in Figueira, J, Greco, S, Ehrgott, M (eds.), **Multiple Criteria Decision Analysis-State of the Art Surveys**, Springer, New York, 163-195.
- Dağdeviren, M., E. Eraslan (2008) "Promethee Sıralama Yöntemi İle Tedarikçi Seçimi", **Gazi Üniversitesi Mühendislik Mimarlık Fakültesi Dergisi**, 23(1), 69-75.
- Dargam, F.C.C., E.W. Perz (1998) "A Decision Support System for Power Plant Design", **European Journal of Operational Research**, 109, 310–20.
- Diakoulaki, D., C. Zopounidis, G. Mavrotas, M. Doumpos (1999) "The Use of A Preference Disaggregation Method In Energy Analysis And Policy Making", **Energy**, 24, 157–66.
- Dunning, D.J., S. Lockfort, Q.E. Ross, P.C. Beccue, J.S. Stonebraker (2001) "New York Power Authority Uses Decision Analysis to Schedule Refueling of its Indian Point 3 Nuclear Power Plant", **Interfaces**, 31(5), 121–35.
- Dünya Enerji Konseyi Türk Milli Komitesi (2007) **2005-2006 Türkiye Enerji Raporu**, Ankara.
- Figueira, J., V. Mousseau, B. Roy (2005) "Electre Methods", in: **Multiple Criteria Decision Analysis: State of the Art Surveys**, J. Figueira, S., Greco, M. Ehrgott (eds.), Boston, Springer, 133-162.
- Georgopoulou, E., D. Lalas, L. Papagiannakis (1997) "A Multicriteria Decision Aid Approach for Energy Planning Problems: The Case of Renewable Energy Option", **European Journal of Operational Research**, 103, 38–54.
- Georgopoulou, E., Y. Sarafidis, S. Mirasgedis, S. Zaimi, D.P. Lalas (2003) "A Multiple Criteria Decision-Aid Approach in Defining National Priorities for Greenhouse Gases Emissions Reduction in the Energy Sector", **European Journal of Operational Research**, 146, 199–215.

- Goumas, M.G., V.A Lygerou, L.E. Papayannakis (1999) “Computational Methods for Planning and Evaluating Geothermal Energy Projects”, **Energy Policy**, 27, 147–54.
- Haralambopoulos, D.A., H. Polatidis (2003) “Renewable Energy Projects: Structuring A Multicriteria Group Decision-Making Framework”, **Renewable Energy**, 28, 961–73.
- Hobbs, B.F., P.T. Chao, B.N. Venkatesh (1997) “Using Decision Analysis to Include Climate Change in Water Resources Decision Making”, **Climatic Change**, 37, 77–202.
- Hokkanen, J., P. Salminen (1997) “ELECTRE III And IV Decision Aids in an Environmental Problem”, **Journal of Multi-Criteria Decision Analysis**, 6, 215–26.
- Huang, J.P., K.L. Poh, B.W. Ang (1995) “Decision Analysis in Energy and Environmental Modeling”, **Energy**, 20, 843–855.
- Kalu, T. Ch. U. (1998) “Domestic Petroleum-Related Expertise Utilization and Nigeria’s Oil Industrial Survival: A Multicriteria Decision Analysis”, **European Journal of Operational Research**, 110, 457–73.
- Lahdelma, R., P. Salminen, J. Hokkanen (2002) “Locating A Waste Treatment Facility By Using Stochastic Multicriteria Acceptability Analysis with Ordinal Criteria”, **European Journal of Operational Research**, 142, 45–56.
- Linares, P. (2002) “Multiple Criteria Decision Making And Risk Analysis As Risk Management Tools For Power Systems Planning”, **IEEE Transactions on Power Systems**, 17, 895–900.
- Loulou, R., A. Kanudia (1999) “Minimax Regret Strategies For Greenhouse Gas Abatement: Methodology And Application”, **Operations Research Letters**, 25, 219–30.
- Macharis, C., J.P. Brans, B. Mareschal (1998) “The GDSS PROMETHEE Procedure – A PROMETHEE-GAIA Based Procedure For Group Decision Support”, **Journal of Decision Systems**, 7, 283–307.
- Mills, D., L. Viacic, I. Lowe (1996) “Improving Electricity Planning-Use of A Multicriteria Decision Making Model”, **International Transactions in Operational Research**, 3, 293–304.
- Pan, J.P., Y. Teklu, S. Rahman, A.D. Castro (2000) “An Interval-Based MADM Approach to the Identification of Candidate Alternatives in Strategic Resource Planning”, **IEEE Transactions on Power Systems**, 15, 1441–6.

- Ramanathan, R. (2001) "A Note on the use of the Analytical Hierarchy Process for Environmental Impact Assessment", **Journal of Environmental Management**, 63, 27–35.
- Rogers, M. (2000) "Using Electre III to Aid The Choice of Housing Construction Process within Structural Engineering", **Construction Management and Economics**, 18, 333-342.
- Roy, B. (1968) "Classement Et Choix En Présence De Points De Vue Multiples (La Méthode ELECTRE)", **RIRO**, 8, 57–75.
- Salminen, P., J. Hokkanen, R. Lahdelma (1998) "Comparing Multicriteria Methods in The Context of Environmental Problems", **European Journal of Operational Research**, 104, 485–96.
- Vaillancourt, K., J.P. Waaub (2004) "Equity In International Greenhouse Gases Abatement Scenarios: A Multicriteria Approach", **European Journal of Operational Research**, 153, 489–505.
- Voropai, N.I., E. Ivanova (2002) "Multi-Criteria Decision Analysis Techniques in Electric Power System Expansion Planning", **International Journal of Electrical Power Energy Systems**, 24, 71–8.
- Wang, X., Z. Feng (2002) "Sustainable Development of Rural Energy and its Appraising System in China", **Renewable and Sustainable Energy Reviews**, 6, 395–404.
- Zhou, P., B.W. Ang, K.L. Poh (2006) "Decision Analysis in Energy and Environmental Modeling: an Update", **Energy**, 31, 2604–2622.

ANALİTİK AĞ SÜRECİ (AAS) VE WEB SİTELERİNDEN YARARLANARAK OTEL SEÇİMİ

Fatih ECER*
Semih AÇIKGÖZOĞLU**
Fikret YAMAN***

Öz

Çalışmanın amacı, analitik ağ sürecini tanıtmak ve otel seçiminde analitik ağ sürecinin kullanımına yönelik bir bakış açısı sunmaktır. Otel seçimi, pek çok nitel ve nicel faktörü içerisinde barındıran çok kriterli bir karar verme problemidir. Analitik ağ süreci, faktörler ve alternatifler arasındaki geri bildirim ve bağımlılık ilişkilerini göz önünde bulundurulur. Hem nitel hem de nicel faktörlerin kullanımına imkan verir. Özetle analitik ağ süreci, karmaşık problemleri çözerken daha doğru bir yaklaşım sunar ve daha gerçekçi sonuçlara ulaşılmasını sağlar.

Bu çalışmada oteller kendi web sitelerindeki bilgilerden yararlanılarak değerlendirilmiştir. Otel seçimini etkileyen on iki faktör belirlenmiş ve hesaplamalarda kullanılmıştır. Birbiriyle alakalı faktör ve alternatiflerden oluşan dört küme oluşturulmuştur. Faktörler ve alternatifler arasındaki etkileşimler belirlendikten sonra oransal ölçek kullanılarak karşılaştırmalar yapılmıştır. İkili karşılaştırma matrislerinden elde edilen öncelikler süpermatrise yerleştirilmiş ve yapılan işlemler sonucunda oteller sıralanmıştır. Çalışma, içerisinde bağımlılıklar barındıran çok kriterli karar verme problemlerinin çözümünde analitik ağ sürecinin iyi bir karar aracı olduğunu göstermiştir.

Anahtar Sözcükler: Analitik ağ süreci (AAS), analitik hiyerarşi yaklaşımı (AHY), otel seçimi, web sitesleri.

Abstract

The Analytic Network Process (ANP) and Hotel Selection Utilizing Web Sites

The aim of the study is to present analytic network process and to provide a good insight into the use of analytic network process in hotel selection. Hotel

* Yrd. Doç. Dr., Afyon Kocatepe Üniversitesi, İ.İ.B.F, Ahmet Necdet Sezer Kampüsü, AFYONKARAHİSAR, fecer@aku.edu.tr

** Arş. Grv., Afyon Kocatepe Üniversitesi, İ.İ.B.F, semih_001@yahoo.com

*** Arş. Grv. Dr., Afyon Kocatepe Üniversitesi, İ.İ.B.F, fyaman@aku.edu.tr

selection is a multi-criteria decision making problem which has many qualitative and quantitative factors. The analytic network process incorporates feedback and interdependent relations between factors and alternatives. It is enable to handle both qualitative and quantitative factors. In sum, analytic network process provides a more accurate approach while solving complex problems and captures more realistic results.

In this study, hotels are evaluated by their web sites information. It is identified twelve factors which affect hotel selection and used in computations. Four clusters that include factors related each other and also alternative hotels are formed. After determining interactions among factors and alternatives, comparisons are performed using ratio scale. The priorities obtained from pairwise comparison matrices are placed in supermatrix and after computations hotels are ranked. This study shows that analytic network process is a good decision tool to solve multi-criteria decision making problems which contain interdependencies.

Keywords: Analytic network process (ANP), analytic hierarchy process (AHP), hotel selection, web sites.

GİRİŞ

Günümüzde bir yerlere gitmek, konaklamak ve dinlenmek lüks olmaktan çıkmış, herkes için bir ihtiyaç haline gelmiştir. İnsanlar yılın belli dönemlerinde kısa da olsa bir tatile ihtiyaç duymaktadırlar. Artık insanlar, tatillerini aylar öncesinden planlama yoluna gitmektedirler. Kimi bireyler tatillerinde otelleri, kimileri pansiyonları, kimileri ise farklı konaklama yerlerini tercih etmektedirler. Bireylerin bu tercihlerinde fiyat, konum, ulaşım vb. bir çok faktör belirleyici rol oynamaktadır.

Otel seçiminde otelin çekiciliği, tesisin özellikleri ve ulaşılabilirlik önemli kavramlardır (Akat, 2000: 166). Chu ve Choi (2000)'nin belirttikleri gibi otel seçim kararı veren müşterilerin çoğu, otelin temizliğine, konumuna, oda ücretlerine, servis kalitesine ve otelin ününe göre karar vermektedirler. Knutson (1988), otel seçiminde hem işi için hem turistik amaçlı tercih yapacak tüketicilerin otelin, temiz, rahat, odaların iyi döşenmiş olması, uygun bir konumda olması, teşvik edici ve saygılı hizmet, güvenli bir çevrenin olması, dostça ve saygılı çalışanların olması gibi kriterlere dikkat ettiklerini belirtmiştir. Yavaş ve Babakuş (2005) ise iş için ve tatil için otel seçimi yapan tüketicilerin göz önünde bulundurdıkları kriterleri belirlemişler ve faktör analizi yapmışlardır. Faktör analizi sonucunda otel seçiminde dikkate alınan beş faktör genel özellikler, rahatlık, servis, oda özellikleri ve otel ortamı olarak tespit edilmiştir. En önemli faktör ise genel özellikler olarak belirlenmiştir. McCleary vd. (2000), iş için otel seçen bayan müşterilerin erkek müşterilerden farklı

olarak, güvenlik, oda servisi ve saç kurutucu veya mini bar gibi oda özelliklerinin ve düşük fiyatın önemli unsurlar olduğunu belirtmişlerdir. Aynı özellikleri barındıran bir grup otele bakıldığında hepsinin birbirinden farklılaşan özelliklerinin olması kaçınılmazdır. Tüketiciler tatil yeri belirlerken, otelin fiziksel özellikleri yanında otel çevresindeki tarihi ve turistik yerleri, iklim koşullarını ve plaj özelliklerini dikkate almaktadırlar (İbrahim ve Gill, 2005: 186).

Otellerin birbirinden farklı özelliklerini değerlendirmek için literatürde Ngai ve Wat (2003) bulanık uzman sistemleri kullanmışlardır. Çalışmalarında otel seçiminde kullanılacak bulanık mantık temelli bir model kurarak bu modeli test etmişlerdir. Chu ve Choi (2000) otel seçim kriterlerini faktör analizi yaparak altı faktör altında toplamıştır. Bu faktörler, hizmet kalitesi, işletmeler için sunulan imkanlar, değer, oda ve ön kabul masaları, yemek ve eğlence ile güvenlidir.

Bu çalışmada oteller, web sitelerinden alınan bilgiler çerçevesinde değerlendirilmiştir. Değerlendirmeler, analitik ağ süreci (AAS) ile yapılmıştır. Bu bağlamda çalışma, otel seçiminde AAS yöntemi kullanılarak yapılan ilk çalışma özelliği taşımaktadır. AAS, çok kriterli bir karar verme yöntemi olup Saaty (2001) tarafından geliştirilmiştir. AAS, ikili karşılaştırmalar esasına dayanır, faktör ve alternatiflerin iç ve dış bağımlılığı temelinde analizler yapar. Ağ yapısı sayesinde, tüm etkileşimler ve geri bildirimler göz önünde bulundurulabilir. Bu özelliği, AAS'nin karmaşık karar problemlerini daha doğru ve gerçekçi olarak modellemesini sağlar. AAS, kısa bir geçmişe sahip olmasına rağmen bugüne kadar pek çok karar verme problemine başarıyla uygulanmıştır. Dağdeviren vd. (2006), Dağdeviren vd. (2005b), Bayazıt (2006), Keçeci (2006), Pamukçu (2004), Jharkharia ve Shankar (2007), Meade (1998), Choudhury vd. (2004), Thakkar vd. (2005) ve Agarwal vd. (2006) tedarik zinciri yönetiminde; Kocakalay vd. (2004) ile Felek vd. (2007) tahmin yapmada; Üstün ve Demirtaş (2004) ile Alikalfa ve Özdemir (2003) politika belirlemede; Cheng vd. (2005), Burnaz ve Topcu (2006) ile Partovi (2006) kuruluş yeri belirlemede; İltar (2006) kredi başvurularını değerlendirmede; Meade ve Sarkis (1999), Lee ve Kim (2000) ile Meade ve Presley (2002) proje değerlendirmede; Kulaç (2006), katı atık yönetim sistemi seçiminde; Büyükyazıcı (2000), eğitim alanında; Sayın (2005), tayin yerinin belirlenmesinde; Aytürk (2006), askeri alanda; Özdemir (2004), tasarım sorunu analizinde; Cheng ve Li (2006), iş performansı değerlendirmede; Dağdeviren vd. (2005a) ise planlamada AAS'yi kullanmışlardır.

Otelleri web sitelerindeki bilgilerden yararlanarak değerlendirmeye yönelik hazırlanan bu çalışma dört bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde otel seçiminde kullanılan faktörlerden kısaca bahsedilmiştir. İkinci bölümde

analitik ağ süreci ayrıntılı olarak açıklanmış, üçüncü bölümde analitik ağ süreci kullanılarak otellerin değerlendirilmesine değinilmiş ve analitik ağ sürecinin otel seçiminde kullanılabilirliği ortaya konulmuştur. Son bölümde ise elde edilen bulgular tartışılmıştır.

1. WEB SİTELERİNDEN FAYDALANARAK OTEL SEÇİMİNDE GÖZÖNÜNDE BULUNDURULAN FAKTÖRLER

Alternatif oteller arasından en iyi oteli belirlemek için çeşitli faktörlerin göz önünde bulundurulması ve otellerin bu faktörler çerçevesinde değerlendirilmesi gerekmektedir. Buradan hareketle çalışmada en iyi otele karar vermekte yararlanılan faktörlerin bir bölümü otellerin web sitelerindeki bilgiler çerçevesinde, bir bölümü ise otellerin bulunduğu yörelere ait web sitelerindeki bilgiler çerçevesinde belirlenmiştir. Otellerin web sitelerindeki bilgiler çerçevesinde belirlenen faktörler denize uzaklık, konum, ulaşım imkanları, manzara, plaj özellikleri, eğlence, fiyat, her şey dahil kapsamı, oda özellikleri ile restoran ve bar özellikleri iken yöreye ait web sitelerindeki bilgiler çerçevesinde belirlenen faktörler iklim ile tarihi ve turistik özelliklerdir. Bu bölümde bu faktörlere kısaca değinilecektir.

İklim koşulları tatil yapanların dikkate aldığı önemli bir etmendir. Turizm, mevsimlik özellik gösteren bir faaliyettir. Müşteriler, otel tercihinde tatil yapacakları dönemdeki sıcaklık, nem, deniz suyu sıcaklığı ve ortalama güneşlenme süresi gibi iklim özellikleri içerisinde yer alan etkenleri göz önünde bulundurabilirler. Otelin sahip olduğu *plaj ve bu plajın özellikleri* otel seçiminde müşterileri etkilemektedir. Otel plajının kumlu-çakıllı olması, sahilin mavi bayrağa sahip olması, plajda şezlong, şemsiye ve havlu gibi imkanların sunulması konaklamanın yapılacağı otele karar verme aşamasında etkili olabilmektedir. Tatil yapacak olan kişiler, tatillerini geçirecekleri yörenin *tarihi ve turistik özelliklerini* dikkate alabilmektedirler. Sanat eserlerinin, tarihi yapıların, müzelerin, çeşitli kalıntıların bölgede bulunması müşteriler tarafından otelin tercih edilmesinde etkili olabilmektedir. Otelin konum olarak bulunduğu yerden kaynaklanan coğrafi unsurlar otellerin *manzaralarını* etkilemektedir. Otelin etrafında bulunan coğrafi farklılıkların, tarihi ve turistik yerlerin nicelik olarak fazlalığı manzara açısından otelin zenginliğe sahip olmasına sebep olabilmektedir. Seyahat eden bireyler için *otelin fiyatı* genellikle seyahat edilen bölgedeki toplam maliyetler içinde en büyük paya sahiptir. Bu nedenle fiyat, herhangi bir bölgeye olan turizm talebini de etkiler (İçöz ve Kozak, 1998: 95). Turizm bir bakıma ekonomik gelişmişlik yani toplumun refahının bir göstergesi, bir bakıma da ekonomik gelişmişlik aracıdır (Güler; 1978: 29). *Oda özellikleri* tüketicilerin tatil yapacakları oteli seçmelerinde etkili olmaktadır. Dube vd.'nin (2000) yaptıkları çalışmaya göre,

müşterilerin otel seçme kararlarında etkili olan en önemli on unsurun içinde odaların fiziksel durumu (büyüklüğü, tipi vb.) ve otelin oda dizaynları sırasıyla üçüncü ve dördüncü sırada yer almıştır. *Restoran ve barlar* da otel seçimini etkileyen faktörlerdendir. Otel seçiminde yeme içme özelliklerini dikkate alan müşteriler için restoran ve barların çeşitliliği, sayısı ve niteliği büyük önem taşır. *Her şey dahil sisteminin* özelliği, daha önce uygulanan yarım pansiyon ve tam pansiyon tiplerinin yerine konaklama, uçak bileti, havaalanı transferleri, kahvaltı, öğle yemeği ve akşam yemekleri, ara öğünler, yerli ve yabancı sıcak-soğuk alkollü-alkolsüz içecekler, sportif faaliyetler ve müşterilerin ihtiyaç duyabileceği tüm aktivite ve hizmetlerin önceden belirlenen tek bir fiyat dahilinde satılmasıdır. Böylece turistlerin tatilleri sırasında ekstra harcama konusunda kaygılarının ortadan kaldırılması hedeflenmektedir (Menekşe, 2005; 98). *Eğlence* faktörü tatilcilerin gözönünde bulundurdıkları faktörlerden birisidir. Günümüzde tatil artık farklı bir boyutta düşünülmektedir. İnsanlar, muhteşem ziyafetlerle geçen uzun, pahalı tatiller yerine dolu dolu geçen, vücudu geliştiren, ilginç geziler ve gece eğlencelerini kapsayan daha kısa tatilleri tercih etmektedirler (Bayer, 1992: 134). Müşterilerin otel tercihlerinde *otelin konumu* belirleyici bir etkidir. Otel seçiminde yerleşim yerinin en önemli kullanımlarından biri, hedef pazar seçimi ve rekabetle ilişkilidir. Kimsenin gitmediği bir yere bir otel inşa etmek, oraya gidecek kimseler bulunmadığı sürece pek akıllıca değildir (Timur, 1996: 222). *Denize uzaklık*, otel seçiminde etkili olan unsurlardan biridir ve genellikle insanlar deniz kenarında tatil yapmak istediklerinde otelin denizden uzaklığına dikkat ederler. Bir turistik ürünün tercih edilebilirliği, onun kolay *ulaşılabilirliğine* bağlıdır. Nüfusu çok olan yerleşim merkezlerine yakın yerler, ulaşımın en kolay olduğu ve en çok turisti çeken yerler olarak değerlendirilebilir (Hacıoğlu, 2000: 42).

2. ANALİTİK AĞ SÜRECİ (AAS)

Gerçek hayatta karar verme problemlerini etkileyen pek çok faktör birbiriyle etkileşim halindedir ve karar verirken faktörler arasındaki ilişkilerin dikkate alınması gerekmektedir. Karar verme sürecinde yer alan faktörler arasındaki etkileşimleri dikkate alan ve problemin yukarıdan aşağıya doğru bir hiyerarşide modellenme zorunluluğunu ortadan kaldıran yöntem, Saaty (2001) tarafından geliştirilen AAS yöntemidir. AAS, karar problemini bir ağ yapısı ile modeller. Modelleme aşamasında faktörler arasındaki bağımlılıklar dikkate alınır. AAS, bu yapıyla karmaşık karar problemlerinin daha etkin ve gerçekçi bir şekilde çözülmesini sağlar (Dağdeviren vd., 2006: 248-249). Öncelikleri belirleyerek amaçla faktörler arasında köprü görevi görmesi, öncelikleri oransal bir ölçekle belirlemesi, nitel ve nicel kriterleri modele dahil edebilmesi, çok sayıda karar vericinin karar sürecinde yer alabilmesi ve karar vericilerin fikir birliğine varmasına imkan tanınması AAS'nin sunduğu avantajlar olarak

görülmektedir (Erdoğan vd., 2005: 391; Jharkharia ve Shankar, 2007: 287-288).

AAS, analitik hiyerarşi yaklaşımının (AHY) genelleştirilmiş şeklidir. AHY'nin temel esasları ve karşılaştırma mantığı AAS'de de geçerlidir (Aytürk, 2006: 20). Buradan hareketle öncelikle ana hatlarıyla AHY'den bahsedilecektir. AHY, problemleri hiyerarşik bir yapıda ele alan ve ikili karşılaştırma mantığına dayanan çok kriterli bir karar verme tekniğidir. AHY'de genelden özele doğru ve tek yönlü bir ayrışma söz konusudur. Dolayısıyla AHY sadece komşu düzeyler arasındaki etkileşime olanak tanımaktadır. AHY ile bulunan öncelikler sayesinde farklı birimlerle ifade edilen faktörler aynı birime dönüştürülmüş olurlar. İkili karşılaştırmalar matrisi A 'nın genel gösterimi (1) nolu denklem ile gösterilmiştir. Burada w , değeri bulunmak istenen öncelik vektörüdür. A matrisinin sağdan öncelik vektörü ile çarpımı sonucu $Aw=nw$ denklemi elde edilir. Bu sistemin çözümü ancak matris boyutu n 'nin A matrisinin bir özdeğeri olması halinde vardır. Matrisin en büyük özdeğeri λ_{max} 'ın n 'ye eşit olması durumunda ise matris tutarlıdır (Özdemir, 2004).

$$Aw = \begin{matrix} A_1 & \dots & A_n \\ \vdots & & \vdots \\ A_n \end{matrix} \begin{bmatrix} w_1/w_1 & \dots & w_1/w_n \\ \vdots & \dots & \vdots \\ w_n/w_1 & \dots & w_n/w_n \end{bmatrix} \begin{bmatrix} w_1 \\ \vdots \\ w_n \end{bmatrix} = n \begin{bmatrix} w_1 \\ \vdots \\ w_n \end{bmatrix} = nw \quad (1)$$

Tutarlılık oranı (T.O) (2) nolu formülle, formüldeki tutarlılık göstergesi (T.G) ise (3) nolu formülle hesaplanır. Rassallık göstergesi (R.G) ve λ_{max} yapılan çalışmalar sonucunda elde edilmiş olan sabit değerlerdir ve Tablo 1'de gösterilmiştir. Tablo 1'deki n , matris boyutunu ifade etmektedir. Tutarlılık oranı 0.10'dan küçük ise karşılaştırma matrisi tutarlı kabul edilir (Saaty, 2001: 68).

$$T.O = \frac{T.G}{R.G} \quad (2)$$

$$T.G = \frac{\lambda_{max} - n}{n - 1} \quad (3)$$

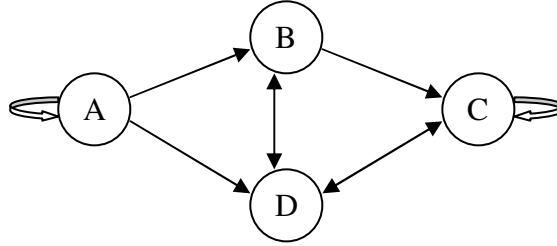
Tablo-1: λ_{max} ile Rassallık Göstergesi Değerleri

n	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
R.G	0.0	0.0	0.52	0.89	1.11	1.25	1.35	1.40	1.45	1.49	1.51	1.54	1.56	1.57	1.58
λ_{max}	0.0	0.0	0.05	4.21	5.44	6.62	7.81	8.98	10.16	11.34	12.51	13.69	14.87	16.0	17.2

Kaynak: Saaty, 2001: 68.

AHY'de hiyerarşik yapıda olan model AAS'de yerini ağ modeline bırakır. Ağ yapısı sayesinde AAS, AHY'ye daha doğru çözümler üretir (Bayazıt, 2006: 568). Bir karar problemini ağ modeli şeklinde göstermek için problem önce parçalara ayrılır. Parçaların her birine küme, kümelerin alt parçalarına faktör denir. Ağ modelinin grafik gösteriminde kümeler düğüm noktalarını oluşturur. Kümeler arasındaki etkileşimler oklarla gösterilir ve okun yönü etkinin yönünü belirtir. AAS'nin geribildirim ve bağımlılık özellikleri nedeniyle faktörler diğer faktörlere bağlı olabildikleri gibi kendi içlerinde de bağımlı olabilmektedirler (Kocakalay vd., 2004). Kümeler arasındaki bağımlılığa dış bağımlılık, küme içindeki bağımlılığa iç bağımlılık denir (Niemira ve Saaty, 2004: 575). İç ve dış bağımlılıklarla gerek küme içinde gerekse de kümeler arasındaki etkileşimler ortaya konulur (Bayazıt, 2006: 568). Şekil 1'de bir ağ modeli görülmektedir. Modelde A kümesi, B ve D kümelerinden etkilenmektedir. B ile D ve D ile C kümeleri, hem birbirlerini etkilemekte hem de birbirlerinden etkilenmektedir. Ayrıca A ve B kümesindeki faktörler de kendi aralarında etkileşim içindedirler (Sayın, 2005: 27). Tüm kümeler dış bağımlılığa, A ve C kümeleri ise iç bağımlılığa sahiptir.

Şekil 1. Doğrusal Olmayan Ağ (Sayın, 2005: 28).



AAS ile karar problemleri dört adımda çözülür (Dağdeviren vd., 2005a: 519; Bayazıt, 2006: 568-570; Partovi, 2007: 218):

Birinci adım, problemin tanımlanarak modelin kurulmasıdır. Bu adımda faktörler ve alternatifler belirlenir, birbiriyle ilişkili olduğu düşünülen faktörlerden kümeler oluşturulur. Karar vericilerin fikirleri doğrultusunda ağ yapısı kurulur ve faktörler arasındaki bağımlılıklar belirlenir.

İkinci adım, ikili karşılaştırma matrislerinin oluşturularak önceliklerin elde edilmesidir. Kümeler birbirleriyle, küme içindeki faktörler kendi içlerinde ve diğer kümelerde ilişkili oldukları faktörlerle ikili karşılaştırılırlar. Ayrıca alternatifler de birbirleriyle ikili karşılaştırılırlar. Herhangi bir faktörle etkileşim içinde bulunmayan faktörün katkısı matriste sıfır değeri verilerek gösterilir. Böylece faktörlerin önceliklerini barındıran öncelik vektörleri elde edilir. Öncelik vektörleri bir matrisin sütunlarına yerleştirilerek ağırlıklandırılmamış

süpermatris oluşturulur. AAS'de ikili karşılaştırmaların yapılmasında Tablo 2'de verilen ve AHY'de de yararlanılan temel ölçek kullanılır. Bu ölçek hem karar vericinin bilgisiyle tecrübesini sezgisel olarak biraraya getirmesine imkan tanır hem de bir kritere göre bir faktörün diğeri üzerinde ne kadar baskın olduğunun belirlenmesini sağlar. Karar verici ikili karşılaştırmalarda düşüncesini eşit önemli, orta derecede önemli, kuvvetli derecede önemli, çok kuvvetli derecede önemli ve aşırı derecede önemli şeklinde sözel olarak ifade eder. Bu ifadelerin sayısal karşılıkları sırasıyla 1,3,5,7 ve 9'dur. 2,4,6 ve 8 ise ara değerlere karşılık gelir. Faktörler yer değiştirdiğinde sayısal ifadelerin tersleri kullanılır. Örneğin X ile Y faktörlerinin ikili karşılaştırılmasına ilişkin yargının sayısal karşılığı 6 ise Y ile X'in ikili karşılaştırılma değeri 1/6'dır.

Tablo 2. Temel Ölçek

Değer	Tanım	Açıklama
1	Eşit önemli	İki faaliyetin de eşit tercih edilmesi
3	Orta derecede önemli	Bir faaliyetin diğere göre biraz daha fazla tercih edilmesi
5	Kuvvetli derecede önemli	Bir faaliyetin diğere göre çok daha fazla tercih edilmesi
7	Çok kuvvetli derecede önemli	Bir faaliyetin diğere göre çok kuvvetli şekilde tercih edilmesi
9	Aşırı önemli	Bir faaliyetin diğere göre en yüksek derecede tercih edilmesi
2, 4, 6, 8	Ara değerler	1-3, 3-5, 5-7, 7-9 arası değerlendirmeler
Tersleri	Tersi karşılaştırmalar	

Kaynak: Saaty, 2001: 26.

Üçüncü adım, ağırlıklandırılmış ve limit süpermatrislerin oluşturulmasıdır. Ağırlıklandırılmamış süpermatristeki değerlerin ilgili faktörün yer aldığı kümenin ağırlığıyla çarpılması sonucu yeni bir matris elde edilir. Bu matrise ağırlıklandırılmış süpermatris denir. Ağırlıklandırılmış süpermatrisin sütunları toplamı 1'e eşit değilse (stokastik ya da rassal olmama) sütun toplamı 1'e eşit olacak şekilde normalleştirilerek matris stokastik hale getirilir. Öncelikleri bir noktada eşitlemek için süpermatrisin büyük dereceden kuvveti alınır. Kuvvet alma işlemi matrisin satırları durağanlaşmaya yani herhangi bir satırdaki tüm elemanlar aynı değeri almaya kadar yapılır. Elde edilen yeni matris limit süpermatris olarak adlandırılır. Limit süpermatris ile alternatiflerin ve faktörlerin öncelikleri belirlenmiş olur. Limit süpermatriste en yüksek önceliğe sahip olan faktör karar sürecini etkileyen en önemli faktördür.

Dördüncü adım, en iyi alternatifin belirlenmesidir. Limit süpermatrise göre en yüksek önceliğe sahip olan alternatif en iyi alternatiftir.

3. ANALİTİK AĞ SÜRECİ İLE OTEL SEÇİMİ UYGULAMASI

Yapılan bir araştırma, müşterilerin beş yıldızlı otel seçiminde yararlandıkları bilgi edinme yöntemlerinde ilk sırayı % 45'lik oran ile otellerin web sitelerinin yer aldığını göstermiştir (Karakaş vd., 2007: 11). Buradan hareketle Side, Kuşadası, Fethiye ve Çeşme bölgelerinde yer alan beş yıldızlı ve her şey dahil sistemiyle çalışan dört otel (Majesty Club Tuana Hotel (Fethiye), Pırıl Hotel (Çeşme), Grand Prestige Hotel (Side) ve Fantasia De Luxe Hotel (Kuşadası)) belirlenmiştir. Oteller, sıklıkla tatile giden ve tatil tercihini web sitelerinden yararlanarak yapan üç karar verici tarafından web sitelerinde* yer alan bilgiler çerçevesinde değerlendirilmiştir. Ağustos dönemindeki standart oda fiyatları uygulamada dikkate alınmıştır. Faktörler, otellerin web sitelerinden elde edilebilen bilgiler ile otellerin yer aldığı yörelerin web sitelerindeki bilgiler çerçevesinde belirlenmiştir. Dolayısıyla başkalarının tavsiyesi, otelin temizliği, personelin ilgisi vb. gibi hizmet kalitesi ile ilgili hususlar dikkate alınmamıştır. Buradan hareketle oteller birinci bölümde kısaca üzerinde durulan faktörler olan denize uzaklık, konum, ulaşım imkanları, iklim, manzara, tarihi ve turistik özellikler, plaj özellikleri, eğlence, fiyat, herşey dahil kapsamı, oda özellikleri ile restoran ve bar özellikleri faktörlerine göre değerlendirilmiştir. Birbiriyle ilişkili olan faktörler bir turizm acentesindeki yetkililerle görüşülerek ulaşılabilirlik, çekicilik ve tesis isimli üç kümede toplanmışlardır. Ayrıca dört otel de alternatif isimli kümede toplanmıştır. Böylece dört küme analize dahil edilmiştir. Analizlerde AAS problemlerinin çözümüne yönelik olarak geliştirilen Super Decisions programı kullanılmıştır. Elde edilen tüm karşılaştırma matrislerinin tutarsızlığı, yöntemin üst sınır olarak kabul ettiği değer olan 0.10'un altındadır. Şekil 2'de AAS modeli görülmektedir. Küme içindeki ve kümeler arasındaki bağımlılıklar oklarla gösterilmiştir.

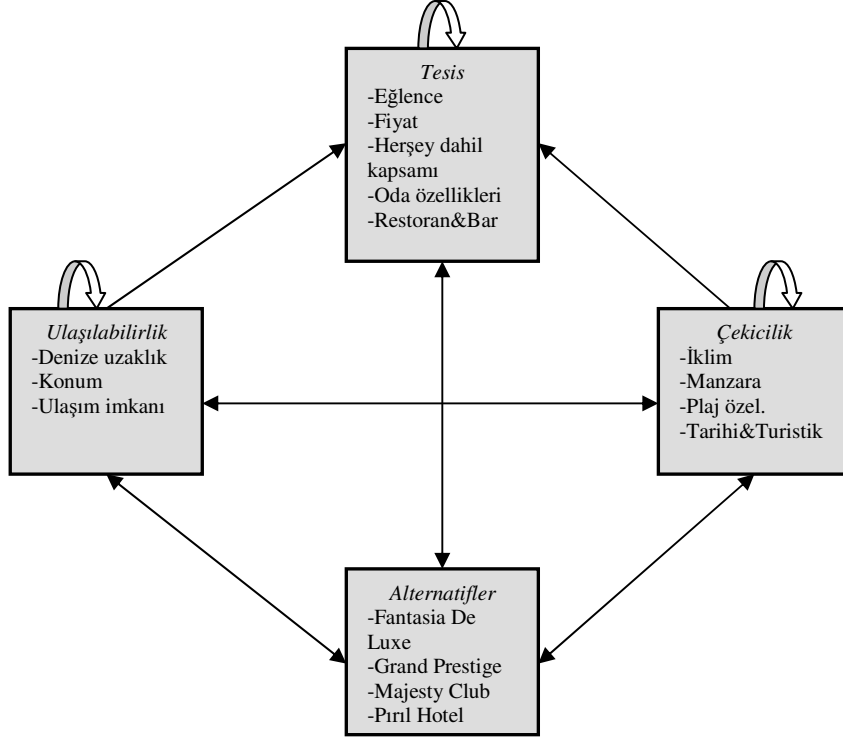
* Pırıl Hotel, <http://www.pirilhotel.com>

Majesty Club Tuana, <http://www.majesty.com.tr/tuanapark/tr/tuanapark.htm>

Fantasia De Luxe Hotel, <http://www.fantasia.com.tr/Fantasia/Kusadasi.htm>

Grand Prestige Hotel, http://www.grandprestige.com/index.php?lang_change=turkish

Şekil 2. Ayrıntılı AAS Modeli



Otellerin değerlendirilmesi özetle şu şekilde yapılmıştır: Faktörler ve kümeler arasındaki etkileşimler (iç ve dış bağımlılık, geri bildirim) belirlendikten sonra ikili karşılaştırmalar yapılmıştır. İkili karşılaştırmalar, bir faktörü etkilediği düşünülen faktörlerin belirlenerek birbirleriyle mukayese edilmesi şeklinde gerçekleştirilmiştir. Bu adımda öncelikle faktörler arasındaki bağımlılıklar tespit edilmiştir. Bağımlılıklar belirlenirken şu soru sorulmuştur: X faktörüne göre onunla etkileşen faktörlerden hangisi bu faktörü daha fazla etkiler? Örneğin oda fiyatını eğlence mi oda özellikleri mi, eğlence mi herşey dahil kapsamı mı, eğlence mi restoran ve bar mı, herşey dahil kapsamı mı oda özellikleri mi, herşey dahil kapsamı mı restoran ve bar mı, oda özellikleri mi restoran ve bar mı daha fazla etkiler? Örneğin Tablo 3'te oda fiyatına göre ikili karşılaştırma matrisi görülmektedir. Tablo 3'e göre oda fiyatını en fazla oda özellikleri (0.395), en az ise eğlence (0.168) etkilemektedir.

Tablo 3. Oda Fiyatına Göre İkili Karşılaştırmalar Matrisi

	Eğlence	Herşey d. kap.	Restoran&Bar	Oda özellikleri	Öncelikler
Eğlence	1	1/2	1	1/2	0.168
Herşey d. kap.		1	1	1/2	0.239
Restoran&Bar			1	1/2	0.198
Oda özellikleri				1	0.395
T.O=0.022					

Tablo 4, oda fiyatına göre otellerin ikili karşılaştırmasını göstermektedir. Karşılaştırma yaparken oda fiyatına göre hangi otel daha fazla tercih edilir sorusu sorulmuştur. Tablo 4'e göre Grand Prestige diğer üç otelden daha iyi oda fiyatına sahiptir (0.467).

Tablo 4. Oda Fiyatına Göre Otellerin İkili Karşılaştırmalar Matrisi

	Fantasia De Luxe	Grand Prestige	Majesty Club	Pırıl Hotel	Öncelikler
Fantasia De Luxe	1	1/3	2	1/2	0.160
Grand Prestige		1	4	2	0.467
Majesty Club			1	1/3	0.096
Pırıl Hotel				1	0.277
T.O=0.011					

Benzer biçimde tüm oteller her bir faktöre göre ikili karşılaştırılmış ve öncelikleri belirlenmiştir. Öncelikler belirlendikten sonra küme ağırlıklarını belirlemek amacıyla kümeler ikili karşılaştırılmıştır. Örneğin çalışmamızda otel seçimini tesis mi çekicilik mi daha fazla etkiler sorusuna cevap aranmıştır. Kümelerin ağırlıkları Tablo 5'te verilmiştir. Örneğin ulaşılabilirlik kümesi tesis kümesini (0.419), çekicilik kümesini (0.297) ve alternatifleri (0.074) etkiler. İç bağımlılığa da sahip olduğu için aynı zamanda kendisini de (0.210) etkiler.

Tablo 5. Küme Ağırlıkları Matrisi

	Tesis	Ulaşılabilirlik	Çekicilik	Alternatifler
Tesis	0.750	0.000	0.000	0.250
Ulaşılabilirlik	0.419	0.210	0.297	0.074
Çekicilik	0.383	0.210	0.295	0.112
Alternatifler	0.413	0.260	0.327	0.000

Kümelerin ağırlıkları belirlendikten sonra süpermatrisler elde edilmiştir. Tablo 6-8'de sırasıyla ağırlıklandırılmamış, ağırlıklandırılmış ve limit süpermatrisler görülmektedir. Ağırlıklandırılmamış süpermatris, faktörlerin ikili karşılaştırılmaları sonucu elde edilen önceliklerden oluşturulmuştur. Ağırlıklandırılmış süpermatris, ağırlıklandırılmamış süpermatrisin sütunlarının kendilerine karşılık gelen küme ağırlıklarıyla çarpılması ile bulunmuştur. Matristeki sıfır değerleri etkileşim olmadığını göstermektedir. Örneğin oda özellikleri, plaj özelliklerini etkilememektedir. Diğer taraftan iklim (0.073), tarihi ve turistik özellikler (0.294), denize uzaklık (0.125) ve konum (0.098) manzarayı etkilemektedir.

Ağırlıklandırılmış süpermatrisin büyük dereceden kuvvetleri alınarak durağanlaştırılmasıyla limit matris elde edilmiştir. Tablo 9'da limit süpermatristeki her bir faktörün kendi kümesi içinde normalize edilmesiyle elde edilen gerçek öncelikler görülmektedir. Normalize yapılırken bir kümeye ait faktörlerin öncelikleri toplanmış ve kümedeki her bir faktörün önceliği bu toplama bölünmüştür. Bu işlem her küme için ayrı ayrı yapılmıştır. Örneğin alternatifler kümesinde Fantasia De Luxe Hotelin önceliği,

$$\text{Önc}_{Fan} = \frac{0.030}{0.188} = 0.160 \text{ 'tır.}$$

Tablo 9'a göre Majesty Club Hotel % 30.4'lük oran ilk sırayı alarak en iyi otel seçilmiştir. Onu % 29.4 ile Pırl Hotel, % 24.2 ile Grand Prestige Hotel ve % 16 ile Fantasia De Luxe Hotel izlemektedir.

Tablo-9: Öncelikler

Kümelere	Faktörler	Limit matristeki öncelikler	Normalize sonrası öncelikler
Alternatifler	Fantasia De Luxe	0.030	0.160
	Grand Prestige	0.046	0.242
	Majesty Club	0.057	0.304
	Pırl Hotel	0.055	0.294
Tesis özellikleri	Eğlence	0.134	0.200
	Fiyat	0.208	0.310
	Herşey dahil kapsamı	0.109	0.164
	Oda özellikleri	0.083	0.124
	Restoran&Bar	0.135	0.202
Ulaşılabilirlik	Denize uzaklık	0.014	0.247
	Konum	0.012	0.208
	Ulaşım imkanı	0.031	0.545
Çekicilik	İklim	0.012	0.157
	Manzara	0.026	0.331
	Plaj özellikleri	0.023	0.289
	Tarihi&Turistik özellikler	0.017	0.223

SONUÇ

Otel seçimi, bünyesinde nitel ve nicel faktörleri barındıran çok kriterli bir karar verme problemidir. Bu çalışmada analize dahil edilen eğlence, manzara ve plaj özellikleri gibi faktörler nitel faktörler olup bunları sayısal olarak ifade etmek mümkün değildir. AAS'nin temel ölçeği kullanılarak bu tür faktörler sayısal hale getirilebilir. Otel seçimi probleminin çözümüne yönelik olarak

çalışmada AAS'den yararlanılmıştır. Otel seçimi gibi pek çok faktörü ve faktörler arası etkileşimleri içinde barındıran problemlerin çözümünde AAS iyi bir karar aracıdır. AAS'nin en belirgin özelliği alternatifler ve faktörler arasındaki etkileşimleri dikkate almasıdır. AAS, nitel ve nicel kriterlerin aynı anda analize dahil edilebilmesine imkan tanır. Pek çok problemde faktörler arasında bağımlılıklar söz konusudur. Problemlerde yer alan faktörlerin önem düzeyi genellikle birbirinden farklıdır ve karar verici bazı faktörlerin diğerlerinden daha önemli olduğunu düşünebilir. Faktörler arasındaki etkileşimler dikkate alınmazsa çok önemli bir faktör çok önemsiz, çok önemsiz bir faktör de çok önemli hale gelerek yanıltıcı sonuçlara ulaşılmasına neden olabilir. Bu tür sakıncaları ortadan kaldıran AAS, karar vericilere gerçekçi sonuçlar elde etme imkanı sunar. AAS'nin dezavantajlarının ise tüm etkileşimlerin dikkate alınması sonucu çok fazla karşılaştırma yapmayı gerektirmesi ve alternatif sayısı ve karar verici sayısı arttıkça işlem yükünün artması olduğu söylenebilir. Birbiriyle ilişkili faktörleri kümelemek karşılaştırma sayısını azalttığı için tavsiye edilebilecek bir yaklaşımdır.

Bu çalışmada otel seçiminde etkili olan on iki faktör yardımıyla alternatif oteller değerlendirilmiş ve en iyi olan otel belirlenmiştir. Oteller, web sitelerinden alınan bilgiler ışığında değerlendirilmiştir. Bu nedenle oda temizliği, personelin müşteriyle ilgilenmesi gibi hizmet kalitesi faktörleri değerlendirmeye alınmamıştır. Ayrıca seçimde etkili olan faktörler içinde de en önemliler tespit edilmiştir. Buna göre tesis özellikleri kümesinde fiyat en önemli faktördür (%31). Fiyatı restoran ve bar (%20.2), eğlence (%20), herşey dahil kapsamı (%16.4) ve oda özellikleri (%12.4) izlemektedir. Ulaşılabilirlik kümesinde ulaşım imkanları (%54.5) ilk sırada, denize uzaklık (%24.7) ikinci sırada ve konum (%20.8) son sıradadır. Çekicilik kümesindeki faktörler ise önem düzeyine göre manzara (%33.1), plaj özellikleri (%28.9), tarihi ve turistik özellikler (%22.3), iklim özellikleri (%15.7) şeklinde sıralanmıştır. Bu öncelikler temelinde otellerin sıralaması ise Majesty Club (%30.4), Pırıl Hotel (%29.4), Grand Prestige (%24.2) ve Fantasia De Luxe (%16) şeklinde oluşmuştur.

Çalışmanın amacı yakın bir geçmişte sahip AAS'yi tanıtarak modelin nasıl kurulduğunu ve işlemlerin nasıl yapıldığını ortaya koymak olduğu için tek karar vericiyle bulunan faktör öncelikleri yanıltıcı olabilir. Amaç faktörlerin gerçeğe daha yakın ağırlıklarını belirleyerek bu doğrultuda otel seçmek olduğunda analize çok sayıda karar verici dahil edilerek sonuçlar değerlendirilebilir. Ancak yukarıda belirtildiği gibi işlem yükünün artacağı göz önünde bulundurulmalıdır. AAS ile web sitelerinden otel seçilebileceği gibi, seyahat acentelerinin müşterilere sunduğu oteller arasından da tercih yapılabilir. Bu çerçevede müşteriler otel seçiminde daha farklı kriterleri de dikkate alarak otel seçimi kararı verebilirler.

KAYNAKÇA

- Agarwal, A., Shankar, R. and M.K. Tiwari (2006) "Modeling the Metrics of Lean, Agile and Leagile Supply Chain: An ANP-based Approach", **European Journal of Operational Research**, 173, 211-225.
- Akat, Ö. (2000) **Pazarlama Ağırlıklı Turizm İşletmeciliği**, , Bursa: Ekin Kitabevi, 2.Baskı.
- Alikalfa, E.P. and M.S. Özdemir (2003) "The Best Policy for European Union and Turkey Relationship: The Analytic Network Process", **Proceedings of the 7th International Symposium on The Analytic Hierarchy Process**, Indonesia, 97-107.
- Aytürk, S. (2006) **Askeri Savunma Sistemlerinde Analitik Hiyerarşi ve Analitik Şebeke Prosesi ile Hafif Makineli Tüfek Seçimi**, Ankara, Gazi Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Bayazıt, Ö. (2006) "Use Of Analytic Network Process in Vendor Selection Decisions", **Benchmarking: An International Journal**, 13(5), 566-579.
- Bayer, M. Z. (1992) **Turizme Giriş**, İşletme Fakültesi Yayın No: 253, İstanbul, İşletme İktisadi Enstitüsü Yayın no: 146.
- Burnaz, S. ve I. Topcu (2006) "A Multiple-Criteria Decision-Making Approach for The Evaluation of Retail Location", **Journal of Multi-Criteria Decision Analysis**, 14, 67-76.
- Büyükyazıcı, M. (2000) **Analitik Ağ Süreci**, Ankara, Hacettepe Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Cheng, E.W. L., Li, H. and Y. Ling (2005) "The Analytic Network Process Approach to Location Selection: A Shopping Mall Illustration", **Construction Innovation**, 5, 83-97.
- Cheng, Eddie W.L. and L. Heng (2006) "Job Performance Evaluation for Construction Companies: An Analytic Network Process Approach", **Journal of Construction Engineering and Management**, August, 827-835.
- Choudhury, A.K., Tiwari, M.K. and S.K. Mukhopadhyay (2004) "Application of An Analytic Network Process to Strategic Planning Problems of A Supply Chain Cell: Case Study of A Pharmaceutical Firm", **Production Planning & Control**, 15 (1), 13-26.
- Chu, R.K.S. and T. Choi (2000) "An Importance-Performance Analysis of Hotel Selection Factors in the Hong Kong Hotel Industry: A Comparison of Business and Leisure Travelers", **Tourism Management**, 21, 363-377.

- Dağdeviren, M., Eraslan, E. ve M. Kurt (2005a) "Çalışanların Toplam İş Yükü Seviyelerinin Belirlenmesine Yönelik Bir Model ve Uygulaması", **Gazi Üniversitesi Mühendislik ve Mimarlık Fakültesi Dergisi**, 20(4), 517-525.
- Dağdeviren, M., Eraslan E., Kurt M. ve E.N. Dizdar (2005b) "Tedarikçi Seçimi Problemine Analitik Ağ Süreci ile Alternatif Bir Yaklaşım", **Teknoloji**, 8(2), 115-122.
- Dağdeviren, M., Dönmez, N. ve M. Kurt (2006) "Bir İşletmede Tedarikçi Değerlendirme Süreci İçin Yeni Bir Model Tasarımı ve Uygulaması", **Gazi Üniversitesi Mühendislik Ve Mimarlık Fakültesi Dergisi**, 21(2), 247-255.
- Dube, L., Enz, C.A., Renaghan, L.M. and J. A. Singuaw (2000) "Managing For Excellence", **The Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly**, 41 (5) , 30-39.
- Erdoğmuş, Ş., Kapanoğlu, M. and E. Koç (2005) "Evaluating High-Tech Alternatives by Using Analytic Network Process with BOCR And Multiactors", **Evaluation and Program Planning**, 28, 391-399.
- Fantasia De Luxe Hotel, <http://www.fantasia.com.tr/Fantasia/Kusadasi.htm>, (14.03.2008).
- Felek S., Yuluğkural, Y. ve Z. Aladağ (2007) "Mobil İletişim Sektöründe Pazar Paylaşımının Tahmininde AHP ve ANP Yöntemlerinin Kıyaslaması", **Endüstri Mühendisleri Dergisi**, 18(1), 6-22.
- Grand Prestige Hotel, http://www.grandprestige.com/index.php?lang_change=turkish, (14.03.2008).
- Güler, Ş. (1978) **Turizm Sosyolojisi**, Ankara: Turizm Bakanlığı Yayınları No:3.
- Hacıoğlu, N. (2000) **Turizm Pazarlaması**, Bursa: Vipaş AŞ., 4. Baskı.
- Ibrahim, E.E. and J. Gill (2005) "A Positioning Strategy for A Tourist Destination Based on Analysis of Customers' Perceptions and Satisfactions", **Marketing Intelligence & Planning**, 23 (2), 172-188.
- İçöz, O. ve M. Kozak (1998) **Turizm Ekonomisi**, Ankara: Turhan Kitabevi.
- İlter, O.C. (2006) **Analitik Ağ Süreci ile Ticari Kredi Taleplerinin Değerlendirilmesi**, Ankara, Hacettepe Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Jharkharia, S. and R. Shankar (2007) "Selection of Logistics Service Provider: An Analytic Network Process (ANP) Approach", **The International Journal of Management Science**, 35, 274-289.

- Karakaş, B., Bircan, B. ve O. Gök (2007) "Hizmet Sektöründe İlişki Pazarlaması: Butik Oteller ve 5 Yıldızlı Oteller Üzerine Karşılaştırmalı Bir Araştırma", **Ege Akademik Bakış / Ege Academic Review**, 7(1), 3-18.
- Keçeci, U. (2006) **Tedarikçi Seçim Probleminde Analitik Ağ Süreci**, Ankara, Gazi Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Knutson, B.J. (1988) "Frequent Travelers: Making them Happy and Bringing them Back". **The Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly**, 1, 83-87.
- Kocakalay, Ş., Özdemir, M.S. ve A. Işık (2004) **Analitik Serim Süreci Tekniği ile Pazar Payı Tahmini**, Yöneylem Araştırması/Endüstri Mühendisliği XXIV. Ulusal Kongresi, Gaziantep-Adana.
- Kulaç, A. (2006) **Eskişehir Tepebaşı Belediyesi İçin Katı Atık Yönetim Sistemi Seçiminde Analitik Serim Süreci (ANP) Yaklaşımı**, Eskişehir, Anadolu Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Lee, J.W. and S.H. Kim (2000) "Using Analytic Network Process and Goal Programming for Interdependent Information System, **Project Selection, Computers & Operations Research**, 27, 367-382.
- Majesty Club Tuana, <http://www.majesty.com.tr/tuanapark/tr/tuanapark.htm>, (14.03.2008).
- McCleary, K.W., Weaver, P.A. and L. Li, (2000) "Gender Based Differences in Business Travelers' Lodging Preferences", **The Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly**, 35 (2), 51-58.
- Meade, L. (1998) "Strategic Analysis of Logistics and Supply Chain Management using the Analytic Network Process", **Transportation Research Part E-Logistics and Transportation Review**, 34(3), 201-215.
- Meade, L. M. and A. Presley (2002) "R and D Project Selection using the Analytic Network Process", **IEEE Transaction on Engineering Management**, 49 (1), 59-66.
- Meade, L.M. and J. Sarkis (1999) "Analyzing Organizational Project Alternatives for Agile Manufacturing Processes: An Analytical Network Approach", **International Journal of Production Research**, 37 (2), 241-246.
- Menekşe, R. (2005) "Her Şey Dahil Sisteminin ve Sistemden Faydalananlar Açısından Etkilerinin Otel Yöneticilerinin Gözünden Değerlendirilmesi (Marmaris Örneği)", **Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi**, 1, 97-124.

- Ngai, E.W.T. and F.K.T. Wat (2003) "Design and Development of A Fuzzy Expert System for Hotel Selection", **Omega International Journal of Management Science**, 31, 275-286.
- Niemira, M.P. and T.L. Saaty (2004) "An Analytic Network Process Model for Financial-Crisis Forecasting", **International Journal of Forecasting**, 20, 573-587.
- Özdemir, M.S. (2004) **Analitik Serim Süreci ve EM'deki Uygulamaları**, Yöneylem Araştırması/ Endüstri Mühendisliği XXIV. Ulusal Kongresi, Gaziantep-Adana.
- Pamukçu, B. (2004) **Analitik Ağ Süreci ve Bir Uygulama**, İstanbul, İTÜ, Fen Bilimleri Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Partovi, F.Y. (2006) "An Analytic Model for Locating Facilities Strategically", **The International Journal of Management Science**, 34, 41-55.
- Partovi, F.Y. (2007) "An Analytical Model of Process Choice in the Chemical Industry", **International Journal of Production Economics**, 105, 213-227.
- Pırıl Hotel, <http://www.pirilhotel.com>, (14.03.2008).
- Saaty, T.L. (2001) Decision Making with Dependence and Feedback, **The Analytic Network Process**, Pittsburgh: RWS Publications, 2nd Edition, USA.
- Sayın, O. (2005) **Çok Ölçütlü Bir Karar Problemi Olan Tayin Yeri Seçiminde Analitik Serim Süreci Kullanımı**, Eskişehir , Osmangazi Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Thakkar, J., Deshmukh S.G. , Gupta A.D. and R. Shankar (2005) "Selection of Third-Party Logistics (3PL): A Hybrid Approach Using Interpretive Structural Modeling (ISM) and Analytic Network Process (ANP)", **Supply Chain Forum: An International Journal**, 6(1), 32-46.
- Timur, N. (1996) **Konaklama İşletmelerinde Pazarlama**, Eskişehir, Anadolu Üniversitesi Eğitim Sağlık ve Bilim Araştırma Çalışmaları Vakfı.
- Üstün, Ö. ve E.A. Demirtaş (2004) "Karar vermede Analitik Serim Süreci ve Oyun Teorisi Yaklaşımı: Kıbrıs Sorunu", **Yöneylem Araştırması/Endüstri Mühendisliği XXIV. Ulusal Kongresi**, Gaziantep-Adana.
- Yavaş, U. and E. Babakuş (2005) "Dimensions of Hotel Choice Criteria: Congruence between Business and Leisure Travelers", **Hospitality Management**, 24, 359-367.

SUBORDINATE ATTRIBUTIONS FOR UNEXPECTED BEHAVIORS IN SUPERVISOR-SUBORDINATE RELATIONSHIPS*

Arzu İLSEV**

Abstract

The purpose of this study is to examine subordinate attributions made for unexpected supervisor behaviors in established supervisor-subordinate relationships. Data for this study were collected from employees through a questionnaire. Results of the analysis suggest that favorability of the supervisor behavior inconsistent with subordinate expectations along with the quality of the LMX (Leader-Member Exchange) relationship influence attributions made for unexpected behaviors. Perceived favorability of deviation had a positive and direct effect on attribution to positive intentions. Furthermore, quality of the LMX relationship was found to have a moderating effect on this relationship and the relationship between perceived favorability of deviation and internal attribution.

Keywords: Leader-member exchange, attributions, deviation from expectations, unexpected behaviors

Özet

Amir-Ast İlişkisinde Astların Beklenmeyen Davranışlar İçin Yaptıkları Atıflar

Bu çalışmanın amacı çalışanların amirlerinin beklenmedik davranışlarını hangi faktörlere atfettiklerini incelemektir. Anket yöntemiyle toplanan verilerin analiz sonuçları amirin davranışının çalışanın beklentileriyle olan uyumsuzluğunun algılanan çekiciliği ile lider-üye değişiminin kalitesinin beklenmeyen davranış için yapılan atıflara etkide bulduklarını göstermektedir. Uyumsuzluğun çekiciliğinin amirin olumlu/olumsuz niyetine yapılan atıfları olumlu yönde etkilediği saptanmıştır. Ayrıca, lider-üye değişimi ilişkisinin kalitesinin hem bu ilişkiyi hem de uyumsuzluğun çekiciliğiyle içsel atıflar arasındaki ilişkiyi düzenleyici etkisi olduğu bulunmuştur.

Anahtar Sözcükler: Lider-üye değişimi, atıf, atfetme, beklentilerle uyumsuzluk, beklenmeyen davranışlar.

* This article is based in part on the author's dissertation.

** Dr., Hacettepe University, Department of Business Administration, Beytepe, Ankara, TURKEY, ailsev@hotmail.com

INTRODUCTION

An important component of employees' work experiences is their relationships with their supervisors. Studies have shown that employees' relationships with their supervisors have important effects on their work attitudes and their well-being (Gerstner and Day, 1997; Liden, Sparrowe, and Wayne, 1997; Tepper, 2000). Supervisor-subordinate relationships have been extensively studied within the context of Leader-Member Exchange (LMX) Theory (Dansereau, Graen, and Haga, 1975; Graen and Cashman, 1975; Graen and Uhl-Bien, 1995). The theory focuses on the development and effects of dyadic relationships between a leader and the members of the work group or unit. According to this theory, unique relationships of varying quality develop between leaders and members as a result of their workplace interactions. Quality of the relationship refers to the extent to which the relationship goes beyond formal roles, rules, and obligations.

Quality of the LMX relationship is shown to have positive effects on important work outcomes (Gerstner and Day, 1997; Graen and Uhl-Bien, 1995). Thus, research has focused on the antecedents and development of LMX (e.g., Graen and Scandura, 1987; Bauer and Green, 1996). However, research in this area has some limitations. First, LMX research has largely focused on the initial stages of leader-member relationships and have investigated the determinants of and the processes underlying the development of LMX quality (e.g., Bauer and Green, 1996; Liden, Wayne, and Stilwell, 1993); while, the interactions and the processes that might occur in developed dyads or during later stages of LMX relationships have been overlooked.

Second, the theory has a rather static view of LMX relationships that have passed the initial stages where the parties are getting acquainted with each other. LMX theory maintains that once the roles of the dyadic members are defined, the quality of the exchange, and thereby the relationship, remains stable, because the leader and the member develop an understanding and clear mutual expectations (Graen and Scandura, 1987). The contemporary view in the social psychology literature, however, is that interdependent and close relationships are ongoing processes that respond constantly to changes in partners, their interactions, and their lives (Duck and Sants, 1983), and "are no longer viewed as static states that two people are located 'in' or a fixed possession that two people 'have' (Planalp and Rivers, 1996: 299)".

While supervisors might act, as the LMX theory argues, based on the mutual understanding and clear expectations that have developed over the course of the relationship, their behaviors may not constantly and continually be within the boundaries of this understanding. Whether it is due to external or

individual factors, it is quite likely that supervisor behavior might not conform to subordinates' expectations. In fact, research on violation of trust suggests that unexpected behaviors by supervisors are common in the workplace and have profound consequences for organizations (Bies and Tripp, 1996; Jones and Burdette, 1994). This study attempts to advance prior work in LMX theory in order to gain a better understanding of such instances that are likely to occur in developed LMX relationships. Building on the literatures on LMX, unexpected behaviors, and attributions, this study aims to determine how unexpected behaviors exhibited by supervisors are interpreted by subordinates and to investigate the impact of the quality of LMX on these interpretations. It should be noted here that this study focuses on established supervisor-subordinate relationships rather than newly formed ones, since the proposed relationships require the presence of a history of interactions between the supervisor and the subordinate.

In the following sections, first, relevant literature on LMX Theory, unexpected events, and attributions for unexpected events are reviewed and the hypotheses of this study are presented. Then, the methodology of the study is described and the results of the data analysis are presented. Finally, findings of the study along with implications for research and practice are discussed.

1. LMX THEORY

LMX theory (Dansereau, Graen, and Haga, 1975; Graen and Cashman, 1975; Graen, Novak, and Sommerkamp, 1982) focuses on the dyadic relationship between a leader, usually a supervisor, and a follower, usually a subordinate. The central premise is that leaders develop different types of relationships with their subordinates, contrary to the prevailing approach to leadership, which assumed that leaders behave in the same way toward all the subordinates in their work units. These relationships range from low to high quality. Low quality relationships are characterized by unidirectional downward influence and role-defined relations, and are governed by the formal employment contract understood and endorsed by each party. The leader uses legitimate authority and standard organizational rewards to influence the subordinate and the subordinate performs only what is required by the job description. High quality relationships, on the other hand, are characterized by reciprocal influence, mutual trust, respect and liking, and common fate. Each party gives and receives contributions of time, effort, and supportiveness that go beyond those stipulated by formal role definitions (Dansereau, Graen, and Haga, 1975; Graen and Schiemann, 1978, Kim and Organ, 1982). According to the theory, the quality of LMX relationship positively influences employees' behaviors and experiences at work (Liden and Graen, 1980; Graen and

Cashman, 1975). Empirical research in general has supported this positive impact (Graen and Uhl-Bien, 1995; Gerstner and Day, 1997).

LMX theory asserts that based on the day-to-day interactions between the leader and the subordinate, the quality of the relationship becomes defined. Over the course of the relationship the interactions become routine and habitual, and the leader and the member develop an understanding and clear mutual expectations. Each party interprets the other's behavior and acts on it in terms of the dyadic understanding. In other words, the quality of the relationship remains stable from this point on (Graen and Scandura, 1987). A meta-analysis of LMX studies, however, has found a low degree of agreement between leaders and members concerning the quality of their relationships (Gerstner and Day, 1997). This finding suggests that leaders and members may not necessarily come to a mutual understanding and develop clear expectations over the course of the relationship. Moreover, it is possible that, due to external or individual factors, the behaviors and the interpretations of either party may, at times, be inconsistent with the dyadic understanding. LMX research, however, has not yet looked at such instances.

Therefore, this paper focuses on inconsistent or unexpected behaviors, how they are perceived, and whether they are interpreted in terms of the dyadic understanding. While either the supervisor or the subordinate might exhibit unexpected behaviors, this paper looks at unexpected behaviors exhibited by leaders and how such behaviors are interpreted by subordinates.

2. UNEXPECTED EVENTS AND ATTRIBUTIONS

In general, expectation is defined as one's belief about what will occur in the future (Locke, 1969). It refers to an event or an outcome anticipated as the most probable occurrence from a class of possible events or outcomes (Harvey and Clapp, 1965). In the context of relationships, expectations refer to the behaviors or actions each party believes that the other will exhibit (Burgoon, 1993). While these expectations may be general and apply to all types of relationships, this paper focuses on expectations unique to a particular relationship, which develop out of the specific patterns of experiences in the relationship itself (Jones and Burdette, 1994).

Expectations play an important role in defining and shaping interpersonal interactions (Burgoon, 1993). One important effect of expectations is their impact on individuals' perceptions and evaluations of others' behaviors. The interpersonal relationships literature (e.g., Baldwin, 1992; Planalp and Rivers, 1996) suggests that individuals develop relational schemas based on their

interpersonal experiences. Relational schemas refer to cognitive structures representing specific knowledge about the relationship (Planalp and Rivers, 1996), and include images of self and the other in the relationship as well as cognitive generalizations representing regularities in patterns of interpersonal interaction, derived from repeated similar interpersonal experiences (Baldwin, 1992). Events that take place in relationships are interpreted and understood based on relational schemas. Partners form expectations for future events in accordance with the relational schemas, which provide continuity among interactions (Planalp, 1987).

Confirmation or disconfirmation of these expectations has certain consequences for the individual. First of all, confirmation of expectations makes them more certain (Olson, Roese, and Zanna, 1996). If an event confirms the expectation often enough, the individual, by experience, will predict that the same event will happen in the future (McClelland, Atkinson, Clark, and Lowell, 1953). Second, confirmation of expectations induces heuristic information processing (Hilton, Klein, and von Hippel, 1991). Since information that the event provides is consistent with expectations, the individual is less likely to have a need to pay close attention to relevant information and engage in careful, systematic analysis of the event.

On the contrary, when events deviate from expectations, individuals tend to engage in deeper and more careful information processing (Belmore, 1987; Fletcher and Fincham, 1991; Hemsley and Marmurek, 1982; Hilton, Klein, and von Hippel, 1991). Events that disconfirm expectations are atypical and novel, because they do not fit into relational schemas that might have worked well in the past to help individuals understand events. This inconsistency provokes explanatory processes so that the schema can be updated, modified, or changed (Planalp and Rivers, 1996). Therefore, when faced with unexpected events, individuals tend to analyze and interpret inconsistent information, and understand why the disconfirmation occurred; that is, they make causal attributions for the unexpected event (Hastie, 1984; Olson, Roese, and Zanna, 1996). In the attribution literature, numerous studies (e.g., Hastie, 1984; Pyszczynski and Greenberg, 1981; Wong and Weiner, 1981) have shown that unexpected events promote attributional processing. In other words, individuals are more likely to search for causes of events in an effort to understand and explain them when events disconfirm expectations than when they confirm expectations.

One commonly used causal attribution is related to the perception of where the cause of the event is located and involves internal (dispositional) or external (situational) attributions. When individuals make internal attributions, they perceive that other's behavior is caused by factors internal to that person,

such as personality, moods, and effort. On the other hand, when they make external attributions, they attribute the behavior to factors external to the other person, such as chance or pressure from others (Heider, 1958; Kelley, 1973).

Some researchers (Bradbury and Fincham, 1990; Fincham, 1985) maintain that, in the context of interpersonal relationships, individuals not only try to understand why the other person behaved in an unexpected way, but are also concerned with whether or not that person is responsible for the unexpected behavior. Thus, it is argued that individuals make responsibility attributions as well as causal attributions for a partner's unexpected behaviors. Responsibility attributions deal with the accountability or answerability for the behavior (Fincham and Bradbury, 1987), and involve an *evaluation* of the other's actions (Shultz, Schleifer, and Altman, 1981). Research in this area suggests that responsibility attributions involve judgments of intentionality, which refers to the perception of the degree to which the other's behavior was purposeful and deliberate (Fincham and Jaspars, 1980). Some researchers (Bies and Tripp, 1996; Bradbury and Fincham, 1990) further distinguish between positive and negative intent; that is, the degree to which other's behavior is perceived to be done with the purpose of benefiting or harming the individual.

When a behavior deviates from an individual's expectations, the kind of explanations the individual makes for that unexpected behavior is influenced by the favorability or the desirability of the deviation from the individual's expectations. According to Locke (1969), unexpected outcomes produce surprise. Whether the surprise is pleasant or unpleasant depends on the direction of the discrepancy between the outcome and the expectation. Specifically, if the outcome is in the direction of what one values; that is, if the outcome is better than expected, surprise is pleasant. On the contrary, if the outcome is worse than expected, surprise is unpleasant. Harvey and Clapp (1965) argue that individuals evaluate events in terms of their preferences, hopes, and values. Events that are perceived as facilitating attainment of a preference, hope, or a valued end are evaluated positively; whereas, events that are perceived as refuting preferences or values are evaluated negatively. Therefore, it can be predicted that when the unexpected behavior of a supervisor is desirable or favorable, the subordinate is more likely to view it in a positive way. Specifically, the subordinate is more likely to attribute the unexpected behavior to the positive intentions of the supervisor when the deviation is a favorable one. On the other hand, an unfavorable unexpected behavior is more likely to be viewed negatively, and thus be attributed to the negative intentions of the supervisor. Therefore,

Hypothesis 1: Perceived favorability of the deviation from subordinate expectations is positively related to attribution to positive intentions of the supervisor.

It should be noted here that favorability of the deviation is not hypothesized here to influence causal (i.e. internal or external) attributions. A subordinate may give credit to his or her supervisor for a positive unexpected behavior by attributing it to internal, dispositional factors. At the same time, the subordinate may also blame his or her supervisor for a negative unexpected behavior and attribute the behavior to internal factors again. This might be due to the fundamental attribution error, which refers to the tendency to overattribute others' behaviors to internal and controllable factors rather than external factors (Ross, 1977). It seems more plausible that the favorability of the deviation influences the type of the internal factor (i.e. positive or negative intention) the behavior is attributed to rather than whether or not the behavior is attributed to an internal factor.

Another important factor that might affect the attributions made for unexpected supervisor behaviors is the nature or the quality of the LMX relationship between the subordinate and the supervisor. LMX theory argues that over the course of the supervisor-subordinate relationship the interactions between the parties become routine and habitual, and both parties develop an understanding of mutual expectations and obligations. Each party acts according to the dyadic understanding and interprets the other's behavior in terms of that understanding (Graen and Scandura, 1987). This dyadic understanding is cognitively represented as a relational schema, which is a cognitive generalization based on repeated experience with similar patterns of interactions. This relational schema influences interpretations of others' behavior (Baldwin, 1992). In other words, interpretations of another's behavior would be different depending on what expectations are represented in the relational schema. Thus, in different LMX relationships, a given supervisor behavior is likely to be interpreted differently since the relational schema subordinates develop would be different from each other.

A number of studies (e.g., Karney and Bradbury, 2000; Floyd and Voloudakis, 1999) conducted in this research area have found that individuals in closer relationships are more likely to make favorable, relationship-maintaining attributions for partners' behaviors. In other words, partners in closer relationships tend to maximize the impact of positive behavior and minimize the impact of negative behavior. Specifically, partners in closer relationships give their spouses credit for their positive behavior by attributing it to internal, dispositional factors and positive intentions to explain it. On the other hand, they view negative behaviors as being situational, and unintentional, thus

reducing its negative effect. In this case, even though the behavior is negative, the individual tends to believe that his or her partner did not act maliciously and attribute the behavior to the positive intentions of the other.

Consistently, it can be argued that subordinates in higher quality LMX relationships are highly likely to view their supervisors' behaviors in a more positive light than those in lower quality LMX relationships because higher quality LMX relationships involve higher levels of mutual trust, liking, and support, and are closer LMX relationships compared to lower quality LMX relationships. Therefore, it is proposed here that subordinates in higher quality LMX relationships are more likely to attribute favorable unexpected behaviors to internal factors and unfavorable unexpected behaviors to external factors not under the control of the supervisor. Furthermore, employees in higher quality LMX relationships are likely to view the intentions of their supervisors in a more positive way. In other words, compared to those in lower quality LMX relationships, they are more likely to attribute unexpected behaviors to positive intentions even when the unexpected behavior is perceived as unfavorable. Therefore, the following are hypothesized:

Hypothesis 2: Quality of LMX moderates the relationship between the perceived favorability of deviation from subordinate expectations and attributions such that the perceived favorability of deviation has a stronger positive association with internal attributions for higher quality LMX relationships than for lower quality LMX relationships.

Hypothesis 3: Quality of LMX moderates the relationship between the perceived favorability of deviation from subordinate expectations and attributions to positive intentions such that the relationship is stronger for higher quality LMX relationships.

3. METHODOLOGY

3.1. Sample

Data for this study were collected from 173 MBA students at two large southeastern US universities. Overall, the sample was 59% male and 41% female, and 66% of the sample were under age 30, 25% were between ages 30 and 39, and 9% were age 40 and over. The mean age of the participants was 27.69. The sample was 55.8% white and 22.1% African-American. The remaining part of the sample had Hispanic, Asian, or other racial backgrounds. As for the educational level, 27.5% of the respondents had a high school

diploma, 24% had an associate's degree, 43.9% had a bachelor's degree, and 4.6% had a graduate degree.

All the students that participated in the study had work experience. Overall, organizational tenure averaged 3.4 years, and 25.6% of the participants had a managerial position. The mean length of relationship with their supervisors was 3 years. The participants worked with their supervisors an average of 37.8 hours per week.

3.2 Data Collection Procedure

Data for this study were collected through a questionnaire. The first part of the questionnaire included a scenario that described a hypothetical situation that takes place between the participant and his or her supervisor. Respondents were asked to think about their current supervisors and to imagine that they were actually in the situation described in the scenario. This methodology has been utilized in various studies (e.g., Kramer, 1994; Bradbury and Fincham, 1992) that investigate the attributions and reactions in interpersonal relationships. Respondents were asked to think about their most recent supervisors if they were not currently employed.

The specific situation described in the scenario was a project assignment, since this situation is representative of typical interactions between employees and their supervisors. In the scenario, the respondents learn about a project that will be assigned to one or more employees in their department. The project was described in neutral terms in order to prevent it from appearing as highly desirable or highly undesirable. Two different scenarios that represented unexpected supervisor behaviors were used in the study in order to maximize the variability in perceptions of the favorability of the deviation. The first scenario indicated that the subordinate anticipated to be assigned to the project, but was not assigned to it. The second scenario indicated that the subordinate did not anticipate to be assigned to the project, but was assigned to it. Participants were randomly assigned to each scenario. The scenarios are presented in the Appendix.

The second part of the questionnaire included scales that measured the perception of the favorability of the deviation, attributions for the unexpected behavior, quality of LMX relationship, and control variables. The items of the scales are presented in the Appendix. In the last part, respondents were asked to provide general demographic and background information such as gender, race, age, educational level, organizational tenure, rank, length of their relationships with their supervisors, and the number of hours they worked with their supervisors per week.

3.3. Measures

3.3.1. Favorability of Deviation

Subordinates' perceptions of the favorability of the deviation were measured with three items. Participants were instructed to answer these questions based on the information given in the scenario and their relationships with their supervisors. A sample item was: "This decision was a pleasant surprise to me." Responses ranged from "Strongly disagree" (1) to "Strongly agree" (5). Responses were recoded so that high values indicate positive, desirable deviations. Cronbach's alpha for the scale was 0.83.

3.3.2. Quality of the LMX Relationship

Quality of the LMX relationship was measured by 14 items. This was achieved by adopting relevant items from existing scales and developing new items. These new items assessed whether the relationship is limited to formal rules and roles or whether it goes beyond these formal stipulations and thus is a closer relationship. Items 4, 8, 9, 12, and 14 from the LMX-MDM scale developed by Liden and Maslyn (1998); items 2 and 6 from Duchon, Green, and Taber (1986); items 7 and 11 from Bhal and Ansari's (1996) Quality of Interaction Scale; and item 10 from Kim and Organ's (1982) Noncontractual Social Exchange Scale were adopted. Sample items were: "My supervisor is the kind of person one would like to have as a friend," and "I give suggestions to my supervisor about improving the work." The new items developed to measure the quality of LMX relationship were: "I have a close working relationship with my supervisor," "I am comfortable interacting with my supervisor on a social basis," "My relationship with my supervisor goes beyond formal roles," and "My supervisor treats me as his/her equal." Responses ranged from "Strongly disagree" (1) to "Strongly agree" (5).

Since LMX is argued by some researchers to be a multidimensional construct (e.g., Liden and Maslyn, 1998), exploratory factor analysis was conducted in order to determine whether the scale developed in this study measures multiple dimensions of the quality of the LMX relationship. According to the factor analysis, all items loaded on one factor, and therefore did not measure multiple dimensions. In addition, all the factor loadings were greater than 0.50. Thus, the items were averaged to form a scale, which had a Cronbach's alpha of 0.94.

3.3.3. Attributions

Attributions made for the supervisor's behavior were measured with an 11-item scale developed for the study. The items in the scale were designed to tap into the internal/external and positive/negative intent dimensions. Participants were again instructed to answer the questions in this section based on the information given in the scenario and their relationships with their supervisors. Responses to the items ranged from "Strongly disagree" (1) to "Strongly agree" (5).

Exploratory factor analysis with principal components method and varimax rotation was conducted on these 11 items. The analysis produced a 2-factor solution. The first factor seemed to tap into the internal versus external causes of the supervisor's behavior. These items assess whether the respondents believed the behavior was caused by the supervisor or by external factors that were not completely under his or her control. Thus, the seven items that loaded on this factor were averaged to form the internal attribution index. The items were recoded so that high values represent attributions to factors internal to the supervisor. Sample items were: "My supervisor made this decision because that is the kind of person he/she is," and "I think my supervisor's decision was influenced by upper management." Cronbach's alpha for this index was 0.79.

The second factor included items that assess whether the respondents believed that the supervisor acted with a positive intention or a negative intention. Sample items were: "I think my supervisor meant to do something good for me," and "I think my supervisor planned to hurt me." The items were recoded so that high values represent attributions to positive intent. The four items that loaded on this factor were averaged to form the attribution to positive intentions index, which had a Cronbach's alpha of 0.76.

3.3.4. Control Variables

Employees' evaluations of the decision regarding a project assignment might be affected by their growth-need strength. For example, employees with stronger growth-need might perceive the deviation as more unfavorable if they are not assigned to a challenging project as compared to those with lower growth-need strength. Therefore, growth-need strength was controlled in this study. Growth-need strength was measured by 5 items taken from Warr, Cook, and Wall (1979) and Hackman and Lawler (1971). Responses were made on a scale ranging from "Not at all important" (1) to "Extremely important" (5). The items were averaged to form a scale, which had a reliability coefficient of 0.89.

Attributions have been shown to be influenced by negative affectivity (Karney, Bradbury, Fincham, and Sullivan, 1994); therefore, this personality trait was used as a control variable. Negative affectivity was measured by 4 items from Benet-Martinez and John's (1998) neuroticism scale. A sample item was "I see myself as somebody who worries a lot." Responses ranged from "Strongly disagree" (1) to "Strongly agree" (5). Cronbach's alpha for the scale was 0.73.

In addition, organizational tenure was controlled for, since it has been shown to affect the attributions made by employees (Kramer, 1994). Furthermore, since the hypotheses of this study apply to developed supervisor-subordinate relationships and the sample included a number of employees with relatively new relationships, the length of the relationship between the participant and his or her supervisor was also used as a control variable.

Finally, desired outcome was used as a control variable because this variable might have some effects on deviation perceptions. Desired outcome was measured with 4 items that assessed the degree to which the respondent wanted to be assigned to the project. A sample item was: "This project was something I really wanted to take on." Responses ranged from "Strongly disagree" (1) to "Strongly agree" (5). Responses were recoded so that high values indicate high levels of desire to be assigned to the project. The reliability of the scale was 0.83.

4. RESULTS

4.1. Descriptive Statistics

Means, standard deviations, and correlations among the variables are presented in Table 1. Perceived favorability of deviation was significantly associated with attribution to positive intentions ($r = 0.18, p < 0.05$). In addition, quality of LMX relationship had significant correlations with internal attribution ($r = -0.18, p < 0.05$) and attribution to positive intentions ($r = 0.63, p < 0.001$).

Table 1. Descriptive Statistics and Correlations

Variables	Mean	SD	1	2	3	4	5	6	7	8
1. Favorability of Deviation	2.75	1.10								
2. Quality of LMX	3.30	0.89	0.01							
3. Internal Attribution	3.30	0.76	0.09	-0.18*						
4. Attribution to Positive Intentions	3.75	0.75	0.18*	0.63***	-0.13					
5. Growth-Need Strength	4.39	0.64	-0.08	0.09	0.11	0.08				
6. Negative Affectivity	2.90	0.81	-0.02	-0.09	0.11	-0.09	-0.08			
7. Desired Outcome	3.52	0.86	-0.26***	0.06	0.01	0.08	0.32***	-0.08		
8. Tenure	3.35	3.60	-0.15	-0.04	0.00	-0.18*	0.13	-0.12	0.19*	
9. Length of Relationship	2.16	2.84	-0.20**	0.04	0.02	-0.11	0.11	-0.03	0.16*	0.63***

* $p < 0.05$

** $p < 0.01$

*** $p < 0.001$

4.2. Hypothesis Testing

Moderated regression analysis was used to test the hypotheses of this study. Two separate regression equations were predicted for internal attribution and for attribution to positive intentions as dependent variables. In both analyses, control variables were entered first, followed by main effects predictors variables, and, finally, the interaction effect.

Hypothesis 1 and Hypothesis 3 related to the direct effect of perceived favorability of the deviation on attribution to positive intentions and the moderating effect of the quality of LMX on this relationship. The results of the analysis conducted to test these two hypotheses are presented in Table 2.

Table 2. Results of the Moderated Regression Analysis for Attribution to Positive Intentions

	Step 1	Step 2	Step 3
Growth-Need Strength	0.07	0.03	0.03
Negative Affectivity	-0.10	-0.04	-0.03
Desired Outcome	0.08	0.10	0.10
Tenure	-0.05*	-0.03	-0.03
Length of Relationship	0.00	-0.01	-0.01
Favorability of Deviation		0.12**	0.41**
Quality of LMX		0.52***	0.76***
Favorability of Deviation x Quality of LMX			-0.08*
<i>F</i>	2.16	20.12***	18.36***
<i>df</i>	5	7	8
<i>R</i> ²	0.06	0.46	0.48
ΔR^2		0.40***	0.02*

* $p < 0.05$

** $p < 0.01$

*** $p < 0.001$

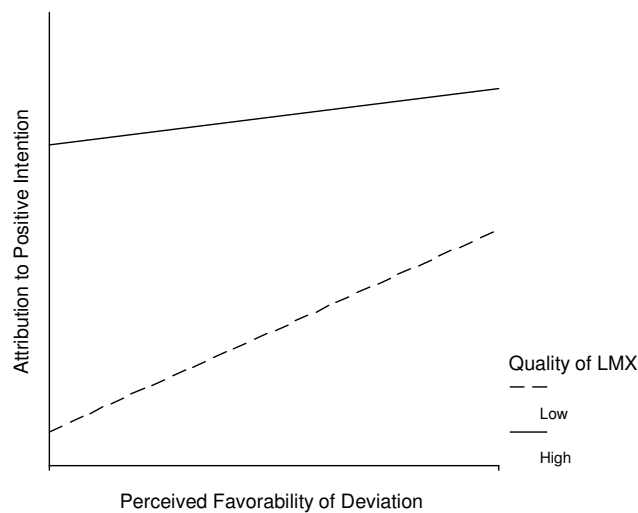
Hypothesis 1 predicted a positive direct effect of perceived favorability of deviation on attribution to positive intentions. The beta coefficient for perceived favorability of deviation was significant and in the predicted direction ($b = 0.41$, $p < 0.01$). Therefore, Hypothesis 1 was supported. Subordinates who perceive that the deviation is favorable are more likely to attribute the behavior to positive intentions of their supervisors than those who perceive that the deviation is unfavorable.

Hypothesis 3 stated that the relationship between perceived favorability of deviation and attribution to positive intentions would be moderated by the quality of the LMX relationship. As can be seen in Table 2, the inclusion of the interaction term in the regression equation explained a statistically significant proportion of variance in attribution to positive intention. Change in R^2 when the interaction term was included ($\Delta R^2 = 0.02$, $p < 0.05$) and the beta coefficient for the interaction term ($b = -0.08$, $p < 0.05$) were all significant. These results show that the quality of the LMX relationship is a significant moderator of the relationship between perceived favorability of deviation and attribution to positive intentions.

In order to interpret the form of the moderated relationship, the interaction effect was plotted, using one standard deviation above and below the mean of the quality of the LMX relationship to capture high and low levels of this variable (Aiken and West, 1991). Figure 1 depicts this interaction plot.

The plot suggests that employees in higher quality LMX relationships tend to attribute both favorable and unfavorable deviations to positive intentions of their supervisors. Those in lower quality LMX relationships, on the other hand, are more likely to make positive intention attributions when the deviation is favorable than when it is unfavorable. When the deviation is unfavorable they seem to attribute it to negative intentions. Although the moderation effect was significant, it was contrary to the prediction of a stronger relationship for higher quality LMX. Thus, Hypothesis 3 was partly supported.

Figure 1. Moderating Effect of Quality of LMX on the Perceived Favorability of Deviation-Attribution to Positive Intention Relationship

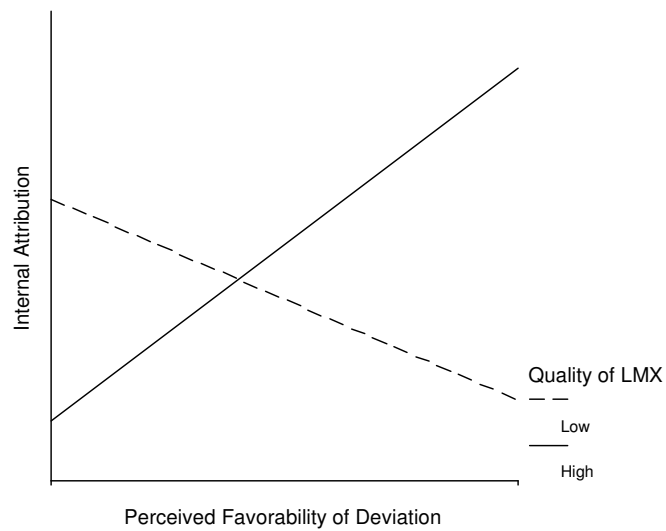


Hypothesis 2 proposed a moderating effect of the quality of LMX on the relationship between perceived favorability of the deviation and internal attribution. The results of the analysis conducted to test this hypothesis are presented in Table 3.

As can be seen in Table 3, the inclusion of the interaction term in the regression equation explained a statistically significant proportion of variance in internal attribution. Change in R^2 when the interaction term was included ($\Delta R^2 = 0.09$, $p < 0.001$) and the regression coefficient for the interaction term ($b = 0.22$, $p < 0.001$) were all significant. These results suggest that the quality of the LMX relationship is a significant moderator of the perceived favorability of deviation-internal attribution relationship. Figure 2 shows this interaction effect.

Table 3. Results of the Moderated Regression Analysis for Internal Attribution

	Step 1	Step 2	Step 3
Growth-Need Strength	0.18	0.18	0.19*
Negative Affectivity	0.11	0.10	0.08
Desired Outcome	-0.03	0.00	-0.02
Tenure	0.00	-0.01	-0.01
Length of Relationship	0.01	0.02	0.01
Favorability of Deviation		0.08	-0.70***
Quality of LMX		-0.15*	-0.78***
Favorability of Deviation x Quality of LMX			0.22***
<i>F</i>	1.06	1.83	3.76***
<i>df</i>	5	7	8
<i>R</i> ²	0.03	0.07	0.16
ΔR^2		0.04*	0.09***

* $p < 0.05$ ** $p < 0.01$ *** $p < 0.001$ **Figure 2. Moderating Effect of Quality of LMX on the Perceived Favorability of Deviation-Internal Attribution Relationship**

The interaction plot in Figure 2 shows that the interaction effect was in the predicted direction for higher quality LMX relationships. For these relationships, perceived favorability of deviation had a positive influence on internal attribution. Employees in higher quality relationships made internal attributions for favorable deviations and external attributions for unfavorable deviations. For lower quality LMX relationships, however, the effect was in the opposite direction. Employees in this type of relationship attributed favorable deviations to external factors and unfavorable deviations to internal factors. In other words, for lower quality LMX relationships, perceived favorability of deviation had a negative effect on internal attributions. Since Hypothesis 2 predicted a weaker positive association between favorability of deviation and internal attribution, this hypothesis was partly supported.

A surprising finding here was that the favorability of deviation and quality of LMX both had negative direct effects on internal attributions. Employees attributed positive unexpected behaviors to external factors and negative ones to internal factors. Furthermore, employees in higher quality LMX relationships made more external attributions. This might be due to the way the internal attribution items were interpreted by the respondents. It is possible that the respondents focused more on negative internal factors such as negative intentions or selfishness when responding to the internal attribution items. Thus, they might have blamed their supervisors for negative unexpected behaviors and explained positive unexpected behaviors by external factors out of control of the supervisor rather than negative internal factors. Similarly, focusing on negative internal factors, employees in lower quality LMX relationships might have explained the unexpected behavior by negative internal factors rather than positive ones and those in higher quality relationships might have believed that the unexpected behavior was due to some external factor rather than negative internal factors.

DISCUSSION

This study examined the impact of unexpected supervisor behaviors and the nature of the LMX relationship on the interpretations of subordinates. The results indicated that the nature of the LMX relationship, along with the desirability of the supervisor behaviors inconsistent with subordinate expectations, influence the attributions made for the unexpected behavior.

The results suggest that explanations for unexpected behaviors depend on a number of factors. One important factor is the perceived desirability of the behavior to the subordinate. The impact of this factor was demonstrated by the significant direct and positive relationship between the perceived favorability of

deviation and attribution to positive intention. As predicted, unexpected behavior is more likely to be attributed to positive intention of the supervisor when the behavior is perceived as desirable.

Another important factor that seems to influence the explanations of subordinates is the nature or the quality of their LMX relationship with their supervisors. In fact, the quality of the LMX relationship influenced the effects of the favorability of deviation on not only internal attributions but also attributions to positive intentions of supervisors. The results of this study suggest that subordinates in higher quality LMX relationships tend to believe that their supervisors perform unexpected behaviors with positive intentions even when the unexpected behavior is perceived as unfavorable. Those in lower quality LMX relationships, on the other hand, are more likely to make positive intention attributions when the deviation is favorable than when it is unfavorable. When the deviation is unfavorable they seem to explain it by negative intentions of their supervisors.

The results also suggest that the effect of perceived favorability of deviation on internal attributions depends on the quality of the LMX relationship. Specifically, subordinates in higher quality LMX relationships explained favorable unexpected behaviors by internal factors and unfavorable unexpected behaviors by external factors not under the control of their supervisors. Those in lower quality LMX relationships, however, attributed favorable deviations to external factors and unfavorable deviations to internal factors.

Based on these findings, it can be concluded that the quality of the LMX relationship is a key factor that shapes employees' perceptions of the unexpected behaviors of their supervisors. Although favorable unexpected behaviors are likely to be evaluated more positively than unfavorable ones, the results suggest that the quality of the LMX relationship may alter this effect. Employees in higher quality relationships tend to give credit for their supervisors for favorable unexpected behaviors and justify unfavorable ones by attributing them to positive intentions or factors external to their supervisors. On the other hand, employees in lower quality relationships are likely to blame their supervisors for unfavorable behaviors and attribute them to negative intentions or other internal factors. In other words, subordinates in higher quality LMX relationships tend to view their supervisors' behaviors in a more positive light as compared to those in lower quality relationships.

This study advances our understanding of supervisor-subordinate relationships in several ways. First, it addresses the day-to-day interactions within established supervisor-subordinate relationships and the processes that

occur during these interactions. While previous research investigated the determinants of and the processes underlying the development of supervisor-subordinate relationships, or the quality of LMX relationships, this study specifically focused on the processes that occur after the relationship has developed. Second, it expands research on supervisor-subordinate relationships from the typical focus on the viewpoint of supervisors by examining the subordinates' viewpoints. Previous research has emphasized the impact of evaluations supervisors make of their subordinates' behaviors on the supervisor-subordinate relationship. This study attempted to understand the subordinates' evaluations of their supervisors' behaviors.

Third, this paper is expected to fill a gap in the research on LMX theory by addressing the impact of unexpected behaviors on subordinates' interpretations. LMX theory proposes that both parties in the relationship come to a mutual understanding and develop clear expectations over the course of the relationship. This dyadic understanding, in turn, serves as a reference point for the interpretations and evaluations of the other party's behaviors. This study is the first to investigate this proposition by focusing on unexpected behaviors performed by supervisors. This study empirically demonstrated that subordinates interpret their supervisors' behaviors in terms of the quality of their relationships with their supervisors, or the dyadic understanding as perceived by the subordinates. For example, the results of this study indicate that whether the subordinates explain their supervisors' behaviors by attributing them to positive or negative intentions depends of the quality of the LMX relationship.

One weakness of this study is the sample used to test the hypotheses. The results would be more generalizable with a greater representation of employees with more organizational tenure, longer relationships with their supervisors, and relatively older age than the participants of this study. Another limitation regards the measurement of attributions. Currently, there is no widely accepted measure of interpersonal attributions that might be used for work relationships. The attribution measures used in this study were new scales developed for this research. Although the present scales are internally consistent, the construct and criterion-related validity of these scales have not been established. Future research needs to clearly differentiate between attribution dimensions that are relevant in the context of interpersonal relationships so that scales developed to measure the dimensions will have better psychometric properties.

REFERENCES

- Aiken, L.S. and S.G. West (1991) **Multiple Regression: Testing and Interpreting Interactions**, Newbury Park, CA: Sage.
- Baldwin, M.W. (1992) "Relational Schemas and the Processing of Social Information", **Psychological Bulletin**, 112, 461-484.
- Bauer, T.N. and S.G. Green (1996) "Development of Leader-Member Exchange: A Longitudinal Test", **Academy of Management Journal**, 39, 1538-1567.
- Belmore, S.M. (1987) "Determinants of Attention during Impression Formation", **Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition**, 13, 480-489.
- Benet-Martinez, V. and O.P. John (1998) "Los Cinco Grandes across Cultures and Ethnic Groups: Multitrait Multimethod Analyses of the Big Five in Spanish and English", **Journal of Personality and Social Psychology**, 75, 729-750.
- Bhal, K.T. and M.A. (1996) "Measuring Quality of Interaction between Leaders and Members", **Journal of Applied Social Psychology**, 26, 945-972.
- Bies, R.J. and T.M. Tripp (1996) "Beyond Distrust: 'Getting Even' and the Need for Revenge", in Kramer, R. and Tyler, T. (eds.), **Trust in Organizations: Frontiers of Theory and Research**, Thousand Oaks, CA: Sage, 246-260.
- Bradbury, T.N. and F.D. Fincham (1990) "Attributions in Marriage: Review and Critique", **Psychological Bulletin**, 107, 3-33.
- Bradbury, T.N. and F.D. Fincham (1992) "Attributions and Behavior in Marital Interaction", **Journal of Personality and Social Psychology**, 63, 613-628.
- Burgoon, J.K. (1993) "Interpersonal Expectations, Expectancy Violations, and Emotional Communication", **Journal of Language and Social Psychology**, 12, 30-48.
- Dansereau, F., G. Graen, and W.J. Haga (1975) "A Vertical Dyad Linkage Approach to Leadership within Formal Organizations: A Longitudinal Investigation of the Role Making Process", **Organizational Behavior and Human Performance**, 13, 46-78.
- Duchon, D., S.G. Green, and T.D. Taber (1986) "Vertical Dyad Linkage: A Longitudinal Assessment of Antecedents, Measures, and Consequences", **Journal of Applied Psychology**, 71, 56-60.
- Duck, S. and H. Sants (1983) "On the Origin of the Specious: Are Personal Relationships Really Interpersonal States?", **Journal of Social and Clinical Psychology**, 1, 27-41.

- Fincham, F.D. (1985) "Attributions in Close Relationships", in Harvey, J.H. and Weary, G. (eds.), **Attribution: Basic Issues and Applications**, Orlando, FL: Academic Press, 203-234.
- Fincham, F.D. and J.M. Jaspars (1980) "Attribution of Responsibility: From Man the Scientist to Man as Lawyer", in Berkowitz, L. (ed.), **Advances in Experimental Social Psychology**, New York: Academy Press, 13, 81-138.
- Fincham, F.D. and T.N. Bradbury (1987) "The Impact of Attributions in Marriage: A Longitudinal Analysis", **Journal of Personality and Social Psychology**, 53, 510-517.
- Fletcher, G.J.O. and F.D. Fincham (1991) "Attribution Processes in Close Relationships", in Fletcher, G.J.O. and Fincham, G.J.O. (eds.), **Cognition in Close Relationships**, Hillsdale, NJ: Lawrence-Erlbaum Associates, 7-35.
- Floyd, K. and M. Voloudakis (1999) "Attributions for Expectancy Violating Changes in Affectionate Behavior in Platonic Friendships", **Journal of Psychology**, 133, 32-48.
- Gerstner, C.R. and D.V. Day (1997) "Meta-Analytic Review of Leader-Member Exchange Theory: Correlates and Construct Issues", **Journal of Applied Psychology**, 82, 827-844.
- Graen, G. and J.F. Cashman (1975) "A Role-Making Model of Leadership in Formal Organizations: A Developmental Approach", in Hunt, J. G. and Larson, L. L. (eds.), **Leadership Frontiers**, Kent, OH: Kent State University Press, 143-165.
- Graen, G., M.A. Novak, and P. Sommerkamp (1982) "The Effects of Leader-Member Exchange and Job Design on Productivity and Satisfaction: Testing a Dual Attachment Model", **Organizational Behavior and Human Performance**, 30, 109-131.
- Graen, G.B. and T.A. Scandura (1987) "Toward a Psychology of Dyadic Organizing", in Cummings, L.L. and Staw, B.M. (eds.), **Research in Organizational Behavior**, Greenwich, CT: JAI Press, Vol. 9, 175-208.
- Graen, G. and W. Schiemann (1978) "Leader-Member Agreement: A Vertical Dyad Linkage Approach", **Journal of Applied Psychology**, 63, 206-212.
- Graen G. and M. Uhl-Bien (1995) "Relationship-Based Approach to Leadership: Development of Leader-Member Exchange (LMX) Theory of Leadership over 25 Years: Applying a Multi-Level Multi-Domain Perspective", **Leadership Quarterly**, 6, 219-247.
- Hackman, J.R. and E.E. Lawler (1971) "Employee Reactions to Job Characteristics", **Journal of Applied Psychology**, 55, 259-286.

- Harvey, O.J. and W.F. Clapp (1965) "Hope, Expectancy, and Reactions to the Unexpected", **Journal of Personality and Social Psychology**, 2, 45-52.
- Hastie, R. (1984) "Causes and Effects of Causal Attribution", **Journal of Personality and Social Psychology**, 46, 44-56.
- Heider, F. (1958) **The Psychology of Interpersonal Relations**, New York: Wiley.
- Hemsley, G.D. and H.H.C. Marmurek (1982) "Person Memory: The Processing of Consistent and Inconsistent Person Information", **Personality and Social Psychology Bulletin**, 8, 433-438.
- Hilton, J.L., J.G. Klein, and W. von Hippel (1991) "Attention Allocation and Impression Formation", **Personality and Social Psychology Bulletin**, 17, 548-559.
- Jones, W.H. and M.P. Burdette (1994) "Betrayal in Relationships", in Weber, A. and Harvey, S. (eds.), **Perspectives on Close Relationships**, Boston: Allyn and Bacon, 243-262.
- Karney, B. R. and T. N. Bradbury (2000) "Attributions in Marriage: State or Trait? A Growth Curve Analysis", **Journal of Personality and Social Psychology**, 78, 295-309.
- Karney, B.R., T.N. Bradbury, F.D. Fincham, and K.T. Sullivan (1994) "The Role of Negative Affectivity in the Association between Attributions and Marital Satisfaction", **Journal of Personality and Social Psychology**, 66, 413-424.
- Kelley, H.H. (1973) "The Process of Causal Attribution", **American Psychologist**, 28, 107-128.
- Kim, K.I. and D.W. Organ (1982) "Determinants of Leader-Subordinate Exchange Relationships", **Group and Organization Studies**, 7, 77-89.
- Kramer, R.M. (1994) "The Sinister Attribution Error: Paranoid Cognition and Collective Distrust in Organizations", **Motivation and Emotion**, 18, 199-230.
- Liden, R.C. and G. Graen (1980) "Generalizability of the Vertical Dyad Linkage Model of Leadership", **Academy of Management Journal**, 23, 451-465.
- Liden, R.C. and J.M. Maslyn (1998) "Multidimensionality of Leader-Member Exchange: An Empirical Assessment through Scale Development", **Journal of Management**, 24, 43-72.
- Liden, R. C., R. T. Sparrowe, and S. J. Wayne (1997) "Leader-Member Exchange Theory: The Past and Potential for the Future", **Research in Personnel and Human Resources Management**, 15, 47-119.

- Liden, R.C., S.J. Wayne and D. Stilwell (1993) "A Longitudinal Study on the Early Development of Leader-Member Exchanges", **Journal of Applied Psychology**, 78, 662-674.
- Locke, E.A. (1969) "What is Job Satisfaction?", **Organizational Behavior and Human Performance**, 4, 309-336.
- McClelland, D.C., J.W. Atkinson, R.A. Clark, and E.L. Lowell (1953) **The Achievement Motive**, New York: Appleton-Century-Crofts.
- Olson, J.M., N.J. Roese and M.P. Zanna (1996) "Expectancies", in Higgins, E. T. and Kruglanski, A. W. (eds.), **Social Psychology: Handbook of Basic Principles**, New York: The Guilford Press, 211-238.
- Planalp, S. (1987) "Interplay between Relational Knowledge and Events", in Burnett, R., McGhee, P., and Clarke, D. (eds.), **Accounting for Relationships: Explanation, Representation, and Knowledge**, London: Methuen, 175-191.
- Planalp, S. and M. Rivers (1996) "Changes in Knowledge of Personal Relationships", in Fletcher, G.O. and Fitness, J. (eds.), **Knowledge Structures in Close Relationships: A Social Psychological Approach**, 299-324.
- Pyszczynski, T.A. and J. Greenberg (1981) "Role of Disconfirmed Expectancies in the Instigation of Attributional Processing", **Journal of Personality and Social Psychology**, 40, 31-38.
- Ross, L. (1977) "The Intuitive Psychologist and His Shortcomings: Distortions in the Attribution Process", in Berkowitz, L. (ed.), **Advances in Experimental Social Psychology**, San Diego, CA: Academic Press, 10, 173-220.
- Shultz, T.R., M. Schleifer and I. Altman (1981) "Judgments of Causation, Responsibility, and Punishment in Cases of Harm-Doing", **Canadian Journal of Behavioral Sciences**, 12, 238-253.
- Tepper, B.J. (2000) "Consequences of Abusive Supervision", **Academy of Management Journal**, 43, 178-190.
- Warr, P.B., J. Cook, and T.D. Wall (1979) "Scales for the Measurement of Some Work Attitudes and Aspects of Psychological Well-being", **Journal of Occupational Psychology**, 52, 129-148.
- Wong, P.T.P. and B. Weiner (1983) "When People Ask for 'why' Questions, and the Heuristics of Attributional Search", **Journal of Personality and Social Psychology**, 40, 650-663.

Appendix **Scenarios and Items of the Scales**

The following paragraph contains a brief description of a work event. In reading the description, try to imagine that you and your current (or most recent, if not working) supervisor are actually in the situation described. That is, think about your actual supervisor while reading the description and try to imagine how you would feel if you were in this situation.

You have learned that there is a project that is about to be assigned to one or more employees in your department. You have heard that this project is a difficult one and will require hard work and dedication. **You anticipate that you will be assigned to it** and you think you will probably be responsible for half of it. A few days later, your supervisor informs you that **you have been selected for this new project**. He or she also tells you that you have the complete responsibility for the whole project.

Favorability of Deviation Items

1. Compared to what I expected, this decision was more satisfying to me.
2. This decision was a pleasant surprise to me.
3. Given my expectations, I was disappointed with my supervisor's decision.

Quality of LMX Relationship Items

1. I have a close working relationship with my supervisor.
2. I give suggestions to my supervisor about improving the work.
3. I am comfortable interacting with my supervisor on a social basis.
4. My supervisor defends my work actions to a superior, even without complete knowledge of the issue in question.
5. My relationship with my supervisor goes beyond formal roles.
6. My supervisor is willing to help me solve work-related problems.
7. I am comfortable talking with my supervisor about personal issues.
8. My supervisor would come to my defense if I were "attacked" by others.
9. I like my supervisor very much as a person.
10. My supervisor will not make changes in my duties without first talking it over with me.
11. I seek advice from my supervisor on personal problems.
12. My supervisor would defend me to others in the organization if I made an honest mistake.
13. My supervisor treats me as his/her equal.
14. My supervisor is the kind of person one would like to have as a friend.

Internal Attribution Items

1. My supervisor made this decision because that is the kind of person he/she is.
2. I think the project assignment was under my supervisor's control.
3. My supervisor made this decision because of his/her character.
4. I think the project assignment was determined by policies or factors beyond my supervisor's control.
5. My supervisor could have made a different decision.
6. I think my supervisor's decision was influenced by upper management.
7. I think this decision was made by upper management.

Attribution to Positive Intention Items

1. I think my supervisor intended to act positively towards me.
2. I think my supervisor meant to do something good for me.
3. I think my supervisor planned to hurt me.
4. I think my supervisor did what he/she did just to harm me

Growth-Need Strength Items

1. The feeling of worthwhile accomplishment in your job.
2. The opportunity to learn new things.
3. Challenging work.
4. Extending your range of abilities.
5. The opportunity for personal growth and development on your job.

Negative Affectivity Items

I see myself as *someone who...*

- Can be moody.
- Worries a lot.
- Gets nervous easily.
- Can be tense.

Desired Outcome Items

1. I had no desire to work on this project.
2. This project seemed like a good one to work on.
3. I hoped I would be assigned to this project.
4. This project was something I really wanted to take on.

ENTELLEKTÜEL SERMAYE: TÜRKİYE MUHASEBE SİSTEMİNDE RAPORLANABİLİR Mİ?

Hüseyin Ali KUTLU*

Öz

Dünyanın yaşadığı hızlı değişim sonucunda bilgi ekonomisi sürecine geçilmiş ve bu ortamda fiziki gücün yerini beyin gücü ve bilgi almıştır. İşletmelerin değeri, yalnızca sahip oldukları finansal varlıklarla ölçülmekten çıkmış, sahip oldukları bilgi, deneyim, nitelikli işgücü gibi entellektüel unsurlarla değerlendirilmeye başlamıştır. Tüm bu unsurlar entellektüel sermaye olarak nitelendirilmiş ve son yıllarda yaygın bir şekilde literatürde yer almaya başlamıştır. Bu çalışmanın amacı entellektüel sermaye kavramını unsurlarıyla birlikte incelemek ve Türkiye muhasebe sisteminde raporlanabilir olup olmadığını irdelemektir.

Anahtar Sözcükler: Entellektüel sermaye, insan sermayesi, sosyal sermaye, entellektüel sermayenin raporlanması

Abstract

Intellectual Capital: Can it be Reported in the Accounting System of Turkey?

As a consequence of the rapid change experienced by the world, it was passed to the process of knowledge economy and in this environment brain power and knowledge replaced the physical power. The value of the businesses is not only measured with their physical assets any more and it was begun to be assessed with the intellectual factors such as the knowledge, experience, and qualified workforce they have. All these factors are characterized as intellectual capital and recently they began to take place frequently in the literature. The aim of this study is to investigate the concept of intellectual capital with its dimensions and to analyze whether it can be reported in the accounting system of Turkey.

Keywords: Intellectual capital, human capital, social capital, intellectual capital reporting.

* Yrd.Doç.Dr., Kafkas Üniversitesi, İşletme Bölümü, Dereiçi Mevkii, KARS, halkutlu@mynet.com

GİRİŞ

Bilgi ve iletişim teknolojilerindeki hızlı gelişme ve internetin yaygınlaşması tüm dünyada acımasız bir rekabetin yaşanmasına neden olmuştur. İşletmeler arasındaki rekabet yerel veya ulusal nitelikte olmaktan çıkmış, küresel bir niteliğe bürünmüştür. Yaşanan gelişmeleri takip edemeyen işletmeler rekabete direnememekte ve yok olmaktadır. Kaliteli mal ve hizmet üretimi ile mutlak anlamda müşteri memnuniyetine odaklanan işletmeler ise rekabet avantajı sağlayarak ayakta kalmaktadırlar.

Küresel rekabete direnebilmenin diğer şartlarından biri ise güçlü bir finansal yapıya sahip olmaktır. Bu ise, akılcı yatırım politikaları ve etkin bir finansal yönetimden geçmektedir. İşletmeler, sahip oldukları tüm varlıkları iyi tespit edip alacağı finansal kararlarda bu verilerden yararlanmalıdır.

İşletme için geliştirilecek stratejilere temel teşkil edecek bilgilerin tarihi maliyet esasına dayanan ve daha çok maddi duran varlıklara ağırlık veren bir muhasebe sistemi ve bu sistemin hazırladığı finansal tablolarla karşılanması mümkün değildir. Çünkü bu bilgilerle ortaya konulan işletme değeri ile piyasa tarafından işletmeye biçilen değer arasında önemli farklar ortaya çıkabilmektedir. Doğru tespit edilemeyen işletme değerine dayalı olarak alınacak kararlarda hata yapma ihtimali olacaktır. Hatalı kararlar ise zincirleme olarak işletme ile ilgili tüm çıkar gruplarını etkileyebilecektir. İşletme ile ilgili grupların doğru hareket edebilmeleri açısından, işletmelerin sahip oldukları bilgi, deneyim, know-how, patent, telif hakkı, örgüt kültürü ve marka gibi entellektüel değerlerin tablolar yardımıyla raporlanması gerekir (Çıkrıkçı ve Daştan, 2002:18).

Çalışmamızın amacı, entellektüel sermaye ve unsurlarının literatürde yer alan tanımlarının incelenmesi ve Türkiye'deki mevcut muhasebe sisteminde bu unsurların raporlanıp raporlanamayacağını irdelemektir. Türkiye'de benzer konuda yapılmış olan çalışmaların olmasına rağmen bu çalışmalarda önerilen kayıt ve raporlama usulüne ilişkin görüşlerimizi açıklamasıyla birlikte sunmaktır.

2. ENTELLEKTÜEL SERMAYE KAVRAMI

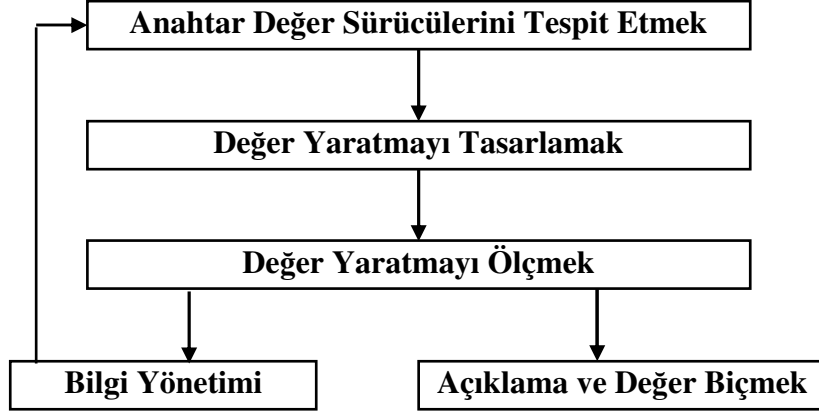
Literatürde entellektüel sermaye kavramı, farklı yönetim perspektiflerinden tanımlanmaktadır. Örneğin muhasebe, maddi olmayan varlıklardan bahsetmeyi tercih eder ve IASB (2004)'a göre onları "fiziksel varlığı olmayan fakat işletme tarafından tespit edilebilen ve baştan sona gözetim ve yasal hak olarak kontrol edilebilen finansal olmayan duran

varlıklar” olarak tanımlamaktadır. İnsan kaynakları perspektifinden entellektüel sermaye, işçilerin yetenek, bilgi ve davranışlarına işaret eder. Pazarlama perspektifinden, marka tanınması ve tüketici memnuniyeti gibi maddi olmayan varlıklar iş hayatındaki başarının kalbidir oysaki bir bilgi teknolojisi perspektifinden maddi olmayan varlıklar yazılım uygulamaları ve ağ yetenekleri olarak görülmektedir. Görüldüğü gibi entellektüel sermayenin iyi ve yeterli bir tanımı konusunda tam bir görüş birliği yoktur (Marr ve Moustaghfir, 2005: 1116-1117). Geleneksel muhasebe sisteminde ise bir işletmenin entellektüel sermayesi “muhasebeleştirilemez sermaye” şeklinde düşünülebilir (Abeysekera ve Guthrie, 2005:151).

Günümüzde entellektüel sermaye organizasyonel performans için bir anahtar stratejik değer olarak kabul edilmektedir ve entellektüel sermayenin yönetimi organizasyonların rekabet gücü açısından oldukça kritik öneme sahiptir. Ross ve Marr’a göre entellektüel sermayenin yönetimi aşağıdaki unsurları içermektedir (Marr vd., 2003:772):

- Entellektüel sermaye bir organizasyonun stratejik performansını yöneten tanımlayıcı rol oynar.
- Entellektüel sermaye, değer yaratma yollarını ve dönüşümlerini göz önüne serme rolü oynar.
- Performans ve özellikle dinamik dönüşümleri ölçer.
- Bilgi yönetimi süreçlerinin kullanımında geliştirici rol oynar.
- Performansın içsel ve dışsal raporlamasını yapar.

Entellektüel sermayenin bu yönetim sürecini aşağıdaki gibi bir şekilde gösterebiliriz.

Şekil 1. Entellektüel Sermayenin Yönetimi

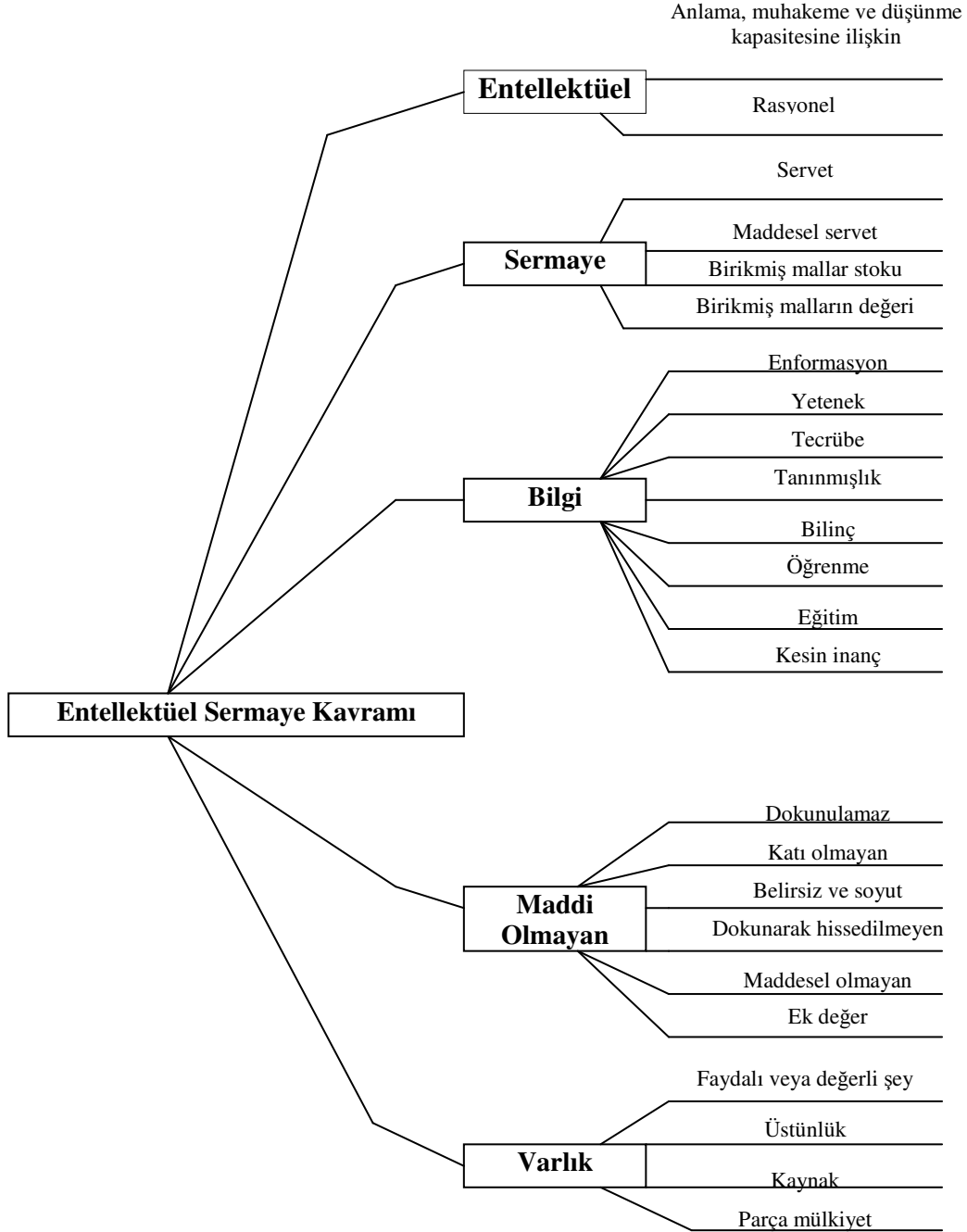
Kaynak: Marr vd., 2003:772

Entellektüel sermaye, bireyin yeteneklerini uygulamak için yetenek ve sorumluluklarının kombinasyonu olarak kavramlaştırılmaktadır. Nahapiet ve Ghoshal entellektüel sermayeyi “bilgi ve bir organizasyon, entellektüel topluluk ve mesleki uğraş gibi sosyal topluluğun yeteneğini bilmek” olarak tanımlamaktadır. Entellektüel sermaye her ne kadar bireyin niteliği olarak karakterize edilmekte ise de baskın görüş onun organizasyonel düzeyle ilgili olduğu yönündedir (Reich ve Brown, 2003: 93-94).

Entellektüel sermaye, bir şirketin hesaplanabilen gerçek mülkiyeti, nakit akışı ve donanımı gibi aynı yolla ölçülemeyen maddi olmayan varlıklarını ifade eder. Bir şirketin çalışanlarının, ürün ve hizmetleri hakkındaki bilgisi onun entellektüel sermayesini oluşturur (Taylor, 2001: 51).

Literatürde entellektüel sermayenin tanımı ve unsurları konusunda farklı yaklaşımlara rastlanabilmektedir. Aslında bu kavramın kısmen subjektif olması (bilgi, deneyim, tecrübe gibi unsurların finansal ifadelerinin güç olması) ve birçok unsurdan meydana gelmesi nedeniyle tanımlarında farklılıkların olması doğaldır. Aşağıdaki şekilde entellektüel sermaye ile ilgili kavramlar özet olarak gösterilmektedir.

Şekil 2. Entellektüel Sermaye Bileşenlerinin Özeti



Kaynak: Marr ve Moustaghfir, 2005: 1117

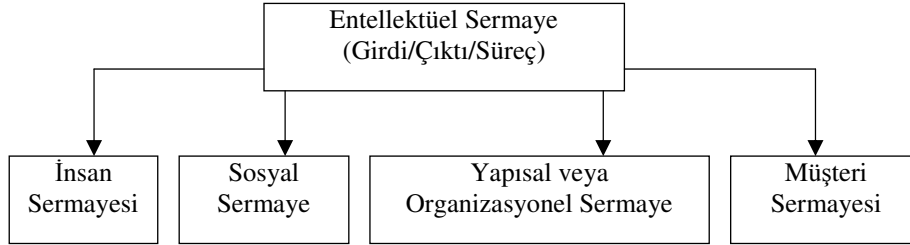
3. ENTELLEKTÜEL SERMAYENİN UNSURLARI

Literatürde entellektüel sermayenin unsurları ile ilgili olarak ikili, üçlü, dörtlü tasnifler yapılmaktadır. Entellektüel sermaye kavramının çok eski olmaması öneminin yakın dönemde anlaşılması nedeniyle tanımı ve unsurları konusunda tam bir görüş birliğinin olmadığı görülmektedir.

Dünyada ilk defa entellektüel sermaye raporu yayınlayan Skandia Şirketi, entellektüel sermayenin “insan” ve “yapısal” olmak üzere iki bileşenden oluştuğunu öne sürmektedir. Bir başka görüş entellektüel sermaye unsurlarının insan sermayesi, yapısal sermaye ve müşteri ve ilişkisel sermayenin karşılıklı etkileşiminden oluştuğunu ifade etmektedir. Bir başka yaklaşımda ise entellektüel sermayenin unsurları, çalışanlar, işletme ve müşteriler olarak sıralanmaktadır. Bu unsurlara yenileme ve gelişme sermayesi gibi unsurları ekleyen görüşlere de rastlanmaktadır (Çıkrıkçı ve Daştan, 2002:20-21).

Çalışmamızda, aşağıdaki şekilde de görüleceği gibi dörtlü sınıflama üzerinde durulacaktır.

Şekil 3. Entellektüel Sermayenin Unsurları



Kaynak: Swart, 2005: 3

3.1. İnsan Sermayesi

İnsan sermayesi kavramı 18.yüzyıl İsveç ekonomisti Adam Smith'e kadar geri gitmektedir. Ancak önemli bir kavram olarak ortaya çıkışı 1950'lerin sonunda ve 1960'lı yıllarda olmuştur. Bu dönemde, Theodore Schultz gibi ekonomistler insanların genel ve mesleki eğitimlerine yatırım yaparak uzun vadeli getiri sağlayabilecek bir beceri ve kabiliyet stoku oluşturulabileceğini ileri sürmüşlerdir. Bu yatırımlar uzun vadede, milli ekonomiye de katkıda bulunabilir ve ekonomik büyümeye yardımcı olabilir. İnsan sermayesi geniş anlamda, bireylerin genel ve mesleki eğitim yoluyla edindikleri beceri ve

öğrenim ile kendi doğal yetenek ve kabiliyetlerinin bir birleşimini kapsar şekilde tanımlanır (bazen sağlık da bu kapsama girer). İş dünyası ise insan sermayesi kavramını daha dar bir çerçevede tanımlama eğilimindedir ve bu kavramı esas itibarıyla işgücünün, bir şirketin ya da belirli bir sektörün başarısıyla doğrudan ilgili beceri ve yetenekleri olarak görmektedir (OECD Insights, 2007:2).

İnsan sermayesi, entellektüel sermayenin temel özelliği olarak tanımlanmıştır. Toplum bireylerinin eğitim, tecrübe, bilgi, sezgi ve uzmanlık olarak ifade edilen yeteneklerinden oluşur. İnsan sermayesi geçmişte, şimdi ve gelecekte rekabet üstünlüğü sağlayacak öncü faktörleri kapsar. İnsan sermayesi değer yaratmada en önemli unsurdur (Malhotra, 2000:12). İnsan sermayesi burada, bir sistemdeki içsel ve dışsal bilgi temellerinin toplamı olarak kabul edilmektedir. Coleman (1990) insan sermayesini “somut olarak dışa vurulan bireysel olarak elde edilen yetenekler ve bilgi” olarak tanımlamaktadır. Bu bakış, açık ve gizli bilgi kavramlarının her ikisinin de kullanımını içermektedir (Johannessen vd., 2005: 154).

İnsan sermayesi teorisi, verimliliği artırıcı yetenek ve bilgi yatırımları (eğitim, öğretim, firma özel bilgi yatırımı), kariyer tercihleri (çalışma kararı, işçi devri, emek mobilitesi) ve diğer çalışma karakteristikleri (ücretler, şartlı ücretler, çalışma saatleri) ile ilgili bireysel kararların çalışmada ekonomik mantık kullanır. Bu teoriye göre, bireyler mevcut ekonomik ve ruhsal yararlarını hayatları boyunca maksimize edecek bir meslek veya işi tercih ederler (Swart, 2005: 8). Tercih edilen meslek veya işteki bireysel bilgi ve yetenekler yalnızca bireyin refahı için değer taşımakla kalmayıp ilgili firmanın sahip olduğu tüm değerlere ilave katkıda bulunacaktır.

İnsan sermayesi bir anlamda işletme bünyesinde çalışanların sahip oldukları bilgi ve yeteneklerden yararlanmada işletmenin kolektif yeteneği olarak da tanımlanır ve aşağıdaki bileşenlerden oluşur (Guthrie, 2001: 35);

- Teknik bilgi (know-how)
- Eğitim
- Mesleki yeterlilik
- Bilgi üretiminde yönelik çalışmalar
- Kabiliyet/beceri oluşturmaya yönelik çalışmalar
- Girişimcilik hevesi, mucitlik, kabullenici ve reddedici yetenekler, değişimcilik.

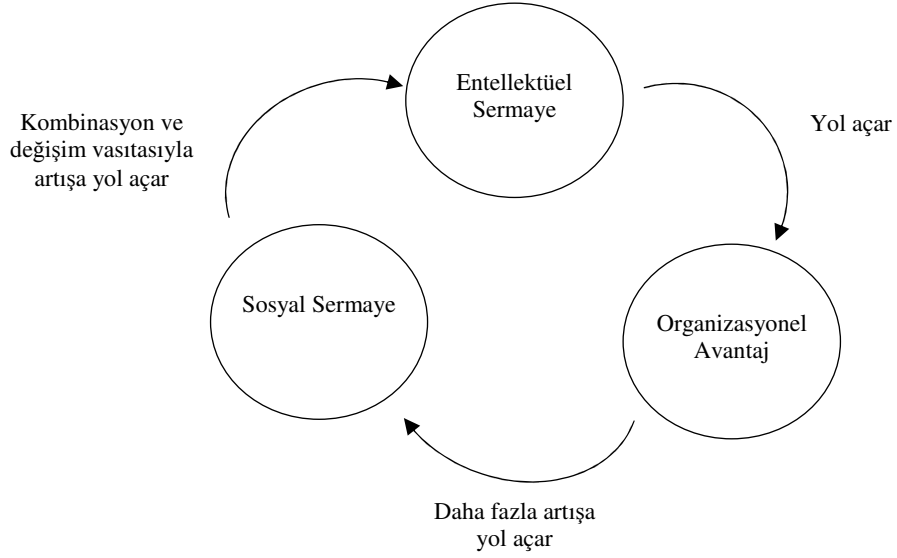
Bilgi ekonomisinde rekabet üstünlüğü, şirketin maddi ve mali kaynaklarından daha ziyade entellektüel sermayelerini etkin yönetmelerine bağlıdır. Geleceği gören büyük şirketlerde CEO'ların (Chief Executive Officer) yanı sıra entellektüel sermayeyi etkili ve doğru şekilde yönetmekle sorumlu CKO'ların (Chief Knowledge Officer) görevlendirilmeleri giderek yaygınlaşmaktadır (Bortis, 1996:40). Bu uygulamalar, çağımızda bilgi ve deneyim sahibi nitelikli işgücüne verilen önemin arttığına bir göstergesidir. Bu bağlamda büyük şirketlerin deneyimli üst düzey yöneticileri büyük paralar karşılığında transfer ettiklerine de rastlanmaktadır.

3.2. Sosyal Sermaye

Sosyal sermaye, “sosyal organizasyonun, koordine eylemlere imkân tanıma vasıtasıyla toplumun etkinliğini artırabilen güvenlik, normlar ve ağlar gibi özellikleridir” (Schultz, O'Brien ve Tadesse, 2008: 606). Sosyal sermaye, işletme yönetiminde, siyasal bilimlerde ve sosyolojide temel bir kavram olarak öne çıkmaktadır. Sosyal sermaye, insan sermayesinin bağlamsal tamamlayıcısı olarak da algılanabilir ve iyi durumda olan bireylerin daha iyi bağlantıları olduğunu anlatır. Bazı yazarlar, iktisatçıların sermaye kavramını tanımlarken uzun süre sosyal sermayeyi gözden kaçırdıklarını öne sürmekte ve sosyal sermayenin sürdürülebilir gelişmenin kayıp halkası olduğunu ifade etmektedirler (Sargut, 2006: 3). 1980'lerin başında eğitimde sosyal sermaye ve rolü konusuna verilen önem artmaya başlamıştır (Anderson, 2008: 440). Bourdie'nin sosyal sermayeyi “bir sürekli ağın mülkiyetine bağlı mevcut veya potansiyel kaynakların bir araya getirilmesi” şeklindeki ufuk açıcı tanımlaması sosyal sermayenin önceki tanımlarını geliştirmekte ve bazı mevcut sosyolojik ve organizasyonel teorideki tanımlamaları açıklamaktadır. Geleneksel makro tanımlamaların aksine, bu mikro seviyedeki tanımlama mümkün olduğunca birey için mevcut veya potansiyel kaynakların toplamından oluşan sosyal sermayeye odaklanmaktadır (Waldstrom ve Svendsen, 2008: 1495-1496). Bourdie'nin sosyal sermaye ile ilgili bu çalışması (1983), sosyologlar, siyaset bilimciler, ekonomistler ve organizasyon teorisyenleri tarafından kabul görmektedir. Bu yapının çekiciliği, birçok araştırma alanı ve yaklaşık yirmi farklı tanımlamayı kapsayan basılı literatürün genişlemesiyle sonuçlanmıştır. Tanımlamalar arasındaki temel farklılıklar, analizin bireysel organizasyonlar içinde (içsel perspektif) veya onlar arasında (dışsal perspektif) yapılabildiğine bağlıdır. Dışsal bakış, sosyal sermayenin bireyler, bilgi ve yeteneklerin etkin şekilde değişimi için ortam yaratılmasında bir nevi köprü oluşturma süreci olduğunu öne süren Knoke (1999) ve Andersen ve Jack (2002) tarafından geliştirilmiştir (Partanen vd., 2008: 514). Nahapiet ve Ghoshal (1998) tarafından öne sürülen görüşte ise sosyal sermaye, entellektüel sermayenin oluşturulabileceği ortamı yaratır ve bu organizasyonel avantaj ve

daha ötesinde sosyal sermayede artışa neden olur. Bu görüş aşağıdaki gibi bir şekilde gösterilebilir (Reich ve Brown, 2003:92).

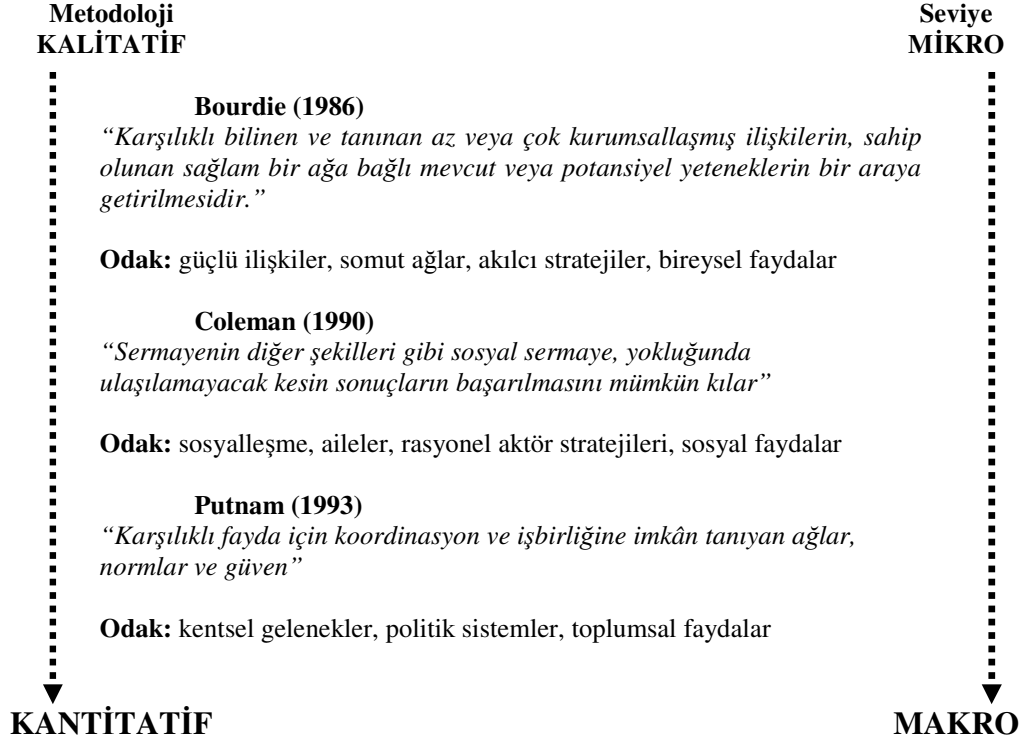
Şekil 4. Sosyal ve Entellektüel Sermaye Teorisi



Kaynak: Nahapiet ve Ghoshal (1998)'den uyarlayan Reich ve Brown, 2003: 93.

Sosyal sermaye kavramına yönelik olarak yapılan birçok farklı tanımlamanın en çok kabul görenlerini aşağıdaki gibi bir şekil yardımıyla göstermemiz mümkündür.

Şekil 5. Üç Ünlü Sosyal Sermaye Tanımı



Kaynak: Waldstrom ve Svendsen, 2008: 1502.

Coleman (1990)'ın sosyal sermaye teorisi, kişiler arasındaki ilişkilerin yararlı işleri kolaylaştırıcı şekilde değiştirilmesi durumunda, sosyal sermaye değer yarattığı için sosyal sermaye ve gelirler arasında bir korelasyon olduğunu varsayar (Barros ve Nunes, 2008: 1556).

3.3. Yapısal ve Organizasyonel Sermaye

“Yapısal sermaye, bir örgüt olarak işletmenin sahip olduğu yöntem ve politikalar biçiminde kurumsallaştırılmış bilgi teknolojilerinden – veritabanları, kayıtlar ve çeşitli biçimlerdeki belgelemeye, yönetim felsefesinden – örgüt kültürüne, finansal ilişkilerden- patentlere kadar bütün unsurların karışımını ifade eder” (Çıkrıkçı ve Daştan, 2002: 22).

Yapısal sermaye bir anlamda organizasyon üyelerinin entellektüel birikimlerinin tüm organizasyonel platforma yansımaları sağlayan

düzenlemeleri kapsamaktadır. Böylelikle bu düzenlemelerle organizasyon üyelerinin entellektüel birikim ve potansiyelleri kalıcı ve sistemli olarak organizasyona transfer edilebilir. Kısaca, “insan sermayesini biçimlendiren, yönlendiren, yetkilendiren destekleyici altyapı” tüm yönleriyle bir organizasyonun yapısal sermayesini oluşturur. Bu “kurumsallaştırılmış” organizasyonel yetenekler olarak da isimlendirilebilir. Bir örgütün bütün eylemlerini şekillendiren yapısal sermaye genelde şu altyapı unsurlarından oluşmaktadır (Kanıbir, 2004: 81-82);

- Yönetim felsefesi
- Örgüt kültürü
- Yönetim süreçleri
- Bilgi sistemleri
- Ağ sistemleri
- Finansal ilişkiler
- Entellektüel mülkiyete ilişkin varlıklar

Yapısal sermaye, bireysel üyelerin mülkiyeti olan insan sermayesi dikkate alınmadığında işletme içinde geriye kalan bilgi değerlerini ifade etmektedir. Organizasyonel sermaye ve müşteri sermayesini kapsar. İnsan sermayesinin aksine yapısal sermaye toplum tarafından sahiplenilebilir ve ticarileştirilebilir. Yapısal sermaye aşağıdaki gibi formüle edilebilir (Malhotra, 2000: 8);

$$\text{Yapısal Sermaye} = \text{Pazar Sermayesi} + \text{Organizasyonel Sermaye}$$

Yapısal sermaye bir organizasyon içinde insan sermayesi unsurlarını destekleyen bütün unsurları kapsar. Bu anlamda yapısal sermaye; işletme stratejilerini, donanım, yazılım ve veri tabanlarını, üretim sistemlerini, patent ve markaları, iş programlarını, iş süreçlerini ve bu kapsamda kullanılacak her türlü bilgiyi kapsar. Organizasyondaki yapısal bilgiler iyi korunmalı ve ihtiyaç duyulduğunda bunlara kolaylıkla ulaşılacak mekanizmalar kurulmalıdır (Büyükozan, 2002: 37). Bu, organizasyonun sahip olduğu ve muhasebeye yansıtılan değerlerin dışında kalan ve çoğu zaman parayla ifade edilemeyen kıymetlerin korunması gereğini ifade etmektedir.

Yapısal sermaye organizasyonların, müşterileri için mal üretimi ve teslimini sağlayan strateji, yapı, sistem ve süreçlerin toplamını ifade eder.

Özetle, piyasa ihtiyaçlarını karşılamak üzere geliştirilen örgütsel kapasitedir. Organizasyonda meydana getirilen bilgi birikimi ve seviyesi, verilerin elde edilmesi, işlenmesi ve uygulanması sürecini kapsar (Edvinsson ve Malone, 1997: 35). O halde yapısal sermaye yalnızca bir unsura bağlı olmayan ve kazanımı zaman alan birikimi ifade eden bir kavramdır.

Organizasyonel sermaye ise, donanım, yazılım, veritabanları, organizasyonel yapılar, patentler, markalar ve bilginin paylaşılması ve aktarılması yoluyla bireysel verimliliği destekleyen her türlü toplumsal yetenekleri içerir. Organizasyonel sermaye iki parçadan oluşur: süreç sermayesi ve yenileme ve geliştirme sermayesi (Malhotra, 2000: 8).

Organizasyonel Sermaye = Süreç Sermayesi + Yenileme ve Geliştirme Sermayesi

3.4. Müşteri Sermayesi

İşletme açısından mal ve hizmetler müşteriye satılmak üzere üretilir. Bir dönemler aynı semt veya şehirde yaşayan veya kuruluşlardan oluşan müşteri profili, iletişim ve ulaşım teknolojilerindeki hızlı gelişmeler sonucunda yerel olmaktan çıkmış, küresel bir kimliğe bürünmüştür. Böylece dünyanın en ücra köşesinde yaşayan insanlar bile işletmeler açısından potansiyel müşteriler olmuşlardır. Böyle bir ortamda kaliteli mal/hizmet üreterek müşteri memnuniyetini sağlayan işletmeler bağımlı müşteri yaratmakta ve her bir bağımlı müşteri de işletme açısından ilişkiyel bir sermaye değeri taşımaktadır.

Müşteri sermayesi, organizasyonun müşteri, tedarikçi ve diğer toplum kesimleriyle olan ilişkilerinin değerini temsil etmekte ve bu kişilerin organizasyona bağımlılıklarını ifade etmektedir. Müşteri sermayesinin unsurlarını aşağıdaki gibi sıralayabiliriz (Çıkrıkçı ve Daştan, 2002: 22-23);

- | | |
|---------------------|-----------------------------------|
| — Markalar | — İşle ilgili işbirliği |
| — Müşteriler | — Lisans anlaşmaları |
| — Müşteri sadakati | — İstenen nitelikteki sözleşmeler |
| — İşletme adı | — Franchising anlaşmalar |
| — Dağıtım kanalları | |

Müşterilerle olan ilişkilerin değerinin işletmeye olan katkısı olarak da tanımlanabilen müşteri sermayesi, müşteri portföyünün artırılmasını amaçlayan süreçleri, araçları ve sistemleri içerisine almaktadır (Ercan vd., 2003:112). Bu anlamda müşteri sermayesi yalnızca müşteri sayısı ile ilgili olmayıp, müşterilerle olan ilişkileri kapsayan bütün bir sistemi ifade etmektedir. Bu sistem, mevcut veya potansiyel müşterilerle var olan veya olması gereken iyi düzey ilişkilerin kurulması, korunması ve geliştirilmesi için diğer sermaye

unsurlarının da desteğini alarak kurulmalıdır. Buraya kadar değinilen entellektüel sermaye unsurlarını karşılaştıran bir tablo aşağıda yer almaktadır.

Tablo 1. Entellektüel Sermaye Unsurlarının Karşılaştırılması

<i>Annie Brooking</i>	<i>Göran Roos</i>	<i>Thomas Steward</i>	<i>Nick Bontis</i>
<i>İnsan merkezli varlıklar</i> Beceriler, kabiliyetler ve deneyimler, problem çözme kabiliyeti ve liderlik tarzları	<i>İnsan Sermayesi</i> Yetenek, tutum ve entellektüel kimlik	<i>İnsan Sermayesi</i> Çalışanlar bir organizasyonun en önemli varlığıdır	<i>İnsan Sermayesi</i> Her çalışanın sahip olduğu bireysel düzeyde bilgi
<i>Altyapı varlıkları</i> Faaliyetlerin yerine getirilmesinde şirkete yardımcı olan bütün teknolojiler, süreçler ve metodolojiler	<i>Örgütsel Sermaye</i> Tüm örgütsel yenilik, süreçler, entellektüel mülkiyet ve kültürel varlıklar	<i>Yapısal sermaye</i> Enformasyon teknolojisi içine yerleştirilmiş bilgi	<i>Yapısal sermaye</i> Pazar gereksinimlerini karşılamak için kullanılan insan dışı varlıklar veya örgütsel kapasiteler
<i>Entellektüel mülkiyet</i> Know-how, ticari markalar ve patentler	<i>Yenileştirme ve Geliştirme Sermayesi</i> Yeni patentler ve iş eğitim çabaları	<i>Yapısal sermaye</i> Patentler, planlar ve ticari markaların tümü	<i>Entellektüel mülkiyet</i> Entellektüel sermaye gibi olmayan entellektüel mülkiyet korunan ve legal bir tanımlı olan varlıktır.
<i>Pazar varlıkları</i> Markalar, müşteriler, müşteri bağlılığı ve dağıtım kanalları	<i>İlişkisel sermaye</i> İçsel ve dışsal menfaat sahiplerini kapsayan ilişkiler	<i>Müşteri sermayesi</i> Müşterileri ele geçirmek ve elde tutmak için kullanılan Pazar bilgisi	<i>İlişkisel sermaye</i> Müşteri sermayesi sadece örgütsel ilişkilerde yerleştirilmiş bilginin bir yönüdür

Kaynak: Bontis vd., 2000:8'den uyarlayan İpçioğlu, 2007: 137.

4. ENTELLEKTÜEL SERMAYEYİ ÖLÇME YÖNTEMLERİ

Entellektüel sermaye, niceliksel ve niteliksel birçok unsuru barındırdığından bu kavramla ilgili yapılacak hesaplamalar mutlak anlamda doğru sonuç veren finansal veriler olmayabilir. Ancak, entellektüel sermaye işletmeler açısından saklı bir hazine değeri taşıdığından, dikkate alınmalı ve hesaplanmalıdır.

Entellektüel sermayenin ölçülmesine yönelik geliştirilen yöntemlerle ilgili isimler arasında Steward (1997), Edvinson (2001) ve Sveiby (2003) ön plana çıkmaktadır. Steward (1997) entellektüel sermayenin ölçülmesinde belli bir kavrama bağlı kalmaktan uzak durmuş, Edvinson (2001) organizasyonel entellektüel sermaye kavramını kullanmış ve Sveiby (2003) ise entellektüel

sermayeyi üst düzey personel başına düşen kâr miktarı ile ölçmeye çalışmıştır. Bunlar dışında Balanced Scorecard (Kaplan ve Norton, 1992), Skandia Kılavuzu (Edvinson, 2001) ve Teknoloji Brokeri (Brooking, 1998) gibi entellektüel sermayeyi ölçme yöntemleri vardır. Yine, Ante Pulic (2003) tarafından geliştirilen Entellektüel Katma Değer Yöntemi (VAIC), işletmenin sahip olduğu maddi ve maddi olmayan varlıkların değer yaratma etkinliğini ölçmede kullanılmaktadır. Bu bağlamda entellektüel sermayenin ölçümü ve değerlendirilmesinde kullanılan yöntemleri aşağıdaki gibi sıralayabiliriz (Yörük ve Erdem, 2006: 64-65);

- “Piyasa Değeri – Defter Değeri” Yöntemi
- “Piyasa Değeri / Defter Değeri” Yöntemi
- Tobin’in Q Oranı
- Hesaplanmış Maddi Olmayan Değer Yöntemi
- Balanced Scorecard
- Skandia Kılavuzu
- Entellektüel Sermaye Endeksi
- Teknoloji Brokeri
- Maddi Olmayan Varlıklar Cetveli
- Maddi Olmayan Varlıkların Ölçülmesinin Finansal Yöntemi
- Sullivan’ın Entellektüel Sermayeyi Ölçüm Yöntemi
- Ante Pulic’in Entellektüel Katma Değer Katsayısı

Bir işletmenin gerçek değerinin tespitinde işletmenin sahip olduğu maddi varlıkların yanında maddi olmayan varlıklar ve entellektüel sermaye unsurlarının da ölçülmesi ve raporlandırılması gerekir. Entellektüel sermaye unsurlarının ölçülüp raporlanmasının işletmeye sağlayacağı avantajlar aşağıdaki gibi sıralanabilir (Yereli ve Gerşil, 2005: 21);

- Entellektüel sermayenin ölçüm ve raporlanmasıyla, işletmeler diğer işletmelerden daha başarılı ya da başarısız oldukları alanları belirleyebilirler.
- Entellektüel sermayenin ölçüm ve raporlanması işletmenin uzun dönemli amaçlarını gerçekleştirmesine yardımcı olur.

- Entellektüel sermaye unsurlarına yapılan yatırımlar işletmenin piyasa değerinin artmasına katkıda bulunur. Brynjolfsson ve Yang tarafından 1.000 firma üzerinde yapılan bir araştırmaya göre; bilgisayar sistemlerinde eğitim ve yazılıma yapılan 1 dolarlık fazla yatırım, firmanın piyasa değerinde 10 dolarlık artışa neden olmuştur.

- Entellektüel sermayeyle ilgili raporlardan işletme içi ve işletme dışı tüm bilgi kullanıcıları faydalanacaktır. Örneğin yatırımcılar, hisse edinmek için bu raporlara bakacaklardır. Diğer taraftan bu raporlar sayesinde işletmenin bankalar gibi kredi kuruluşları karşısında kredibilitesi artacak, kredi alma durumunda maddi olmayan değerler teminat olarak gösterilebilecektir.

5. ENTELLEKTÜEL SERMAYENİN ÖLÇÜLMESİ

Entellektüel sermayenin ölçülmesine yönelik olarak geliştirilen yaklaşımlar yukarıda sıralanmıştır. Literatürde bu yaklaşımlara yönelik olarak bazı eleştirilerin yer alması, yaklaşımların eksikliğinden çok entellektüel sermaye kavramının nispeten izafi bir özellik taşımasından kaynaklanmaktadır. Somut bir varlık olmayışı bu kavramın ölçülmesini zorlaştırmaktadır. Aşağıda entellektüel sermayenin ölçülmesiyle ilgili olarak örnek bir uygulama yer almaktadır.

Örnek Uygulama: X A.Ş.'ne ait bazı bilgiler şu şekildedir. 2005 yılı kârı: 24.000 TL, 2006 yılı kârı: 30.000 TL, 2007 yılı kârı: 48.000 TL. Firmanın ortalama net aktifleri (maddi varlıkları) 2005 yılında 250.000 TL, 2006 yılında 283.000 TL, 2007 yılında 325.000 TL'dir. Firmanın faaliyet gösterdiği sektördeki ortalama maddi varlık kazanç oranı %9, ortalama gelir vergisi oranı % 20 ve ortalama ağırlıklı sermaye maliyeti %20'dir. Bu veriler doğrultusunda "Hesaplanmış Maddi Olmayan Değer Yöntemi" ile firmanın entellektüel sermayesinin hesaplanması aşağıdaki gibi olacaktır.

Bu yöntemde hesaplama 7 aşamada gerçekleşmektedir (Yereli ve Gerşil, 2005: 24, Uzay ve Savaş, 2003: 168-169, Yörük ve Erdem, 2006: 68)

Birinci aşamada firmanın üç yıl için ortalama vergi öncesi kârı hesaplanır.

Tablo 2. Ortalama Kârın Hesaplanması

2005 Yılı Kârı	2006 Yılı Kârı	2007 Yılı Kârı	Ortalama Kâr
24.000	30.000	48.000	34.000

İkinci aşamada firmanın üç yıllık ortalama net aktifi (maddi varlıkları) hesaplanır.

Tablo 3. Ortalama Net Aktiflerin (Maddi Varlıkların) Hesaplanması

2005 Yılı	2006 Yılı	2007 Yılı	Ortalama
250.000	283.000	325.000	286.000

Üçüncü aşamada ortalama maddi varlık kazanç oranı hesaplanır. Bunun için üç yılın ortalaması olan vergi öncesi kâr, maddi varlıkların hesaplanan ortalama değerine bölünür.

Tablo 4. Ortalama Maddi Varlık Kazanç Oranının Hesaplanması

(1) Ortalama Dönem Kârı	(2) Ortalama maddi Varlık	(3) Ort. Mad. Var. Kazanç Oranı (1/2)
34.000	286.000	%12

Dördüncü aşamada, hesaplamalara konu olan üç yıl için sektörün ortalama maddi varlık getiri oranı hesaplanır. Şayet işletmenin oranı sektör ortalamasının altında ise hesaplamalar devam edilmez. Örnek uygulamamızda sektörün üç yıllık ortalama oranının % 9 olduğu varsayılmaktadır. Buna göre hesaplamalara devam edilmesi gerekmektedir.

Beşinci aşamada “ek getiri” hesaplanır. Bunun için sektörün maddi varlık getiri oranı ortalaması ile işletmenin ortalama maddi varlıkları çarpılır. Elde edilen sonuç, sektördeki bir işletmenin maddi varlıklarından kazanabileceği tutarı gösterir. Elde edilen rakam, işletmenin birinci aşamadaki vergi öncesi karından düşülür. Bulunan sonuç, işletmenin sektördeki ortalama bir işletmeden ne kadar fazla kar edildiğini “ek getiri” gösterir.

Tablo 5. Ek Getirinin Hesaplanması

(1) Ortalama Maddi Varlıklar	(2) Sektörde Ort. Maddi Varlık Karlılığı	(3) Normal Kazanç (1 x 2)	(4) Ortalama Dönem Kârı	(5) Ek Getiri (4-3)
286.000	%9	25.740	34.000	8.260

Altıncı aşamada, incelemeye konu olan üç yıl için ortalama gelir vergisi oranı hesaplanır ve bulunan oran ile ek getiri çarpılır. Net rakamı bulmak için, bulunan tutar ek getiriden çıkarılır. Bulunan sonuç maddi olmayan varlıklara ait primdir.

Tablo 6. Maddi Olmayan Varlıklar Primi

(1) Üç Yılın Ortalama Gelir Vergisi	(2) Ortalama Ek Gelir	(3) Ortalama Ek Gelir Vergisi (1 x 2)	(4) Maddi Varlıklar Net Primi (2-3)
%20	8.260	1.652	6.608

Yedinci aşamada, bir önceki aşamada hesaplanan primin net bugünkü değeri hesaplanır. Hesaplama, işletmenin sermaye maliyeti ölçüt olarak alınabilir. Maddi olmayan varlıklara ait prim, işletmenin sermaye maliyeti oranına bölünür. Bulunan değer, işletmenin maddi olmayan varlıklarının hesaplanmış değeridir ve işletmenin entellektüel sermayesini temsil eder.

Tablo 7. Entellektüel Sermaye Tutarı

(1) Brüt Ek gelir	(2) Ek Gelirin Vergisi	(3) Net Ek Gelir (1 - 2)	(4) Ortalama Ağırlıklı Sermaye Maliyeti	(5) Entellektüel Sermaye Tutarı (3 / 4)
8.260	1.652	6.608	%20	33.040

6. TÜRKİYE MUHASEBE MEVZUATI AÇISINDAN ENTELLEKTÜEL SERMAYENİN RAPORLANMASI

Türkiye’de muhasebe uygulamalarını düzenleyen mevzuat ve özellikle Tekdüzen Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği çerçevesinde, hesap ve raporlarla entellektüel sermayenin kayıt altına alınıp raporlanması öngörülmemiştir. Bilindiği üzere tebliğde yedi adet mali tablo öngörülmüştür. Bunlardan temel mali tablo niteliği taşıyan bilânçoda maddi veya maddi olmayan varlıklar tamamen finansal karşılığı olan kalemlerden oluşmaktadır. Diğer taraftan bu mali tablolarda yer alan her bir kalemin dönem içinde muhasebe kayıtlarından geçirilmiş olması şartının göz ardı edilmemesi gerekir. Türkiye muhasebe mevzuatında entellektüel sermaye unsurlarına değinilmemiş ve ilgili hesaplar konulmamış olmasına rağmen ihtiyaç duyulduğunda kullanılmak üzere boş bırakılmış olan hesap kodları kullanılarak bu sorunun çözülebileceği kanaatindeyiz.

Muhasebe mevzuatının entellektüel sermaye ile ilgili unsurları öngörmemesi bunların kaydının sakıncalı olduğu şeklinde de yorumlanabilir. Ancak entellektüel sermaye ile ilgili unsurların hesaplanıp kayda alınması ve raporlarda gösterilmesi işletmenin kârını ve ödeyeceği vergiyi

etkilemeyeceğinden bir sakıncası olmayacaktır. Bazı bilimsel yazılarda entellektüel sermayenin kayda alınması sonucunda ödenecek vergi miktarının değişebileceği yönünde görüşler olsa da, Vergi Usul Kanunu ve Türk Ticaret Kanunu'nda entellektüel sermaye unsurlarından kaynaklanan bir zararın dönem karından düşülmesine müsaade edilmeyeceğinden, bu unsurlardan kaynaklanan kârın da vergi matrahına dâhil edilmeyeceği yönünde bir hüküm çıkarılabilir. O halde entellektüel sermaye unsurlarının muhasebe kayıtlarına yansıtılması ve raporlarda gösterilmesinin hukuki bir sakıncası olmadığı şeklinde bir kanaate varılabilir.

6.1. Entellektüel Sermayenin Kaydedilmesi

Entellektüel sermaye ölçüm yöntemlerinden biri/birkaçı yardımıyla hesaplanan unsurlar, aktifte yer alan Maddi Olmayan Duran Varlıklar grubuna kaydedilebilir. Bu grupta her ne kadar entellektüel sermaye ile ilgili bir hesap yer almasa da boş olan 265 ve 266 kodlu hesaplar kullanılabilir. İşletmenin tercihine bağlı olarak kullanılacak bu hesap aşağıdaki şekilde de bölümlendirilebilir;

265 ENTELLEKTÜEL SERMAYE UNSURLARI

265.01 İnsan Sermayesi Unsurları

265.01.01

265.01.02

265.02 Sosyal Sermaye Unsurları

265.02.01

265.02.02

265.03 Yapısal ve Organizasyonel Sermaye Unsurları

265.03.01

265.03.02

265.04 Müşteri Sermayesi Unsurları

265.04.01

265.04.02

Aktifte bu şekilde bir bölümlendirme yapılacağı gibi pasifte boş bırakılmış olan 51 kodlu grup entellektüel sermaye için kullanılabilir. Pasifteki 50 kodlu grup içinde 502 kodlu hesabın da kullanılabileceği yönündeki görüşlere katılmamaktayız. Çünkü 50 kodlu grup ÖDENMİŞ SERMAYE grubunu oluşturmaktadır ve bu grupta aşağıdaki hesaplar yer almaktadır;

500 SERMAYE

501 ÖDENMEMİŞ SERMAYE (-)

Grup başlığı olan Ödenmiş Sermaye bu iki hesap arasındaki farktan oluşmaktadır. Diğer bir ifadeyle 500 ve 501 kodlu hesaplar arasındaki fark Ödenmiş Sermayeyi vermektedir. Dolayısıyla bu gruba yeni bir hesap açıp entellektüel sermaye yazıldığında hesaplar arasındaki fark ödenmiş sermayeyi temsil edeceğinden gerçekten sapma gösterir. Bu nedenle entellektüel sermayenin boş olan 51 grupta takip edilmesinin uygun olacağı kanaatindeyiz.

51 ENTELLEKTÜEL SERMAYE
510 ENTELLEKTÜEL SERMAYE

Bu şekilde oluşturulabilecek hesaplar kullanılarak aşağıdaki şekilde bir yevmiye kaydı yapılabilir;

<p>265 ENTELLEKTÜEL SERMAYE UNSURLARI 265.01</p> <p>510 ENTELLEKTÜEL SERMAYE 510.01 Entellektüel Sermayenin Kaydı</p>	<p>XXX</p>	<p>XXX</p>
---	-------------------	-------------------

Bu şekilde kayda alınan entellektüel sermaye yeniden envanter işlemleri sırasında yeniden değerlendirme, enflasyon düzeltmesi gibi uygulamalarla da güncel değere indirgenebilir.

6.2. Entellektüel Sermayenin Raporlanması

Bu kayıtlardan sonra bilanço'ya yansımaları kolay olmasına rağmen bir diğer sorun gelir tablosunda nasıl gösterileceğidir. Entellektüel sermayenin bir gelir veya gider unsuru olmaması nedeniyle gelir tablosuna yansıtılması düşünülmeyebilir. Hesaplanıp yukarıdaki gibi kayıt altına alınan entellektüel sermayenin bilançoda gösterilmesi aşağıdaki gibi olacaktır;

AKTİF	BİLANÇO	PASİF
1.DÖNEN VARLIKLAR 2.DURAN VARLIKLAR 26 MAD. OLM. DUR.VAR. 265 ENTEL. SERM. UNS.	3.K.V.Y.KAYNAKLAR 4.U.V.Y.KAYNAKLAR 5.ÖZKAYNAKLAR 510 ENTEL. SERMAYE	

İhtiyaç duyulması halinde gerekli açıklamalar bilanço dipnotlarının sonunda verilebilir. Yazında benzer şekilde görüşler yer almaktadır.

Entellektüel sermayenin bir gelir veya gider unsuru olmaması nedeniyle gelir tablosu hesaplarına yansıtılmasının doğru olmayacağı kanaatindeyiz. Nitekim bu unsurlarda bir değer artışı veya değer azalışı doğrudan aktif (265 Entellektüel Sermaye Unsurları) ve pasif hesapların (510 Entellektüel Sermaye) karşılıklı mahsubuyla gösterilebilir. Böylelikle gelir veya gider unsurları arasında gösterilmemiş olur.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Çağımızda yaşanan karmaşık ekonomik hayat ve küresel rekabet, işletmeleri müşteri memnuniyetini gerçekleştirecek kaliteli mal/hizmet üretimine zorlamaktadır. Küresel piyasalarda rekabet edilen çok sayıda rakibin var olması işletmeleri alacakları kararlarda çok daha bilinçli ve dikkatli olmaya mecbur kılmaktadır. Bu noktada mevcut ve potansiyel tüm kaynakların değerlendirilmesi kaçınılmazdır. Nitelikli işgücü, teknolojik yatırımlar, eğitim ve öğretime verilen önem, kaynakların iyi değerlendirilmesi, iyi işleyen iş süreçleri, sağlıklı stratejik kararlar, gelişmiş örgüt kültürü ve organizasyon bağları vb. konularda işletmelerin bilinçli hareket etmeleri kaçınılmaz hale gelmiştir.

İşletmelerin bağımlı müşteri kitlesi yaratmaları ve imaj oluşturabilmeleri için kaliteli mal/hizmet üretiminin yanı sıra ilgili çıkar gruplarına güven veren bir mali yapıya sahip olmaları gerekmektedir. Bu, yalnızca maddi duran varlıklardan oluşan güçlü bir sermaye ile değil, aynı zamanda maddi olmayan duran varlıklar ve bunların içine yerleştirilebilecek olan “entellektüel sermaye” unsurları ile birlikte değerlendirilmelidir. Sahip olunan entellektüel varlıklar

dikkate alınmadan yapılacak değerlendirmeler eksik kalacaktır. Çünkü yapılan değerlendirmelerde bu unsurlar dikkate alınmadan hesaplanan firma değeri ile bu unsurlar dikkate alınarak hesaplanan firma değeri arasında önemli farkların ortaya çıktığı ifade edilmektedir.

Bu denli öneme sahip “entellektüel sermaye” kavramı yukarıda sıralanan birçok yöntemle hesaplanabilmektedir. Hesaplanan değer ise yukarıda izah edildiği şekilde muhasebe kayıtlarına yansıtılabilir ve raporlanabilir. Entellektüel sermaye unsurlarında meydana gelen değer artış veya azalışlarının ise gelir veya gider olarak değerlendirilmesi doğru olmayacaktır. Bu nedenle bu unsurların yalnızca bilânçoda takip edilmesinin dolayısıyla gelir tablosuna yansıtılmamasının doğru olacağı görüşündeyiz. Böylelikle işletmeyle ilgili çıkar gruplarına işletmenin sahip olduğu tüm değerler konusunda bilânço vasıtasıyla bilgi sunulmuş olacaktır.

KAYNAKÇA

- Abeyssekera, I. and J. Guthrie (2005) “An Empirical Investigation of Annual Reporting Trends of Intellectual Capital in Sri Lanka” **Critical Perspectives on Accounting**, 16(3), 151-63.
- Anderson, J.B. (2008) “Social Capital and Student Learning: Empirical Results From Latin American Primary Schools”, **Economics of Education Review**, 27(4), 439-49.
- Barros, C.P. and F. Nunes (2008) “Social Capital in Non-Profit Organizations: A Multi-Disciplinary Perspective”, **The Journal of Socio-Economics**, 37(4), 1554-69
- Bortis, N. (1996) “There is a Price on Your Head: Managing Intellectual Capital Strategically”, **Business Quartely**, Summer 1996, 40-47.
- Büyüközan, G. (2002) “Entellektüel Sermaye Yönetimi”, **KalDer Forum Dergisi**, Nisan-Mayıs-Haziran, 35-44.
- Çıkrıkçı, M. ve A. Daştan (2002) “Entellektüel Sermayenin Temel Finansal Tablolar Aracılığıyla Sunulması”, **Bankacılar Dergisi**, 43, 18-32.
- Edvinsson, L. and M. Malona (1997) **Intellectual Capital**, Haper Collins, USA, 34.
- Ercan, M.K., M.B. Öztürk ve K. Demirgüneş (2003) **Değere Dayalı Yönetim ve Entellektüel Sermaye**, Ankara: Gazi Kitabevi.

- Guthrie, J. (2001) "The Management, Measurement and the Reporting of Intellectual Capital", **Journal of Intellectual Capital**, 2(1), 27-41.
- İpçioğlu, İ. (2007) "Kobilerde Entelektüel Sermayenin İşletme Performansına Etkisi". **Süleyman Demirel Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi**, 12(3), 133-146.
- Johannessen, J.A., B. Olsen and J. Olaisen (2005) "Intellectual Capital as a Holistic Management Philosophy: a theoretical Perspective", **International Journal of Information Management**, 25(2), 151-71.
- Kanbır, H. (2004) "Yeni Bir Rekabet Gücü Kaynağı Olarak Entellektüel Sermaye ve Organizasyonel Performansa Yansımaları", **Havacılık ve Uzay Teknolojileri Dergisi**, 1(3), 77-85.
- Malhotra, Y. (2000) "Knowledge Assets in the Global Economy: Assesment of National Intellectual Capital", **Journal of Global Information Management**, 8(3), 5-15.
- Marr, B., O. Gupta, S. Pike and G. Ross (2003) "Intellectual Capital and Knowledge Management Effectiveness", **Management Decision**, 41(8), Academic Research Library, 771-781.
- Marr, B. and K. Moustaghfir (2005) "Defining Intellectual Capital: a three-dimensional Approach", **Management Decision**, 43(9), Academic Research Library, 1114-28.
- OECD Insights-Human Capital (2007) How what you know shapes your life, (Türkçe Özet), ISBN-92-64-029095.
- Partanen, J., K. Moller, M. Westerlund, R. Rajala and A. Rajala (2008) "Social Caital in the Growth of Science – and – Technology – Based SMEs", **Industrial Marketing Management**, 37(5), 513-23.
- Reich, B.H. and M.L.K. Brown (2003) "Creating Social and Intellectual Capital through IT Career Transitions", **Journal of Strategic Information Systems**, 12(2), 91-109.
- Sargut, S. (2006) "Sosyal Sermaye: Yapının Sunduğu Bir Olanak mı, Yoksa Bireyin Amaçlı Eylemi mi?", **Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi**, 12, 1-13.
- Schultz, J., A.M. O'Brien and B. Tadesse (2008) "Social Capital And Self-Rated Health: Results from The US 2006 Social Capital Survey of one Community", **Social Science&Medicine**, 67(4), 606-17.
- Swart, J. (2005) "Identifying The Sub-Components of Intellectual Capital: A Literature Review and Development of Measures", **University of Bath School of management Working Paper Series**, 2005.05.

- Taylor, C. (2001) "Intellectual Capital", **Computer World**, March 12, Academic Research Library, 51.
- Uzay, Ş. ve O. Savaş (2003) "Entelektüel Sermayenin Ölçülmesi: Mobilya Sektöründe Karşılaştırmalı Bir Uygulama Örneği", **Erciyes Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi**, 20, 163-81.
- Waldstrom, C. and G.L.H. Svendsen (2008) "On the Capitalization and Cultivation of Social Capital: Towards A Neo-Capital General Science?", **The Journal of Socio-Economics**, 37(4), 1495-14.
- Yereli, A.N. ve G. Gerşil (2005) "Entelektüel Srmayeyi Ölçme ve Raporlama Yöntemleri", **Yönetim ve Ekonomi, Celal Bayar Üniversitesi İ.İ.B.F.**, 12(2), 17-29.
- Yörük, N. ve M.S. Erdem (2006) "Farklı Entelektüel Sermaye Ölçme Yöntemlerinin Firmaların Stratejik Karar Alma Sürecine Etkileri", **Marmara Üniversitesi Muhasebe-Finansman Araştırma ve Uygulama Dergisi Analiz**, 6(15), 59-71.

PRODUCTIVE EFFICIENCY OF PRIVATIZED CEMENT PLANTS IN TURKEY

Cengiz YAVILIOĞLU*
Onur ÖZSOY**

Abstract

The purpose of this study is to use Data Envelopment Analysis (DEA-CCR and DEA-BCC Models) to evaluate the productive efficiency of cement plants in Turkey between 1989 and 2006. Total of 25 cement plants were privatized between 1989 and 2003 and over one billion US dollar income generated. Among the cement plants that were analyzed, Iskenderun, Ankara, Söke, Trakya and Denizli cement factories have worked efficiently with comparison to the others between 1987 and 2006. However, it is not possible to conclude that the productive efficiency of privatized cement plants performed better than the pre-privatized period.

Keywords: DEA-CCR, DEA-BCC Models, cement plants, productive efficiency, privatization, Turkey, data envelopment analysis.

Öz

Türkiye’de Özelleştirilmiş Olan Çimento Fabrikalarının Üretim Verimliliği

Bu çalışmanın temel hedefi, Veri Zarflama Analizi (VZA) yöntemini kullanarak 1989 ve 2006 yılları arasında Türkiye’de çimento tesislerinin verimlilik ve etkinliklerini analiz etmektir. 1989 ve 2003 yılları arasında toplam 25 çimento tesisi özelleştirilmiş ve bu özelleştirmelerden bir milyar doların üzerinde gelir elde edilmiştir. Analize tabi tutulan çimento tesisleri arasında, , Iskenderun, Ankara, Söke, Trakya ve Denizli çimento fabrikaları diğerlerine göre daha verimli hale gelmişlerdir. Fakat özelleştirilen çimento fabrikalarının özelleştirilmeden önceki dönemle karşılaştırıldıklarında verimliliklerinin arttığı yönünde bir sonuca ulaşmak mümkün görünmemektedir..

Anahtar Sözcükler: DEA-CCR, DEA-BCC Modelleri, çimento tesisleri, verimlilik, etkinlik, özelleştirme, Türkiye, veri zarflama analizi.

* Dr., Privatization Administration, Ankara, TURKEY, Cyavilioglu@oib.gov.tr

** Assoc. Prof., Ankara University, Faculty of Political Sciences, Department of Economics, 06590 Ankara-TURKEY, ozsoy@politics.ankara.edu.tr

INTRODUCTION

The world has witnessed an intensive privatization processes during the last two and a half decades. The privatization of SEEs around the world has gained a considerable momentum after the Thatcher government launched a heavy privatization program in England during the beginning of 1980s. With a few exceptions¹, the governments of developed countries have had no significant resistance towards privatizing SEEs. On the other hand, the governments of developing countries have had difficulty in finding enough public and political advocates to regularly continue the privatization programs. As a result of this, privatization processes often face cutbacks in the developing countries. The repugnance to divestiture of SEEs in the developing countries is usually related to the suspicions about the whole privatization processes. There are many opposition groups of privatization processes in the developing world. For instance, labor unions frequently argue that privatizations lead former SEEs to layoff workers; local private service providers and retailers, conduct business within the territories of the SEEs under the consideration of privatization most often afraid that the possible worker layoffs would reduce the purchasing power in the area that would have negative impact on their businesses; political leaders may be afraid that higher performance of privatized companies are obtained at the expense of the rest of the society (Torero, 2003).

Although large scale privatization activities were conducted by the Adenauer government in Germany in 1961², it is widely accepted that modern privatization activities began during the Margret Thatcher government in England in 1979.

Following the privatization start up in England, Privatization policies have been included in the economic programs of many developed and developing as well as in the economic agenda of economies in transition countries with different motivations and perhaps similar purposes. The primary motivation behind SEEs divestiture programs in all countries is to lessen the burden of SEEs on public budget. Additionally, the main purpose and decision of privatizing SEEs is based on the idea that inefficient use of resources, poor performance, and insufficient operations of SEEs by the state. Moreover, privatizing SEEs create room for competition to increase efficiency and performance of SEEs, and to reduce the misuse of public resources. Consequently, many governments around the world, including the former socialist countries involved in privatization activities. As Kikeri et al. (1994) asserted that due to the high burden and insufficient performance of SEEs, many governments around the world introduced privatization programs.

This study utilizes DEA to evaluate the productive efficiency of privatized cement factories in Turkey between 1989 and 2006. The second part of this paper evaluates the efficiency analysis of privatized SEEs in the literature. The third part of this paper overviews the cement industry in Turkey and reports some crucial descriptive statistics. The fourth part of the paper introduces the DEA analysis and describes the variables and sources of data used in this study and discuss the results. Finally, the fifth part of this paper concludes with underlying results obtained from the study.

1. LITERATURE REVIEW

Researchers have employed many techniques for analyzing efficiency and performance of privatized SEEs. A comprehensive literature survey on empirical studies of privatized SEEs can be found in Megginson and Netter (2001). They evaluated many empirical studies conducted to measure the performance of SEEs before and after privatization in developed, developing and transition economies. Most of the empirical studies included in Megginson and Netter (2001) found that efficiency and productivity of SEEs increase after privatization. Most of these studies employed such financial variables as sale revenues, profitability, operational productivity, leverage ratio, and dividend ratio. They found that privatized SEEs got better in terms of their financial structures.

La Porta and López-de-Silanes (1999) employed financial tables and surveys to analyze efficiency of privatized SEEs in Mexico between 1983 and 1991. They used 218 SEEs from 26 different sectors. La Porta and López-de-Silanes (1999) illustrated that privatized SEEs increased their sales by 54.3%, in spite of reduction in workforce and modest increase in capital. During the period of investigation, prices increased by 2.9%. they also differentiated increases in profitability of SEEs. Approximately 10% increase in profit gain was caused by increases in prices and 33% was due to reduced employment, while 57% gain in profit was originated from productivity gains.

Privatized SEEs are faced with market mechanism and competitions from the existing firms in the same and related industries. As a result of this, efficiency of privatized SEEs increases (Richard and Mansoor, 1998). Additionally, since the government subsidies no longer exist to compensate losses of SEEs after privatization, they have to use all of their resources as efficiently as possible to increase profitability (Kikeri et. al., 1992).

Furthermore, in many cases, SEEs go through major reforms during the pre-privatized period. As a result of this, efficiency of SEEs increases even

before they are fully privatized (Barberis et. al., 1996). Moreover, the owners of privatized firms are directly responsible for losses and gains of their firms. Therefore, the owners of privatized SEEs are expected to find ways to operate efficiently to increase profitability.

It is also argued that the managers of privatized SEEs are employed by the owner of these firms to increase efficiency to fulfill profit maximizing purpose of these firms. This argument is in accordance with empirical studies conducted to assess the firm performance after privatization both in developed and developing countries around the world. For instance, Viving and Boardman (1992), and Megginson et. al. (1994) used different techniques and measured that privatized firms are more efficient than that of non-privatized ones.

Researchers used different techniques to measure efficiency of privatized firms. For example, Megginson et. al. (1994), Boubraki and Cossett (1998) defined efficiency as real sales revenue per worker. Bishop and Thompson (1992), Bishop and Green (1995) defined efficiency as total factor productivity. Martin and Parker (1995) used annual rate of growth of added value per worker to measure efficiency.

Most of the studies conducted to measure the efficiency of privatized firms used ratio analysis. Macedo (2000) used ratio analysis to investigate performance of privatized SEEs in Brazil. He found that performance of privatized SEEs is increased. Pinheiro and Schneider (1995) employed ratio analysis and compared 50 Brazilian SEEs before and after privatization. He concluded that performance of privatized SEEs increased and this is supported with government regulations.

Sun and Tong (2002) also used ratio analysis and investigated performance of privatized 24 SEEs in Malaysia between 1983 and 1997. The SEEs included in their study were privatized through equity sales in the Stock Exchange Market of Malaysia. The main findings of this study are, as expected increase in profitability, increase in dividend payments, and decrease in leverage ratio. Another study conducted by Naceur et al. (2006) used ratio analysis and evaluated the performance of 95 privatized SEEs in Egypt, Morocco, Tunisia, and Turkey. They found that profitability and labor layoffs increased, leverage ratio decreased in all of the cases included in their study. Additionally, worker layoffs were found to be the highest in Egypt and leverage ratio was the lowest in Morocco among the countries included in this study.

Furthermore, since there has been no report of re-publicized privatized SEEs in the world, one could assert that SEEs privatization processes have been successful since the late 1970s (Nellis, 2002).

Therefore, privatization process is so crucial in the process of increasing economic efficiency and productivity. Megginson and Natter (2001) evaluated 65 studies conducted previously to analyze the performance of privatized SEEs. These studies analyzed the performance and efficiency of privatized SEEs in firm, country, industrial levels and concluded that except for one study, privatization increased efficiency and productivity (Martin and Parker, 1995).

There are some empirical studies conducted to analyze the performance of privatized Turkish cement plants (Ozmucur, 1998; Saygılı and Taymaz, 2001; Tallant, 1993; Ökten and Arın, 2006). These empirical studies analyzed the impact of privatization on the cement plants from the view point of productive-allocative efficiency, market structure and input choices. The results of these empirical studies are all mixed. Ozmucur's sample included both public and private cement plants for the time period 1981-1995. Ozmucur estimated a separate equation for each cement plant to find out the year of structural change for employment and labor productivity. He found out that the level of employment decreased and productivity were higher in the privatized cement plants after privatization. Talant (1993) also analyzed the relative efficiency of public sector and compared the results with the results of private sector cement plants. He found out that private cement plants were more efficient than the public cement plants. He also figured out that western cement plants performed better than others. This is an indication that the initial locations of cement plants are important. Saygılı and Taymaz (2001) evaluated the impact of ownership and privatization on technical efficiency. They used panel data belong to both public and private cement plants for the period of 1980-1995 and measured the relative performance of private or privatized cement plants with respect to the six cement plants that remained public during the indicated time period. They concluded that the private cement plants were far more efficient than the public cement plants. However, they indicated that average technical efficiency of private and privatized public cement plants showed no statistically significant results for 1989.

Ökten and Arın (2006) analyzed the impact of productive and allocative efficiency of 22 cement plants for the period 1983-1999 in Turkey. They found out that ownership effects are sufficient to achieve improvements in labor productivity. Their results further indicated that allocative efficiency dependent upon changes in the competitive environment. They also pointed out that all cement plants increased the labor productivity by reducing the work force. They illustrated that cement plants sold to foreign investors also increased their capital and investment significantly.

2. THE OVERVIEW OF CEMENT INDUSTRY IN TURKEY

The vital impact of cement industry on the socio-economic development and economic growth were understood and has been given enough attention in Turkey from the early 1900s. As a result, the first cement production was started in 1911 in Darıca. The capacity of Darıca cement mill was 20 thousand tons/year (Başaran and Turunç, 1995). However, the cement industry grew quickly during and after 1950s in Turkey. There were 60 cement factories in Turkey as of end of 2006. The Turkish cement industry is the seventh biggest in the world and second biggest in Europe³. Consequently, the Turkish cement industry is crucial both for Turkey and for the Middle Eastern Region as a whole. The Turkish construction companies have been playing vital role in the rebuilding process of Iraq. This makes the Turkish cement industry even more important.

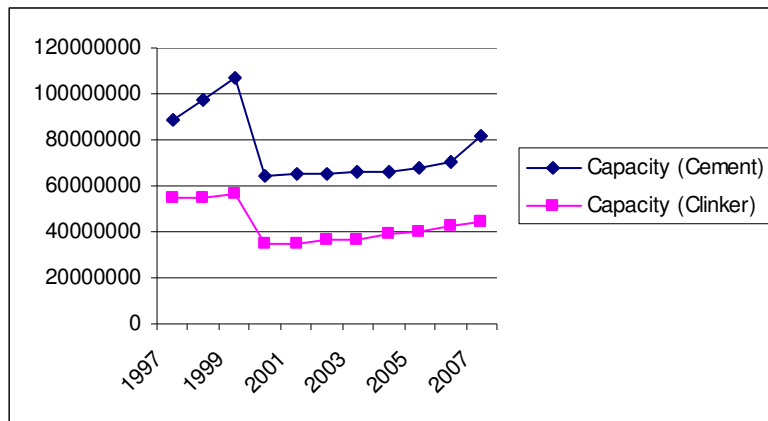
Table 1: Privatized Cement Factories in Turkey: 1989-2003

Privatized Cement Factory	Date of Privatization	Revenue From Privatization (\$)
Adana	1991-1994	45090828
Afyon	1989-1994	24585963
Ankara	1989	33000000
Aşkale	1993	31158000
Balıkesir	1989	23000000
Bolu	1990-1994	41839459
Çorum	1992	35000000
Denizli	1992	70100000
Elazığ	1996	27850000
Ergani	1997	46700000
Gazi Antep	1992	52695898
İskenderun	1992	61500000
Kars	1996	22250000
Konya	1990-1993	27182205
Kurtalan	1998	28100000
Ladik	1993	57598687
Lalapaşa	1996	125890000
Mardin	1990-1993	19532914
Niğde	1991-1993	25150548
Pınarhisar	1989	25000000
Sivas	1992	29400000
Şanlı Urfa	1993	57405988
Trabzon	1992	32551000
Ünye	1990-2003	22200889,29
Van	1996	24500000
	Total	989282379,3

Source: The Turkish Privatization Administration.

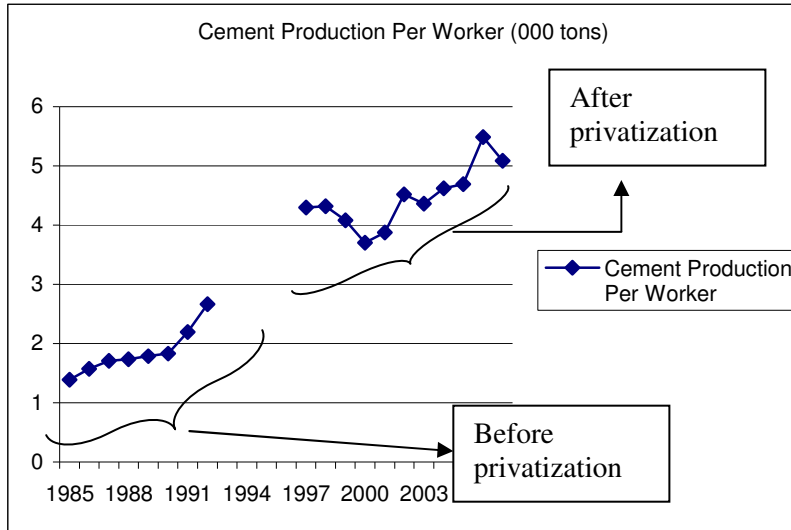
As observed from table 1, total of 25 cement factories were privatized in Turkey between 1989 and 2003 and approximately one billion US dollar revenue generated.

Graph 1: Cement and Clinker Capacity in Turkey between 1997 and 2006



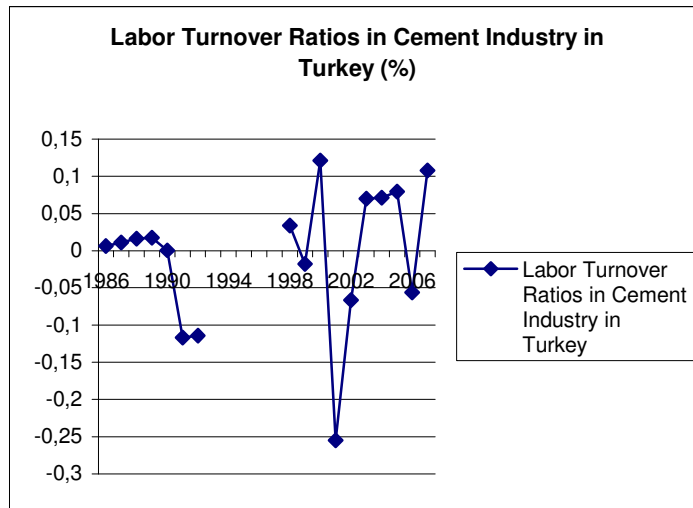
Cement and clinker capacities in Turkey between 1997 and 2006 are shown in graph 1. As observed, cement production declined between 1999 and 2000. This was due to the economic crises of November of 2000 and February of 2001. Following the economic crisis period, cement production increased reasonably in Turkey.

Graph 2: Cement Production per Worker in Turkey between 1985 and 2006



As illustrated in graph 2, cement production per worker has increased before and after privatization periods. However, the rate of increase in productivity was higher after the privatization period.

Graph 3: Labor Turnover Ratios in Cement Industry in Turkey



As shown in graph 3, there were no big labor turnover ratios in cement industry in Turkey before and after privatization periods. Employment rates remained almost unchanged especially after, 1997 and increased after 2001. The main reason for the increase in employment rates after 2001 was that the crucial role played by the Turkish construction companies in the rebuilding processes of neighboring Iraq.

3. DEA MODEL AND EMPIRICAL ANALYSIS

3.1. DEA Model

Researchers most often measured the efficiency of privatized SEEs by using ratio analysis. However, in recent years, nonparametric and non-stochastic models have been heavily employed to evaluate the efficiency of privatized SEEs both in developing and in developed countries. Among these models, the DEA is considered to be the most crucial and most commonly used models in efficiency analysis.

The most widely used DEA model in efficiency analysis was developed by Charnes, Cooper and Rhodes (1978) and it is known as CCR model. The CCR model based on two inputs one output concept. Additionally, the CCR model observes constant returns to scale. As a result of this the CCR model aims to measure the overall technological efficiency of DMUs under the constant returns to scale assumption. The CCR model was extended by Banker, et al. (1984) to include variable returns to scale. This model is known as BCC model.⁴ The BCC model measures the overall technical efficiency under the variable returns to scale assumption. Consequently, these two models are the main DEA models that have been widely used to measure performance of various sectors.

In this study, we used the DEA model, developed by Charnes, Cooper and Rhodes (1994) (CCR model), by Banker, et al. (1984), and extended by Sherman and Ladino (1995) (BCC model) to measure overall productivity of 25 cement plants, which were privatized between 1989 and 2006 in Turkey.

The DEA is especially used to analyze the performances of firms in the service industry. However, the DEA model can also be employed to evaluate the performances of firms in other industries, such as the cement industry.

With DEA, actual performances of each cement factory can be analyzed and compared with others and those which are operating inefficiently can be identified. The best performing factories are identified by a DEA efficiency score of 100%. The inefficient factories are identified by a DEA efficiency score less than 100%.

DEA measures the relative ratio of a DMU's total weighted outputs to total weighted inputs. DEA is used to evaluate the relative productive efficiency of each unit (each cement plant).

According to Charnes et al. (1978) the efficiency, h_0 , of a DMU₀ can be determined by solving the following **CCR model**:

$$\begin{aligned} \max h_{0(u,v)} &= \frac{\sum_{r=1}^s U_r Y_{r0}}{\sum_{i=1}^m V_i X_{i0}} \\ \text{Subject to } \frac{\sum_{r=1}^s U_r Y_{rj}}{\sum_{i=1}^m V_i X_{ij}} &\leq 1, \\ j=1,2,\dots,n \text{ where } U_r &\geq 0, r=1,2,\dots,s; V_i \geq 0, i=1,2,\dots,m \end{aligned} \quad (1)$$

In model (1), the $y_{rj}, x_{ij} > 0$ depicts outputs and inputs for DMU_j with the ranges for i, r , and j . In addition to this, in model (1) U_r represents the weight given to output r , V_i shows the weight given to input i , s is the number of outputs, m is the number of inputs, n is the number of DMUs, and h_0 is the efficiency value of DMU₀. The constraints in model (1) indicate that an optimal $h_0^* = \max h_0$ will always satisfy $0 \leq h_0^* \leq 1$ with the optimal solution values $U_r^*, V_r^* > 0$. Therefore, the model is a nonlinear fractional mathematical programming model that has to be solved.

On the other hand, Banker, et al. (1984) extended the CCR model to include variable returns to scale (BCC model). **BCC model** is equivalent to fractional

problem, can be mathematically stated as follows:

$$\begin{aligned} & \max \frac{\sum_{r=1}^s U_r Y_{r0} - U_0}{\sum_{i=1}^m V_i X_{i0}} \\ & \text{Subject to } \frac{\sum_{r=1}^s U_r Y_{rj} - U_0}{\sum_{i=1}^m V_i X_{ij}} \leq 1, \quad (2) \\ & j=1,2,\dots,n \text{ where } U_r \geq 0, r=1,2,\dots,s; V_i \geq 0, i=1,2,\dots,m \end{aligned}$$

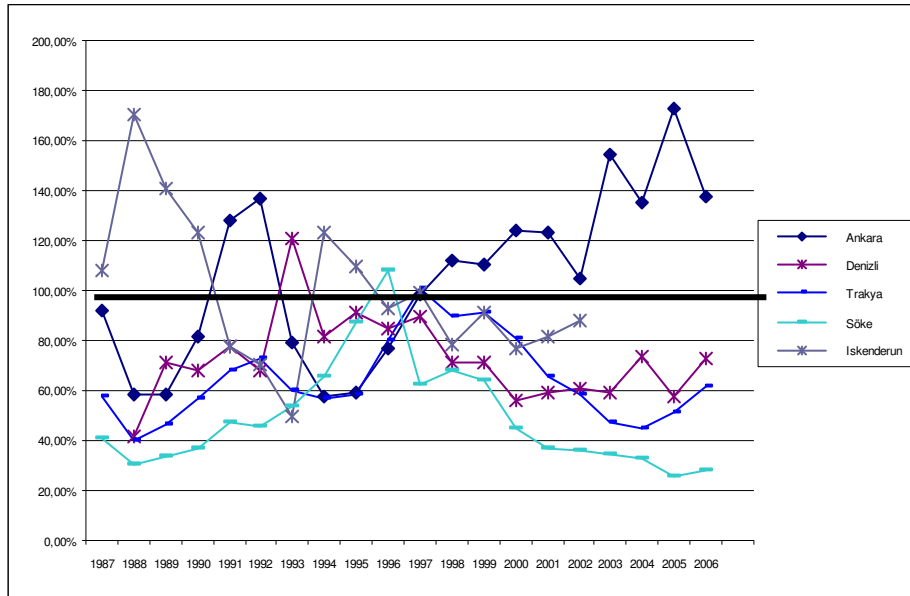
In model (2), U_0 is unconstrained in sign. The CCR and BCC models, described above are used to determine the productive efficiency of privatized cement factories in Turkey. In order to maximize the productive efficiency scores of cement factories under evaluation, weighted input and outputs are selected.

In this study, productive efficiency of cement factories are evaluated before and after privatization periods. It is assumed that the number of inputs is “g” and outputs “ç” respectively for each cement factory.

3.2. Empirical Analysis

The empirical analysis is conducted by using two inputs and one output. The inputs used in this analysis are amount of clinker and number of employees and the output is the amount of cement produced by the factories under consideration. Data were collected from Turkish Privatization agency, WEB pages of cement factories, and Turkish Cement Producers Association.⁵

The results illustrated here, are the relative efficiency of privatized 25 cement plants after evaluating under DEA-CCR and DEA-BCC. DEA-CCR model is input oriented under constant returns to scale and DEA model is also input oriented under variable returns to scale assumptions. The efficiency scores of all privatized 25 cement plants were computed by running the appropriate DEA model. The empirical results were obtained by using the statistical package program, Efficiency Measurement System (EMS).⁶ The data was arranged in MS Excel and ran by using EMS to obtain the productive efficiency results for the privatized cement plants included in this study. DEA scores, slacks, and returns to scale for each cement plant were calculated.

Graph 4: Results of Data Envelopment Analysis

Efficiency scores obtained from running the input oriented DEA-CCR model with the assumption of constant returns to scale for selected privatized cement plants are illustrated in Graph 4. The thicker horizontal line in graph 4 is the threshold for productive efficiency of cement plants included in this study. If the efficiency score is below the efficiency threshold line, the factory is considered to be inefficient. On the other hand, efficiency scores above the threshold line are efficient. As can be observed from graph 4, Iskenderun, Ankara, Söke, Trakya and Denizli cement factories have worked efficiently from time to time during the studied time period. When the average efficiency of 24 cement factories that are included in this study are evaluated, it is clearly figured out that except for Ankara Cement Factory, others were unable to fulfill the efficiency score of 1. The average efficiency score for Ankara Cement Factory calculated to be 1,05 for the period 1987-2006. Ankara Cement Factory performed efficiently especially after the privatization and the others performed inefficiently on average.

Efficiency scores obtained from running the input oriented DEA-CCR model with the assumption of returns to scale for privatized cement plants are also shown in table 2. As can be observed from table 2, some cement plants have operated efficiently from time to time. However, non of the cement plant has operated efficiently through out the entire time period included in this study. Therefore, it is impossible to conclude for sure that the cement plant has operated more efficiently after they were privatized.

Table 2: Productive Efficiency Scores of Cement Factories Before and After Privatization (Input oriented DEA-CCR Model with constant returns to scale)*

DMUs	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Ankara	92,31%	58,57%	58,43%	81,27%	128,27%	137,13%	79,44%	57,32%	59,04%	76,94%	98,38%	111,80%	110,01%	123,75%	123,04%	105,14%	154,58%	135,41%	172,63%	137,23%
Aşkale		28,62%	30,07%	33,21%	44,82%	44,19%	44,91%	34,33%	42,25%	53,36%	74,35%	67,79%	47,54%	42,91%	55,40%	52,20%	41,80%	45,51%	25,84%	26,98%
Afyon	62,12%	36,06%	47,95%	56,82%	70,42%	70,04%	62,12%	41,67%	40,99%	51,86%	62,48%	59,87%	68,70%	53,97%	53,97%	65,21%	64,69%	61,14%	54,16%	43,68%
Çorum	46,09%	27,34%	31,48%	36,47%	50,79%	44,02%	34,00%	33,77%	40,68%	48,71%	62,28%	57,38%	83,90%	74,03%	75,33%	71,16%	57,87%	67,23%	40,74%	31,01%
Denizli		41,64%	71,10%	68,33%	77,96%	67,97%	121,05%	81,38%	91,44%	84,84%	89,88%	71,08%	70,90%	56,21%	59,56%	60,97%	59,51%	73,85%	57,93%	72,87%
Balıkesir	53,76%	31,55%	40,75%	46,08%	76,49%	68,64%	54,76%	40,09%	41,79%	56,21%	71,85%	63,52%	70,11%	46,80%	46,29%	41,13%	39,06%	43,93%	41,92%	39,99%
Elazığ-Altunova					35,83%	30,22%	22,64%	17,15%	16,01%	27,56%	47,10%	45,35%	59,37%	55,85%	74,46%	68,31%	62,24%	43,18%	31,36%	
Trakya	57,56%	39,93%	46,22%	56,97%	68,10%	72,93%	60,07%	56,61%	58,75%	79,64%	101,15%	89,44%	90,90%	80,81%	65,99%	58,37%	47,29%	44,57%	51,02%	61,34%
Van					26,34%	27,60%	23,15%	17,87%	18,18%	24,87%	32,45%	29,08%	37,56%	29,05%	1,13%	23,86%	25,51%	24,82%		
Trabzon	55,61%	34,23%	38,93%	43,15%	63,14%	48,18%	33,86%	43,19%	43,51%	66,35%	57,26%	42,15%	39,27%	26,50%	9,55%	32,36%	30,44%	34,36%		
Ş.Ürfa		32,95%	38,50%	40,08%	45,24%	41,58%	41,02%	25,45%	33,79%	45,89%	36,52%	43,35%	44,08%	19,72%	8,77%	36,29%	35,43%	48,19%		
Lalapaşa					42,41%	46,44%	61,31%	46,86%	40,64%	53,71%	77,86%	58,40%	82,21%	18,68%	8,07%	72,60%	53,77%	67,32%		
Ladik		39,10%	41,74%		73,29%	64,31%	82,61%	47,73%	48,59%	64,23%	61,28%	59,26%	73,79%	48,16%	25,04%	58,61%	42,29%	44,81%		
Gümüşhane					9,18%	45,10%	39,28%	25,64%	24,98%	29,67%	3,02%	74,86%		36,68%	21,56%	48,79%	41,11%	44,94%		
Gaziantep	69,76%	36,16%	45,48%	44,04%	60,22%	60,33%	73,03%	49,68%	55,19%	87,29%	75,15%	69,05%	77,93%	19,03%	6,08%	26,76%	33,53%	36,39%		
Ergani						33,22%	26,09%	12,71%	20,71%	22,88%	28,76%	40,28%	41,61%	14,28%	6,68%	24,42%	23,57%	19,82%		
Barın		29,33%	30,51%	33,77%	35,75%	27,88%	36,03%	32,97%	32,54%	44,15%	29,59%	20,39%	35,99%	44,70%	36,48%	35,76%	34,70%	32,91%	25,27%	28,00%
Söke	41,14%	30,46%	33,47%	36,72%	47,58%	45,71%	53,55%	65,88%	87,09%	108,18%	62,36%	67,65%	64,18%	54,33%	61,81%	51,72%	53,02%	39,59%	42,07%	39,94%
Sivas	38,64%	21,32%	25,21%	25,92%	35,39%	33,29%	28,52%	26,34%	40,99%	41,51%	54,41%	49,27%	60,03%	37,33%	70,72%	62,66%	49,94%	32,77%	27,75%	21,04%
Siirt-Kurtalan							19,66%	13,36%	15,02%	19,91%	25,10%	30,55%	35,11%	57,23%	50,06%	66,13%				
Niğde	48,01%	31,48%	33,47%	39,73%	46,90%	62,79%	73,36%	43,00%	49,00%	61,88%	72,19%	68,67%	69,15%	33,25%	45,57%	46,58%	34,81%	30,90%	25,40%	27,29%
Kars					28,61%	23,52%	17,77%	15,37%	14,58%	19,59%	27,48%	28,67%	29,65%	76,96%	81,27%	88,06%				
İskenderun	108,33%	170,74%	140,65%	123,05%	77,25%	70,48%	49,54%	122,87%	109,36%	92,43%	98,86%	78,45%	90,83%	69,10%	79,03%	95,11%	49,28%	47,06%	35,30%	40,31%
Adıyaman				50,06%	58,09%	43,23%	33,77%	23,23%	36,51%	63,21%	71,00%	73,91%	80,56%							

*The blank cells in the table 2 were not calculated due to the deficiency of data for those years.

Efficiency scores obtained from running the input oriented DEA-BCC model with the assumption of variable returns to scale for privatized cement plants are illustrated in table 3. As can be observed from table 3, some cement plants have operated efficiently from time to time. However, none of the cement plant has operated efficiently through out the entire time period included in this study. Therefore, it is impossible to conclude for sure that the cement plant has operated more efficiently after they were privatized.

Table 4: Technical, Pure Technical and Scale Efficiencies

	Technical Efficiency CCR Model	Pure Technical Efficiency BCC Model	Scale Efficiency CCR Model/ BCC Model	Returns to Scale
Ankara	1,05	1,06	0,99	Decreasing
Aşkale	0,44	0,55	0,79	Decreasing
Afyon	0,56	0,70	0,80	Decreasing
Çorum	0,50	0,82	0,61	Decreasing
Denizli	0,72	0,90	0,80	Decreasing
Bahkesir	0,50	0,66	0,76	Decreasing
Elazığ- Altınova	0,42	0,49	0,85	Decreasing
Trakya	0,64	0,74	0,86	Decreasing
Van	0,24	0,52	0,46	Decreasing
Trabzon	0,41	0,58	0,70	Decreasing
Ş.Urfa	0,36	0,56	0,63	Decreasing
Lalapaşa	0,52	0,68	0,76	Decreasing
Ladik	0,54	0,65	0,84	Decreasing
Gümüşhane	0,31	5,43	0,05	Decreasing
Gaziantep	0,55	0,66	0,83	Decreasing
Ergani	0,26	0,45	0,58	Decreasing
Bartın	0,28	0,54	0,51	Decreasing
Söke	0,49	0,65	0,75	Decreasing
Sivas	0,41	0,57	0,71	Decreasing
Siirt- Kurtalan	0,32	0,41	0,78	Decreasing
Niğde	0,54	0,66	0,82	Decreasing
Kars	0,28	0,45	0,62	Decreasing
Iskenderun	0,98	1,04	0,94	Decreasing
Adıyaman	0,55	0,62	0,89	Decreasing

Efficiency scores for each cement plant are illustrated in table 4. The CCR model assumes constant returns to scale and it is considered to be input oriented and thus the CCR scores are called global technical efficiencies. Nonetheless, the BCC model assumes variable returns to scale and it is considered to be input oriented and thus the BCC scores are called local pure technical efficiency. When a cement plant is 100% efficient in both CCR and BCC efficiency scores this means that the cement plant is operating in the most productive scale.

The scale efficiency was found by dividing technical efficiency by pure technical efficiency. The results in table 4 show that none of the cement plants were operated at most productive scale size.⁷ In other words, privatized cement plants operated inefficiently. In this paper, the input oriented model is used, thus decreasing returns to scale indicates that increase in a cement plant's inputs result in a less than proportionate decrease in its outputs. This is a very crucial result because it is an indication that scale efficiency is a major problem for all the cement plants.

CONCLUSIONS

This study used DEA model and computed the productive efficiency of cement factories in Turkey between 1989 and 2006. Furthermore, the study compared the performance of cement plants in Turkey before and after the privatization periods. The main finding of this study is that Iskenderun, Ankara, Söke, Trakya and Denizli cement factories have worked efficiently between 1989 and 2006, however on average, none of the cement plant operated efficiently over the entire time period analyzed (see graph 4 and table 2, 3, and 4). The results of this study indicate that the productive efficiency of cement plants included in this study did not change after the privatization period started in 2003.

It is also shown that privatized cement plants operated inefficiently in terms of scales. Moreover, decreasing returns to scale indicates that increase in a cement plant's inputs result in a less than proportionate decrease in its outputs. This is a very crucial result because it is an indication that scale efficiency is a major problem for all the cement plants.

The results of this study are in line with some of the earlier studies. For example, Özmucur (1998) found out that performance of the privatized cement plants were higher than that of non-privatized ones. Talant (1993) also figured out that that private cement plants were more efficient than the public cement plants. He also figured out that western cement plants performed better than

other cement plants. This maybe an indication that the initial location of the cement plant's are important in terms of their performance. On the other hand, results of this study are different from some other studies. For example, Saygılı and Taymaz (2001) concluded that the private cement plants were far more efficient than the public cement plants. However, they indicated that average technical efficiency of private and privatized public cement plants showed no statistically significant results for 1989.

Nonetheless, Ökten and Arın (2006) found out that ownership effects are sufficient to achieve improvements in labor productivity. Their results further indicated that allocative efficiency dependent upon changes in the competitive environment. They also pointed out that all cement plants increased the labor productivity by reducing the work force. They illustrated that cement plants sold to foreign investors also increased their capital and investment significantly.

NOTES

¹ For example, chamber offices tried to put lid on privatization in Belgium, because they wanted government to provide the public utilities and to prevent workers lay off from the SEEs (for more details see www.privatizationbarometer.com).

² Large share of Volkswagen, an auto-maker were privatized by the Adenauer government in Germany in 1961 (Megginson and Netter, 2001).

³ www.tcma.org.tr.

⁴ The BCC model was developed and first used by Banker, Charnes Cooper (1984). Therefore, the name of the model is derived from the first letters of the scholars who developed the models.

⁵ (for more details see: www.tcma.org.tr).

⁶ <http://www.wiso.uni-dortmund.de/lsg/or/scheel/ems/>.

⁷ The scale efficiency is considered to be maximum at 100%.

REFERENCES

Barberis, N., M. Boycko, A. Shleifer and N. Tsukanova (1996) "How Does Privatisation work? Evidence from the Russian shops", **Journal of Political Economy**, 104, 764-790.

Banker, R.D., A. Charnes and W.W. Cooper (1984) "Some Models for Estimating Technical and Scale Inefficiencies in Data Envelopment Analysis", **Management Science**, 30, 1078-1092.

- Başaran, E. ve N. Turunç (1995) "Türkiye'de Çimento Sektörü'nün Durumu", **Çimento Sempozyumu**, 16-17 Kasım 1995, Ankara: TMMOB, 4-15.
- Bishop, M and M. Green (1995) "Privatisation and Recession-The Miracle Tested", **CRI Discussion Paper**, 10.
- Bishop, M. and D. Thompson (1992) "Regulatory Reform and Productivity Growth in the UK's Public Utilities", **Applied Economics**, 24, 1181-90.
- Bourbakri, N. and J. Cosset (1998) "The Financial and Operating Performance of Newly Privatized Firms: Evidence from Developing Countries", **Journal of Finance**, 53, 1081-1110.
- Charnes, A., W.W. Cooper and E. Rhodes (1978) "Measuring the Efficiency of Decision Making Units", **European Journal of Operational Research**, 52, 1-15.
- Charnes, A., W.W. Cooper, A.Y. Lewin and L. M. Seiford (1994) **Data Envelopment Analysis: Theory, Methodoloji and Application**, Boston, MA.: Kluwer Academic Publishers.
- Hemming, R. and A. Mansoor (1988) "Privatization and Public Enterprises", **International Monetary Fund Occasional Paper**, 5.
- Kikeri, S., J. Nellis and M. Shirley (1994) "Privatization: The Lessons From Market Economies", **World Bank Research Observer**, 9, 241-272.
- La Porta, R. and F. López-de-Silanes (1999) "Benefits of Privatization: Evidence from Mexico". **Quarterly Journal of Economics**, 114(4), 1193-1242.
- Macedo, R. (2000) "Privatisation and the Distribution of Assets in Brazil", **Working Paper**, No.14. [Online]. www.ceip.org/files/publications/pdf/14macedo.pdf.
- Martin, S., and D. Parker (1995) "Privatisation and Economic Performance throughout the UK business cycle", **Managerial and Decision Economics**, 16, 225-237.
- Meggison, W. and J. Netter (2001) "From State to Market: A Survey of Empirical Studies on Privatization", **Journal of Economic Literature**, 39, 321-389.
- Meggison, W., R. Nash and van M. Randerborgh (1994) "The Financial and Operating Performance of Newly Privatized Firms: An International Empirical Analysis", **Journal of Finance**, 49(2), 403-452.

- Naceur, S.B., S. Ghazouani and M. Orman (2006) "The Performance of Newly Privatized Firms in Selected MENA Countries: The Role of Ownership Structure, Governance and Liberalization Policies", **International Review of Financial Analysis**, 16(4), 332-353.
- Nellis, J. (2002) "Time to rethink privatization in transition economies?", **Discussion Paper**, 38, IFC and World Bank. <http://ifcln1.ifc.org/ifcext/economics.nsf/AttachmentsByTitle/dp38/FILE/dp38.pdf>.
- Netter, J. M. and W. L. Megginson (2001) "From State to Market: A Survey of Empirical Studies on Privatization", **Journal of Economic Literature**, 39(2), 321-389.
- Okten, C., and K.P. Arın (2006) "The Effects of Privatization on Efficiency: How Does Privatization Work?", **World Development**, 34(9), 1537-1556.
- Ozmucur, S. (1998) "Privatization and the Labor Market in Turkey", in T. Bulutay (ed.), **Main Characteristics and Trend of the Turkish Labour Market**, Ankara: State Institute of Statistics, 171-209.
- Pinheiro, A.C. and B.R. Schneider (1995) "The Fiscal Impact of America", **The Journal of Development Studies**, 31(5), 751-776.
- Saygılı, S. and E. Taymaz (2001) "Privatization, Ownership and Technical Efficiency: A Study of the Turkish Cement Industry", **Annals of Public and Cooperative Economics**, 74(4), 581-605.
- Sherman, H.D. and G. Ladino (1995) "Managing Bank Productivity Using Data Envelopment Analysis (DEA)", **Interfaces**, 25, 60-73.
- Sun, Q. and W.H.S. Tong (2002) "Malaysia Privatization: A Comprehensive Study", **Financial Management**, Winter(31), 79-101.
- Tallant, D. (1993) "Relative Efficiency of Public and Private Sector Ownership and Privatization of the Turkish Cement Industry", **Review of Social, Economic and Administrative Studies**, 7(1-2), 73-103.
- Torero, M. (2003) "Peruvian Privatization: Impacts on Firm Performance", **Inter-American Development Bank Banco Interamericano de Desarrollo Latin American Research Network Red de Centros de Investigación Research Network**, Working Paper, No: R-481.
- Vining, A. and A. Boardman (1992) "Ownership versus Competition: Efficiency in Public Enterprises", **Public Choice**, 73, 205-39.

ÖRGÜT KÜLTÜRÜNÜN ALGILANAN HİZMET KALİTESİNE ETKİSİ: KAMU VE ÖZEL ÖĞRENCİ YURTLARINDA KARŞILAŞTIRMALI BİR ARAŞTIRMA*

Doğan Nadi LEBLEBİCİ**
Alpay KARASOY

Öz

Bu çalışmada örgüt kültürünün algılanan hizmet kalitesine etkisi araştırılmıştır. Örgüt kültürü, bir örgütün üyelerinin örgüt içerisindeki davranışlarını şekillendiren değer, norm, alışkanlık ve semboller sistemi olarak tanımlanabilir. Bu çerçevede örgüt kültürü değerlendirilmiş ve kamu ve özel kesim tarafından işletilen öğrenci yurtlarında yapılan karşılaştırmalı bir saha çalışması ile örgütün mal/hizmetlerinden yararlanan müşterilerin hizmet kalitesini algılamaları ile örgüt kültürü arasında bir ilişki olup olmadığı sorgulanmıştır. Bu amaçla Konya ve Ankara'da farklı yönetsel yapıları olan ve dolayısıyla örgüt kültürlerinin farklı olduğu varsayılan kamu ve özel yüksek öğretim yurtlarından rastsal olarak seçilen 100 personele ve 300 öğrenciye 40 önermeyi içeren ayrı anketler uygulanmıştır. Bulgular örgüt kültürünün algılanan hizmet kalitesi üzerinde etkili olduğunu göstermektedir.

Anahtar Sözcükler: Örgüt kültürü, hizmet kalitesi, SERVQUAL.

Impact of Organizational Culture on Perceived Service Quality: A Comparative Study of Public and Private Students Dormitories

In this study, impact of organizational culture on perceived service quality was explored. Organizational culture could be defined as a system of values, norms, customs and symbols which shapes organizational behaviors of organizational members. In this context, the study examined the relationship between organizational culture and the service quality perceived by the clients of public and private students dormitories. For this purpose, two different surveys were applied to 100 employee and 300 students selected randomly from public and

* Bu çalışma Dr. Alpay Karasoy'un doktora tezinde kullandığı araştırma verilerine dayanılarak hazırlanmıştır.

** Doç.Dr., Hacettepe Üniversitesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, Beytepe/ANKARA, nadi@hacettepe.edu.tr

private dormitories which are assumed to have distinct managerial structure and organizational culture in Konya and Ankara provinces, and they are asked to evaluate 40 statements in questionnaires. Findings indicated that organizational culture is influential in perceived service quality.

Keywords: Organizational culture, service quality, SERVQUAL.

GİRİŞ

Toplumlar bireylerin tek başlarına üstesinden gelemediği ihtiyaçlarını karşılamak, gelişmek, ilerlemek, problemlerini çözmek ve daha rahat yaşamak için örgütlere ihtiyaç duymuştur. Beşeri ihtiyaçların karşılanmasında araç konumunda olan örgütler hammadde, yer, sermaye gibi maddi kaynakların yanında, bu kaynaklardan daha değerli olan insan kaynağını da kullanmaktadır. Diğer araçsal kaynaklardan farklı olarak insan farklı örgütsel ortamlarda farklı davranışlar gösterebilen bir kaynaktır. Bunun nedenleri araştırılmış ve insanların örgüt kültürüne bağlı olarak her örgütte farklı davranış kalıplarına sahip oldukları ortaya çıkmıştır.

Örgütler farklı sosyal kültürlerden gelen bireylerden oluşur. Bu bireyler, meslek ve görev normları, ölçütleri çevresinde bir araya gelmişlerdir. Farklı kültürlerin belirli bir sosyal yapı içerisinde birlikteliği meslek ve görev normlarının ötesinde o sosyal yapıya özgü ortak ve paylaşılan bir değerler sistemi oluşturur. Bu sistem, örgüt içinde değişik inanç, değer, tutum, düşünce ve anlayışların bir arada var olmasına yardım eden örgüt kültürüdür. Birçok araştırmacı örgüt kültürünün örgütü bir arada tutan zank veya imento görevi gördüğü konusunda hemfikirdirler. Bir örgütün kültürü, örgütün değer sisteminden ve bu değerleri güçlendiren, yayan, bağlayan ve bazen özetleyen hikâyeler, adetler, semboller, kahramanlar ve bir kültürel ağdan oluşur. Örgüt kültürünün materyal nesnelere, fiziksel donanımları, sembolleri maddi unsurlarını oluşurmaktadır.

Örgüt kültürünün çalışanların davranışları üzerindeki etkisi inkar edilemez. Diğer taraftan çalışanların örgütün beklentilerine göre davranmalarının örgüt kültürü ile ilişkisi bilinmektedir. Çalışanlar kendilerini örgütle bütünleştikleri ölçüde örgütün rekabet gücünü arttıracak davranışlar sergilemeleri mümkündür (Bakan, 2004: 2). Diğer bir ifadeyle, kişileri arzu edilen davranışları göstermeye teşvik eden en önemli ve etkili unsur paylaşılan değerler sistemi veya örgüt kültürü olmaktadır.

Örgüt kültürü bir taraftan kuruluşların politikalarının ve stratejilerinin belirlenmesinde rol oynarken diğer taraftan bunların uygulanmasında güçlü bir

araç olarak karşımıza çıkmaktadır. Örgüt kültürü örgütü tanımlayan ve onun diğer örgütlerden ayırt edilmesini sağlayan bir olgu gibi görünmektedir.

Diğer taraftan çalışanlar açısından örgüt kültürü moral ve güdülenmeyi artırıcı bir unsur olabilmektedir. Dolayısıyla örgüt kültürü bireysel performansların artırarak kurumsal performansın artmasına neden olabilmektedir. Bu açıdan değerlendirildiğinde özellikle hizmet sektöründe sunulan hizmetlerin müşteriye yansımada örgüt kültürü algılanan hizmet kalitesini etkileyebilmektedir. Hizmet kalitesi çok boyutlu bir kavramdır. Bu yüzden hizmet kalitesinin basit ve net bir tanımı yoktur. Ancak literatürde hizmet kalitesi gerçek ve algılanan hizmet kalitesi arasında farklılık olarak ifade edilmektedir.

Hizmet kalitesinin ölçülmesi konusunda yapılan çalışmalar arasında en fazla kabul gören yöntem Parasuraman, Zeithaml ve Berry (1991) tarafından geliştirilen SERVQUAL modelidir.

Bu çalışmada SERVQUAL model kullanılarak kamu ve özel öğrenci yurtlarında hizmet kalitesi ölçülmeye çalışılmış, örgüt kültürünün algılanan hizmet kalitesi üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Buradan hareketle önce örgüt kültürünün anlamı tartışılmış, farklı örgüt kültürü modelleri tanıtılmaya çalışılmış.

1. TEORİK ÇERÇEVE

1.1. Örgüt Kültürü

Örgütler insanların tek başlarına başaramayacakları işleri yapabilmek ve paylaşılan amaçlara başarıyla ulaşabilmek için kurulurlar. Bir grubun üstesinden gelebileceği kapasitedeki bir işi belli bir zaman dilimi içinde, sınırlı bir maliyet ve beceri ile bir kişinin yalnız başına aynı kalite ve aynı zamanda tamamlaması imkânsızdır. Dolayısıyla, örgütler insanlar tarafından kendi bireysel yetersizliklerini ortadan kaldırmak için kurulan yapılar ve bu yapılarda planlanan ve eşgüdüm içerisinde yürütülen faaliyetleri içeren sosyal sistemler olarak tanımlanabilir (Bakan, 2004: 9; Unutkan, 1995: 11; Atay, 200: 179). Örgütün bunun dışında pek çok tanımının yapılması da mümkündür. Örgüt kavramını açıklamaya çalışan tüm tanımlarda ortak yön örgütün birden fazla kişi tarafından, belirli amaç veya amaçları gerçekleştirmek üzere kuruldukları gerçeğidir.

İnsanlar örgütü kurarlarken ortak amaçları paylaşabilirler, ancak bu onların farklı sosyal kültürlerden geldikleri gerçeğini ortadan kaldırmaz.

Örgütü kuran bireyler geldikleri sosyal kültürün özelliklerini örgüte taşırlar, ancak bunun yanında ortak amaçlar çerçevesinde göreve ve mesleğe ilişkin norm ve ölçütlerle bir araya gelmişolmanın doğal bir sonucu olarak diğer örgütlerden farklı ama kendi içlerinde nispeten ortak inanç ve değerlerin var olduğu yeni bir sistem oluştururlar. Oluşan bu sistem, örgüt içinde değişik inanç, değer, tutum, düşünce şekli ve ahlak anlayışının bir arada var olmasına yardım eder. Bu oluşuma "örgüt kültürü" denmektedir (Eren, 2006: 135). Bu değerlendirmeden yola çıkarak örgüt kültürünün örgütün içinde yer aldığı sosyal bağlamda kendi özgü bir alt kültür olduğunu söylemek mümkündür.

Örgüt kültürü de tıpkı örgüt kavramı gibi üzerinde farklı özelliklerin vurgulandığı farklı tanımlar geliştirilen bir kavram olagelmiştir. Örgüt kültürünü ilişkili olduğu örgüt iklimi, örgüt imajı, örgütsel iletişim gibi kavramlardan ayırmak gerekir. Schein (1976, s: 12) örgüt kültürünü, "bir grubun dışa uyum sağlama ve iç bütünlüşme sorunlarını çözmek için oluşturduğu ve geliştirdiği belirli düzen içinde oluşan temel varsayımlar" olarak tanımlamıştır. Deshpande ve Webster (1993: 3) konuyla ilgili örgütsel davranış, sosyoloji ve antropoloji alanlarında yazılan eserlerden derlemeler yaparak Örgütsel kültürü "bireyin örgütsel işleyişi anlamasına yardımcı olan ve onun örgüt içindeki davranışları ile ilgili normlar sağlayan ortak değer yargıları ve inançlar düzeni" şeklinde tanımlamıştır. Hofstede (1980; 1991), örgüt kültürünü "aklın programlanması" olarak tanımlamış ve kültür kavramını düşünceler, duygular ve potansiyel hareketlerden oluşan bir kalıp olarak ifade etmiştir. Bozkurt (2000: 121) da örgüt kültürünü "insanlar arasındaki etkileşimden ortaya çıkan ve dönüşümlü olarak bu etkileşime yön veren bir süreç" şeklinde açıklamaktadır.

Tıpkı farklı sosyal kültürler gibi örgüt kültürünün de iyi veya kötü olarak nitelendirilmesi mümkün değildir. Ancak örgüt kültürü örgüt unsurlarını birbirine bağlayıcılık anlamında güçlü veya zayıf olarak nitelendirilebilir. Kültür, örgüt içinde çalışanları, o örgütün amaçlarını ve çalışanları da birbirine bağlar. Eğer kültür bu toplayıcı rolünü yerine getirmiyorsa zayıftır ve bu takdirde insanların örgüte ve birbirlerine sadakatleri azalır. Bu durumda eğer ekonomik amaçlı bir kuruluş ise, çalışanlar sadece maddi çıkarları için örgüte hizmet etmiş olurlar. Bu nedenle, kültür örgütün amaç, karar, stratejik plan ve politikalarının oluşturulmasında ve başarısında önemli bir rol oynamaktadır. Çünkü çalışanların inanç ve bağlılığı güçlüdür ve birbirine benzemektedir. Birbirine benzeyenler de güçlü bir grup oluşturur ve birbirlerine sadakatle bağlanırlar. Güçlü kültürlerin olduğu kuruluşlarda çalışanlarda güven duygusu artar ve kendilerini daha güçlü ve enerjik hissederler. Peters ve Waterman (1982) "Mükemmeli Arayış" isimli eserlerinde başarılı örgütlerin güçlü kültürlerine vurgu yapmışlardır. Wilkins ve Quchi (1983: 468) güçlü örgüt kültürünün yaratılmasında birey-kültür uyumunun önemini ifade

etmişlerdir.

Güçlü kültüre sahip kuruluşlar örgütlerinde kendilerinin ve örgüte yeni giren üyelerinin faaliyet ve çalışmalarına ışık tutacak, güç verecek işaret ve semboller kullanırlar. Pettigrew (1979: 577) "Sembollerin yapılaşması, grup ve örgüt kavramının belirlenmesinde hizmet eden araçlar olmasından kaynaklanmaktadır" demektedir.

Kültürün kökleşmesi ve güçlenmesi için gerekli olan bir diğer kavram da kahramanlardır. Örgüt üyeleri için kahramanlar, örgüt kültürünün gerektirdiği rolü layıkıyla yerine getiren, model oluşturan kimselerdir (Eren, 2006: 135).

Diğer taraftan, örgüt üyelerini duygulandıran ve heyecanlandıran, enerjilerini açığa çıkartan ve onları harekete geçiren bir diğer husus da slogandır. Slogan, kültürün benimsendiğini, üyelerin bunu her zaman ve gerektiği her yerde uygulamaya hazır oldukları izlenimini etrafa, özellikle de rakip örgütlere veren bir araçtır. Slogan, bir örgütün bir değerini, bir amacını, bir inancını veya normunu başarı ile ifade eden satır veya cümledir. Bu kelime, satır veya cümle bizzat kültürün kendisi ya da bir parçası olduğu için özel bir anlam ifade eder, çalışanların arzu ve enerjilerini pozitif yönde harekete geçirir (Eren, 2006: 137).

Örgüt kültürünün kökleşmesinde önemli bir role sahip olan bir diğer kavram ise seremonidir. Seremoni, özel bir olay için bir araya gelen, bir grup için yapılan planlanmış bir faaliyettir. Bu faaliyetle örgütün araçlarına, değer ve normlarına kusursuz hizmet etmiş bulunan kimselerin başarıları dille getirilir. Bu kişiler ödüllendirilir ya da övgü ve saygı ile yâd edilerek diğer üyelere örnek olmaları sağlanır.

Killman ve Saxton'a göre (Killman ve Saxton, 1985: 124) örgüt içindeki birtakım varsayımların ve gerçeklerin bilinmesi kişilerin düşünce yapısı içerisinde yer alarak, davranışlar için değer ve inanç sistemi oluşturulması gereğini savunur. Bunlar yazılı değildir. En üst katmandan alt katmana kadar varsayımların bilinmesi ve kabullenilmesi yani farkında olunması çok güçlü bir iletişim paylaşım ve örgütsel öğrenmeyi zorunlu kılar. Bu yapılmaz ise birey birçok şeyi farkında olmadan öğrenir, doğru olarak kabul eder ve basmakalıp şekilde uygulamaya koyar. Bilinçliliğin geliştirilmesi ve yayılması güçlü inançları, daha bilinçli davranışlar olarak ortaya çıkarır. Bu nedenle örgütsel öğrenme ve paylaşım, yazılı olmayan veya yazılı olarak ifade edilmesi zor olan örgütsel kültürde çok önem taşımaktadır.

Örgüt kültürünün gözlemlenebilecek ve gözlemlenemeyecek boyutları vardır. Hofstede, Neuijen, Ohayv ve Sanders (1990: 286-316) örgüt kültürünü

oluşturan unsurlardan birisi olan *değerleri gözlemlenemeyen sembolleri, öncü bireyleri ve seromonik davranışları gözlemlenebilir unsurlar* olarak tanımlamışlardır. Bu yaklaşımla, kültür kavramının nicel olarak ölçülmesine imkân tanıyacak kavramsal boyutların saptanması amaçlanmıştır.

1.2. Örgüt Kültürü Modelleri

1.2.1. Parsons Modeli

T. Parsons, örgüt kültürünün incelenmesinde ve oluşturulmasında sosyal değerlerin katkıları üzerinde durmuştur. Parsons sistem yaklaşımında sosyal sistemlerin karmaşıklığını, işleyiş mekanizmasını ve alt sistemlerin üst sistemlere bağlılığı konusunu incelemiştir.

1.2.2. Kilmann Modeli

Örgüt kültürünün görevi her şeyi harekete geçiren sosyal bir enerji olarak tanımlanır. Örgütsel kültür, biçimsel olarak açıklanan ile fiilen yapılan arasındaki boşluğu doldurur. Kültürün işlevi günlük olarak ifade edilen işlerde görülebilir, çünkü bunların ardında inançlar vardır. Kilmann'a göre kültür, örgütsel bürokrasiyi yorumlama işlevini de yerine getirmektedir. Böylece, örgüt kültürü, tüm karar sistem ve mekanizmaları ile çalışanların iş görme arzularını ve iş verimlerini de etkilemektedir. Çünkü örgüt kültürü, örgüte hâkim olan inançların ve örgüt ikliminin davranışlara yansımalarıdır (Kilmann ve Saxton, 1985, s: 158). Bu çerçevede örgüt kültürü bürokratik ve girişimci kültürler olarak ikiye ayrılır. Bürokratik kültürün görüldüğü örgütlerde kurallar ve standartlar artış gösterir. İşgörenlerin davranışları bu kurallarla sınırlandırıldığı için işgörenler risk almaktan kaçınırlar. Girişimci kültüre sahip örgütlerde bireyler örgütsel davranış boyutunda hesaplı risk alma anlayışına sahiptir. Bireyler riskleri tanımlayarak zarara uğratma ihtimalini en azda tutar ve yenilik yapma fırsatlarını sistemli analizle belirleyip o fırsatlara yönelir (Öktem vd., 2003: 171).

1.2.3. Quinn ve Cameron Modeli

Quinn ve Cameron (1983) geliştirdikleri örgüt kültürü modelinde örgüt içinde geliştirilen kültür ile bunun örgütsel başarı ya da etkinliğe etkilerini araştırmışlardır. Stratejinin, örgütün finansal başarısı yanında, örgüt üyelerinin bekledikleri motive edici ücret, uygun personel yönetimi için de etkili olduğunu açıklamışlardır. Daha başarılı ya da etkin yeni stratejilerin bulunmasının ve uygulanmasının iş görenlerin arzu ve isteklerine, içlerindeki değişiklik ve yaratıcılık kapasitelerine bağlı olduğunu belirtmişlerdir (Quinn ve Cameron, 1983: 222). Quinn ve Cameron'a (1983: 33) göre kültür, değer yargıları,

varsayımlar ve yorumlamalarla ifade edildiğine ve bu unsurlardan bazı ortak hususlar yardımıyla düzenlenebileceğine göre kültür tipleriyle ilgili bir model yaratılabilir. Quinn ve Cameron (1983: 33) bu çerçevede örgüt kültürünü klan tipi, adhokrazi tipi, hiyerarşik tip ve piyasa tipi olarak dörde ayırmışlardır. Dikkatle incelendiğinde Quinn ve Cameron'un modelinde de Kilmann modelindeki taksonomiye benzer bir ayırım olduğu görülmektedir. Örneğin hiyerarşi tipi örgüt kültürü girişimci örgüt kültürüne, piyasa tipi örgüt kültürü girişimci örgüt kültürüne benzerlikler göstermektedir.

1.2.4. Byars Modeli

Byars (1984; 1987) modelinde iki boyutlu bir örgütsel kültür ölçeği kullanılmıştır. Bu ölçek iki boyutludur. Boyutlardan birincisi bireylerin davranışlarının niteliğinin belirlenmesine, ikincisi ise çevreye karşı gösterilen faaliyetin özelliğine ilişkindir. Birinci boyuttu bireylerin nitelikleri katılımcı olmayan-katılımcı, sistematik-etkileşen, müteşebbis-bütünleşik ayrımlarına tabi tutulurken, ikinci boyutta örgütün çevreye karşı gösterdiği faaliyetler tepkisel-etkisel boyutlarında değerlendirilmektedir. Söz konusu boyutlarda örgüt kültürleri değerlendirilmektedir (Eren, 2006: 150).

1.2.5. Deal ve Kennedy Modeli

Örgüt kültürü açısından işletmelerin kültürlerinin oluşmasında dış çevre koşullarının büyük bir etkisi vardır, daha doğrusu dış çevrede yaşanan ya da yaşanabilecek her durum işletmeye doğrudan fayda ya da zarar sağlayabilir. İşletme kültürü, çevrede başarıya götüren bütün unsurları bünyesinde bulundurmalıdır (Deal ve Kennedy, 1982: 11). Örneğin, dış çevre olağanüstü müşteri hizmetlerini zorunlu kılıyorsa, işletme kültürü iyi müşteri hizmetlerini yüreklendirici biçimde olmalıdır. Yine eğer müşteri yüksek kaliteli mal ve hizmet arıyorsa, işletme için kültürel değerler, kalite kontrol ve toplam kalite yönetimi, bizzat ve davranışlarını güçlendirecek biçimde oluşturulacaktır. Deal ve Kennedy çevre ve örgüt kültürü arasındaki ilişkileri iki boyutlu değişken üzerinde dört değişik kültür biçimi oluşturarak izah etmektedirler. Bu kültürler; sert-erkek-maço kültür, şirketin üzerine iddiaya gir kültürü, çok çalış-sert oyna kültürü, süreç kültürüdür.

1.2.6. Miles ve Snow Modeli

"Örgütlerin uzun yıllardan beri sahip oldukları sistem, yapı ve değerler belirli gelenek ve alışkanlıklar edinmelerine yardımcı olmaktadır. Miles ve Snow örgütlerin gelenek ve alışkanlıklarına göre sahip olduğu bu özellikleri birbirinden farklı dört kültür grubunda toplanmakta, bunların özelliklerini ve strateji oluşumuna katkılarını açıklamaktadırlar" (Eren, 2006: 156). Dört kültür

tipi; koruyucu, geliştirici, analizci, tepki verici olarak ifade edilmektedir.

1.2.7. H. Ouchi'nin "Z" Kùltürü Modeli

William Ouchi, Z yönetim teorisi adını taşıyan kitabında önce kendine özgü ve kalıtmcı (P) bir kùltürü olan Japon yönetim uygulamalarını açıkladıktan sonra bu yönetim biçiminin Amerikan tarzına nasıl uyarlanabileceğim de izah etmiştir. Bunu yaparken Japon ve Amerikan topluluklarının değer yargılarını göz önünde bulundurmuştur. Buradan hareketle bazı başarılı Amerikan firmalarından örnekler vererek (Z) yönetim kùltürünü açıklamış ve Amerikan işletme yöneticilerinin isterse Z yönetim kùltürünü örgütlerinde geliştirerek Japonların en büyük silahı olan başarılı yönetim tarzlarını kendi firmalarına uygulayabileceklerini ifade etmiştir (Wilkins ve Ouchi, 1983: 470).

1.2.8. L. Peters ve Waterman'm Mükemmellik Modeli

1980 yılında Peters ve Waterman'm işletmelerde mükemmel yöneticilik uygulamalarını tanımladıkları "Mükemmelliği Araştırma: Amerikanın en iyi İşletilen İşletmelerinden dersler" kitaplarında, iş hayatında başarılı olan ABD firmalarının başarı sırlarını araştırmışlar ve hazırladıkları kitabı da "in Search of Excellence" (mükemmelliği araştırma) adını vermişlerdir. Böylece yönetim kitabına mükemmellik yaklaşımı olarak geçen popülist ve ampirik görüşlerini ortaya koymuşlardı (Peters ve Waterman, 1982: 28-57).

1.2.9. Denison Örgüt Kùltürü Teorik Modeli

Denison ve Mishra (1995), örgüt kùltürü kavramına ölçülebilir nitelik kazandırmak amacıyla öncelikle 2 ana eksen tanımlamıştır. Birinci ana eksen bir işletmenin kontrolü dışında kalan çevresel (dış) koşullara (müşterilerin değişen nitelikleri, istekleri, teknolojik uygulamalar ve yenilikler v.b.) uyum yapabilme derecesidir. İkinci ana eksen ise dış koşullara uyum yapabilmek için, işletmenin kendi bünyesinde gerekli yapısal ve işlevsel değişimleri gerçekteşirme kapasitesidir.

1.3. Örgüt Kùltürünün Boyutları ve Değişim

Örgüt kùltürünü ölçülebilir olup olmadığı tartışmalarının dışında, farklı boyutlarda değerlendirmek mümkündür.

Örgütsel kùltürleri, Deal ve Kennedy (1982: 3-21), Peters ve Waterman (1982: 124-125), Hofstede ve diğerleri (1990: 288) güçlü ve zayıf kùltürler olarak sınıflamaya tabi tutmaktadır. Güçlü kùltürlerde, politika kitapçıklarına,

örgüt şemalarına ayrıntılı işlem ve kurallara daha az gerkesinim duyulmakta, yol gösterici değerler açık ve seçik olarak belirlendiği için piramitin altındakiler ne yapacaklarını bilmektedirler. Kötü performans gösteren kültürlerin de güçlü kültürleri vardır. Fakat bu kültür işlevsizdir. Çünkü bu kültürler çevre ve müşterilerden ziyade iç politika üzerine insandan çok sayılar üzerine yoğunlaşmıştır. (Peters ve Waterman, 1982: 124; Deal ve Kennedy, 1982: 15) Savunmacı uygulamalar, işlevsiz kültürlerde yaygındır. Çoğu işgören gerçekten ne istediğini söylemekten çekinir ve çoğu da diğerlerinin duymak istediklerini söylerler. Bu durum yenilikçi ol, risk al, ama dikkatli ol şeklinde örgüt içerisindeki bir çok mesajın birbirine karışmasına yol açar. Kilmann ve Saxton (1985: 354)'ne göre kültür tek başına bırakıldığında işlevsizleşir. Şartlara uygun bir kültürün inşa edilmesi için planlı çabalara girilmezse güvensizlik, aşırı duyarlılık, bağımlılık ve paranoya ağırlık kazanmaya başlar.

Hofstede ulusal kültürün örgütler açısından sonuçlarını inceleyerek kırk ülke üzerinde yapmış olduğu araştırmada elde ettiği sonuçları dört boyutta incelemektedir. Bunlar; güç mesafesi özelliği, belirsizlikten kaçınma özelliği, bireycilik özelliği, eril-dişil özelliktir.

Örgüt kültürü ile ilgili Deal ve Kennedy (1982: 100-165), işletme kültürünün iş yapma ve yürütüme boyutlarında tanımlar. Bu çok geniş anlamda kullanılan tanım, işletmenin çalışma biçiminden ücret biçimine, iş görenlerine karşı olan tavırlarına kadar bir çok olguyu içermektedir.

Örgüt kültürü çeşitli boyutlarda ele alınıp değerlendirilebildiğine göre, örgüt kültürünün söz konusu boyutlar arasında değişim süreci yaşayabileceğini de kabul etmek gerekir. Örgüt kültürünün değişmesi veya değiştirilmesi kolay ve kısa zamanda gerçekleşebilecek bir olgu değildir. Örgüt kültürü iç veya dış nedenlerden ötürü, kendiliğinden veya müdahale ile değişebilir. Schein'e (1992) göre örgüt kültürünün değişmesi için örgütün hayatında (doğma, büyüme, olgunluk veya çöküş gibi) önemli dönüşümlerin söz konusu olması, örgüt kültürünü yaratan varsayımların değişiminin fark edilmesi, dış kaynaklı bir kriz neticesinde örgüt içi güçlerin değişim ihtiyacı hissetmesi gerekir. Kilmann'a ve Saxton'a göre (1985) göre örgüt kültürünün değişmesi için kültür ve amaçlar arasında uyumsuzluk, örgütteki farklı çıkar grupları arasında çatışma, örgüt kültürünün çeşitli sorunlar konusunda yeterli çözümleri üretememesi durumlarından birisinin ortaya çıkması gerekir.

Örgüt kültürünün değişme ihtiyacı yanında kültürün değişmesinin nasıl gerçekleşeceği de önemlidir. Çünkü değişim ve direnç yapışık ikizler gibidir. Ayrılmaları zordur ancak imkansız değildir. Örgüt geliştirme çalışmaları ile ilgili olarak Lewin (1963) çöz-değiştir-dondur stratejisini önermektedir. Lewin bu strateji içerisinde önce örgütte değişime direnen güçlerin çözülmesi, ardından değişikliğin gerçekleştirilmesi ve değişikliğin kalıcı olabilmesi için

değişikliklerin dondurulmasını öngörmektedir. Kono'ya (1992: 76) göre örgüt kültürü üç şekilde değişebilir. Birincisi, zorlama ve saldırgan davranışlarla, ikincisi, uygun olan bir bölüme pilot çalışma yapıp, deneyim kazanıp tüm örgüte yayma ile üçüncüsü ise, yapıyı, kuralları ve yönetim, süreç ve mekanizmalarını değiştirme ile gerçekleştirilir. Dunphy ve Stace'e (1988) göre değişim kademeli ve insanların katılımını öngeren katılımcı evrimsel dönüşüm, katılımcılığı öngören ancak hızlı dönüşümü esas alan karizmatik dönüşüm, kademeli ama insanların katılımına dayanmayan baskıcı evrimsel dönüşüm katılımcılığa dayanmayan ve hızlı bir değişimi öngören diktatoryel dönüşüm olmak üzere dört biçimde gerçekleştirilebilir.

1.4. Örgüt Kültürü ve Sunulan Hizmet İlişkisi

Hizmet ve ürün sunumu arasında pek çok farklılık vardır. Hizmetlerin çıktıları fiziksel nitelikler ile ölçülememektedir ve hizmetler, nesnelerin performansından çok, müşterilerin deneyimlerine dayalı olan performanslardır. Hizmetlerin fiziksel olarak dokunulamaz olması, hizmetler arasında karşılaştırma yaparken, belirsizlik riskinin artmasına neden olmaktadır. Hizmetler ilk önce satılmakta ve daha sonra aynı anda hem üretilmekte hem de tüketilmektedir. Hizmetlerin bu özelliği, müşterinin de hizmet sürecinin bir parçası olduğu anlamında gelmektedir.

Hizmeti ürünlerden ayıran bir diğer özellik de hizmetlerin üretimindeki değişkenlik özelliğidir. Ürünlerin tüketimi farklı zamanlarda ve farklı mekânlarda gerçekleşmektedir. Bununla birlikte hizmet tüketimi, hizmet üretimden ayrı olarak düşünülmemektedir. Örneğin; sağlık hizmetinde müşterilerin de üretim sürecinin tamamında fiilen bulunmaları gerekmektedir.

Hizmetleri ürünlerden özelliklerden bir başkası da hizmetlerin stoklanma imkânlarının olmamasıdır. Hizmetlerin üretildikleri anda tüketilmeleri gerekmektedir. Hizmetlerin stoklanmasının mümkün olmaması nedeniyle, mevcut kapasite kullanılmadığı durumlarda, kaçırılmış bir fırsat söz konusu olmaktadır.

Bu çalışmanın öznesi hizmet sektöründe faaliyet gösteren "öğrenci yurtları" olduğu için hizmet ve hizmetin sunumuna ilişkin bazı kavramların tanıtılması gerekli görülmüştür. Philip Kotler'e göre hizmet, "Bir tarafın diğer tarafa sunduğu, temel olarak dokunulamayan ve herhangi bir şeyin sahipliğiyle sonuçlanamayan bir faaliyet veya faydadır." (Oral, 2006: 2). Gronroos'un hizmet tanımı ise "Farklı denenceler de olmakla birlikte, az veya çok dokunulamaz bir yapısı olan, müşterilerle hizmet personelinin ve/veya sistemlerin arasındaki etkileşim anında oluşan ve müşteri sorunlarına çözüm olarak sağlanan bir faaliyet veya faaliyetler dizisidir" (Oral, 2006: 3).

Yukarıdaki tanımlardan yola çıkarak hizmetin boyutlarını değerlendirebiliriz. Hizmetin birinci boyutu *etkileşimdir*. Etkileşim, müşteri/hizmeti kullanan ile hizmeti sunan kişi arasında olabileceği gibi, hizmetin sunulduğu çevredeki fiziksel kaynaklarla ve/veya ürünlerle de olabilir. Bu tanıma göre, bir sağlık hizmetinde doktor ile hastanın etkileşimi kadar, hasta ile hizmetin sunulduğu ortamdaki muayene cihazları, hasta muayene koltuğu gibi fiziksel unsurlarla da etkileşim söz konusudur. Hizmetler, ürünlerden genellikle soyut olma özellikleri ile farklılaşmaktadır. Bununla birlikte, hemen hemen hiçbir ürün, hizmet sunulmadan müşterilere ulaştırılmamaktadır. Örneğin, somut olan bir ürünü satın alma sürecinde, müşteriler, hizmetin soyut özellikleri ile de karşılaşmaktadırlar. Benzer biçimde, çoğu hizmetler de somut bileşenler içermektedir. Havayolları, hizmet endüstrisinde yer alırken, oturlan koltuklar somut özellik taşımaktadır.

Bir diğer boyut *deneyimdir*. Ürünlerin somut olması nedeniyle, ürünlerin satın alınması sonucunda müşterileri satın aldıkları ürünlere sahip olma duygusuna ulaşmakta iken, hizmetin satın alınması sonucunda, bir deneyim kazanmaktadırlar. Örneğin, bir arabayı satın alan müşteri, mağazadan satın aldığı araba ile ayrılırken, bir hizmeti satın alan müşteri ise, hizmeti satın aldığı mağazadan sahip olduğu deneyim ile ayrılmaktadır. Ailesini sigorta ettiren bir bireyin, hizmetin satın alınmasından sonra elinde olan sadece, yaşam sigortası güvencesidir. Bununla birlikte sevdiği insanlar için doğru bir şey yapmış olmanın verdiği mutluluk vardır. Ailesinin sağlığını finansal olarak garanti altına almış olmak bilgisi, bir bireye çok büyük bir tatmin duygusu sağlayabilmektedir.

1.5. Hizmet Kalitesi ve Kapsamı

Bu çalışmanın konusu “örgüt kültürünün algılanan hizmet kalitesine etkisi” olduğu için hizmet kalitesinin ne olduğunun sorgulanması gerekir. Kalitenin tanımını inceleyecek olursak, kalite farklı tanımları olan bir kavramdır. Juran'a göre kalite kullanımına uygunluk iken, Deming kalitenin bugünkü ve gelecekteki müşteri ihtiyaçlarını hedeflemesi üzerinde durmaktadır. Kaliteyi sıfır hatayla, spesifikasyonlara uygunlukla, mükemmellikle özdeşleştiren tanımlar da bulunmaktadır (Öztürk, 2005: 137-138). "Hizmetler için kalite; müşteri ile hizmeti sunanlar arasında etkileşimin gerçekleştiği hizmetin sunumu sürecinde değerlendirilmektedir. Sunulan hizmetin kalitesinden müşterilerin tatmini, hizmet algıları ile hizmet beklentilerinin karşılaştırılmasıdır" (Oral, 2006: 23). Görülüyor ki beklentilerin aşılması durumunda, hizmetin kalitesi yüksek olarak algılanmakta iken, beklentilerin karşılanmaması durumunda hizmetin kalitesi kabul edilemez olarak değerlendirilmektedir.

Hizmet kalitesinin, teknik ve fonksiyonel olmak üzere iki önemli bileşeni bulunduğunu öne sürmüşlerdir. Bu bileşenlerden ilki olan teknik kalite; hizmete bağlı olarak niteliksel yönleri ile açıklanmaktadır ve müşteri ve tedarikçi tarafından kolaylıkla ölçülebilmektedir. Teknik kaliteye örnek olarak; mağazada kuyrukta bekleme süresi ve hizmetin güvenilirliği verilebilmektedir.

Müşteriler, teknik kalitenin kendilerine nasıl ulaştırıldığı ile de ilgilenmektedirler. Bu bileşen, fonksiyonel kalite olarak belirtilmektedir. Fonksiyonel kalitenin ölçümü, teknik kalitenin ölçümü kadar kolay olmamaktadır. Bir mağazada kuyrukta bekleme süresince, fonksiyonel kalite; bekleme hattının gerçekleştiği çevreden ve müşterinin beklentilerinden etkilenmektedir. Bir kuaförde saç kesme hizmetinde saç kesiminden sonra saç biçiminden memnun olunup olunmaması teknik kaliteyi ve saç kesim sırasında kuaförün tavırları ve kuaför dükkânının düzeni fonksiyonel kaliteyi belirtmektedir.

Araştırmada hizmet kalitesini etkileyen unsurlar şu şekilde belirlenmiştir: erişilebilirlik, güvenilirlik, güvenlik, heveslilik, dürüstlük, empati, yeterlilik, nezaket, inanılabilirlik, erişim, iletişim, konfor, estetik, yardımseverlik, bulunurluluk, ilgi, bilgi, düzen, esneklik, dostça yaklaşım, fiziksel görünüm (Parasuraman, Berry ve Zeithaml 1991: 420). Bunların dışında hizmet kalitesi ile ilgili algıları etkileyecek hususların iletişim şekli, çalışanların ihtiyaçları, bilgi ve deneyimler tarafından etkilendiği tespit edilmiştir (İslamoğlu vd., 2006: 138). Bunların bir kısmı hiç kuşku yoktur ki doğrudan hizmeti alanların algıları ile ilgilidir. Hizmet alanların hizmetten beklentilerini ve sunulan hizmeti algılamalarını etkileyen çok sayıda faktör vardır. Bu faktörlerden bazılarını yönetim denetim altına alamaz, bazılarını ise denetleyebilir.

Beklenenle algılanan hizmet arasındaki farkların müşteri özellikleri ve hizmet özelliklerinden kaynaklandığı söylenebilir. "Müşteri özelliği onun kimliği, psikoloji, toplumsal, fiziksel durumu ile hedefleri açısından değerlendirilir. Bu özellikler onun hizmet beklentilerini etkiler. Sözelimi, spora düşkün bir tüketici iş çıkışında gittiği spor tesisinde yiyecek ve içecek ihtiyacının basit bir biçimde de olsa (Fast-food) karşılanmasını bekler. Buna karşılık eşiyile akşam yemeğini dışarıda yemek isteyen tüketicinin beklediği hizmet kalitesi ve düzeyi başkadır" (İslamoğlu vd., 2006: 142).

Buraya kadar yazılanlardan yola çıkarak hizmet kalitesinin hizmetin teknik özelliklerine, hizmetin algılanan (işlevsel) özelliklerine bağlı olduğunu söylemek mümkündür. Diğer taraftan hem teknik hem de işlevsel hizmet kalitesi hizmeti üretenlerin işe ilişkin tutum ve davranışlarından etkilenecektir

ki, bu tutum ve davranışların örgüt kültürü ile ilişkisi göz ardı edilemez. Böylece, hizmet kalitesinin işgörenlerin özelliklerine (Bitner, Booms ve Tetreault, 1990: 71; Bowen ve Schneider, 1986: 138-139), hizmet üretiminde kullanılan teknolojiye, hizmet süreçlerindeki başarıya, hizmeti alanların özelliklerine ve beklentilerinin tatmin edilmesine (Hicks, 1979: 440-441; Nyquist, Bitner ve Booms, 1986: 37; Czepiel vd., 1986: 8-9; Uyguç, 1998: 60; Lehtinen, 1983: 308), hizmet üretimindeki lojistik faaliyetlerin başarısına ve son olarak örgütsel yapıya bağlı olduğunu söyleyebiliriz. Bu noktadan sonra sorun hizmet kalitesinin nasıl ölçüleceği ile ilgili olmaktadır.

1.6. Hizmet Kalitesinin Ölçülmesi

Hizmet kalitesini değerlendirirken, müşteriler, hizmet beklentileri ile sunulan hizmetten algıladıklarını karşılaştırırlar. Bu ifadeyi matematiksel olarak formüle edersek, "*Hizmet Kalitesi = (Algılanan Hizmet - Beklenen Hizmet)*" gibi bir formül elde ederiz. Beklenen hizmet ve algılanan hizmet eşit ise hizmeti alanın tatmin olduğunu düşünebiliriz. Algılanan hizmet beklenen hizmetten daha büyük olduğunda hizmeti alanın mutluluğu ortaya çıkar. Algılanan hizmet beklenen hizmetten daha düşük ise hizmeti alan hizmet kalitesinden tatmin olmamış demektir. Bu ölçüm yöntemi en genel anlamda SERVQUAL (service quality) yöntemi olarak bilinmektedir. SERVQUAL yöntemi Zeithaml, Parasuraman ve Berry (1988) tarafından geliştirilen örgütün hizmet kalite performansı ile müşterinin hizmet kalite beklentileri veya ihtiyaçları arasındaki farkların analizine dayanan bir ölçüm yöntemidir. Hizmet kalitesinin ölçülmesine ilişkin başka yöntemler de söz konusu olabilir. Ancak bu çalışmada SERVQUAL yöntemi tercih edilmiştir.

Yöntem özünde beş temel boyutu sorgulamaktadır. Bu boyutlar: (1) hizmet işletmesinin fiziksel imkanlarının, ekipmanlarının, personelinin ve iletişim materyallerinin görünüşünü esas alan *maddi boyut*, (2) kurumun söz verdiği hizmeti güvenilir ve doğru biçimde sağlama yeteneğini esas alan *güvenilirlik boyutu*, (3) müşteriye yardımcı olma ve zamanında hizmet verme istekliliğini esas alan *yanıt boyutu*, (4) çalışanların müşteride güven ve itimat oluşturma yetenekleri ile bilgi ve nezaketlerini esas alan *güvence boyutu*, (5) kurumun müşterilerine dikkat ve ihtimam göstermesini esas alan *empati boyutu*.

Yöntemin uygulanmasında müşterilerin hizmet kalitesi algısı önemlidir. Bunu belirlemek için müşterilere yukarıdaki boyutların her birisi ile ilgili sorular içeren bir anket uygulanır ve her bir boyutun görece öneminin, performans beklentilerin belirlenmesi ve firmanın performansının ölçümü amaçlanır. Böylece örgütün hizmet kalite performansı ile müşterinin hizmet kalite beklentileri veya ihtiyaçları arasındaki farklar ortaya çıkarılarak analiz

edilir. Analiz edilen farklar şunlardır:

Birinci Fark: Müşterilerin beklentileri ile işletme yöneticilerinin ve çalışanlarının, müşterilerin beklentilerini algılaması arasındaki farktır. Yönetim, müşterilerin beklentilerini tam olarak belirleyemezse hizmet kalitesinde sorunlar oluşmaktadır. Burada söz konusu olan kalite açığı hedef grubun kalite istemlerinin eksik ya da yeterli olarak saptanamamış olmasından kaynaklanabilir. İşletme kalitesini, hedef grubun hizmetlerin beklentileri konusundaki kendi tahminlerine göre yönlendirmiştir. Ya da toplanan verilerin yanlış yorumlanmışdır. Örneğin özel hastane işletmesi, hastalık sonrası bakım kalitesi, bakım personelinin güler yüz ve dostça davranışına göre daha yüksek bir öncelik tanınmıştır. Oysa hasta daha çok ikinci öğeye öncelik tanımış olabilir.

İkinci Fark: Yönetimin ve çalışanların müşterilerin beklentilerini algılamaları ile bu algılamaları hizmet kalitesi özelliklerine dönüştürebilmesi arasındaki farktır. Yönetim, müşterilerin beklentilerini, doğru olarak algılamış olabilir, ancak bu beklentileri, sunulan hizmet kalitesine yansıtamadığında tasarım farkı oluşmaktadır. Burada belirlenen kalite, işletme tarafından kalite standardı olarak somut biçimde, uygulamada ölçülebilir hizmet kriterlerine dönüştürülemediği; bunun sonucu olarak da, gerçekleşmesi ve denetlenmesi tanımlanmış bir kalite standardı ortaya konamamıştır. Bu tür kopuklukların önlenmesi için hizmet işletmesi yönetimine, daha açık kalite standartları tanımlaması yükümlülüğü hatırlatılacaktır.

Üçüncü Fark: Müşterilerin beklentilerine göre belirlenen hizmet kalitesi standartları ile bu standartların müşterilere sağlanması arasındaki farktır. Hizmet sunumunun genellikle insana dayalı olması nedeniyle, hizmet kalitesi de büyük ölçü de hizmet sunan personelin işini ne kadar iyi yaptığı ile ilgilidir. Burada tanımlanan kalite ile bunun uygulamaya sunuluşu arasındaki kopukluk söz konusu edilmektedir. Hizmetle ilgili kalite standardı uygulamaya dönüşebilecek biçimde kusursuzca tanımlansa da, işletmenin var olan potansiyeli bu kaliteyi gerçekleştirecek güçte değildir. Örneğin lüks otel yönetimi, gelen bütün telefonların 5 saniye içinde kaldırılıp yanıtı hazır duruma getirilmesini standart olarak saptamış olabilir. Fakat bunun için yeterli sayıda santral memuru angaje edememiştir. Ayrıca eğitim eksikliği olan ya da yeterince motive edilmemiş personel veya sürekli eksik elemanla yetinme politikası da kötü hizmet kalitesinin nedenlerini oluşturabilir.

Dördüncü Fark: Müşterilere sunulan hizmet ile hizmete ilişkin müşterilere sağlanan iletişim arasındaki farktır. Müşterinin kalite beklentileri bakımından işletmenin iletişim politikası burada daha açık olarak ortaya çıkmaktadır. Bu tür sapma ve kopukluklar, fiili hizmet kalitesiyle iletişim

araçları vasıtasıyla müşteriye vaat edilen kalitenin birbirini tutmamasından kaynaklanmaktadır. Örneğin reklâmda (bütün odalar deniz görür) gibi gerçekleşmesi imkânsız olan vaatlerde bulunulmuş ve bunlar müşteride yanlış izlenimlere neden olmuştur.

Beşinci Fark: Müşterilerin hizmet kalitesi beklentisi ile hizmet kalitesini algılamaları arasındaki farktır. Müşteri esas alınarak hazırlanan bu modelin temel ağırlığı, fiili ve beklenen hizmet kaliteleri arasındaki farkta yatar. Sunulan hizmet, hizmet sunucusunca belirlenen kalitenin üstünyeyse bunun, müşteri kalite değer yargısına yansımaya olumlu olacaktır.

Bu çalışmada SERVQUAL yöntemi kullanılarak kamu ve özel öğrenci yurtları açısından hizmet kalitesi değerlendirilmiş ve örgüt kültürü-hizmet kalitesi ilişkisi kurulmaya çalışılmıştır.

2. ÖĞRENCİ YURTLARINDA ÖRGÜT KÜLTÜRÜ

21. yüzyılı yaşadığımız günümüzde eğitimde-öğretimde yaşanan gelişmeler sonucunda yüksek öğrenimdeki gençlere sunulan hizmetler açısından önemli bir yer işgal eden barınma hizmetini sağlayan öğrenci yurtları önemini gittikçe arttırmaktadır. Barınma olanağı, insanın bireysel ve sosyal yönlerden yaşamını etkileyen maddi koşullarını açıklar (Cılga, 1994: 191). Üniversite yurtları, aileleri okudukları şehirlerde oturmayan, yükseköğrenim gören öğrencilerin barındıkları, boş zamanlarını değerlendirdikleri, ders çalışma ihtiyaçlarının karşılandığı, huzur ve güven içinde yaşamaları gerekli ortamın hazırlandığı kuruluşlardır. Türkiye'de yurtlar; devlet yurtları, üniversite yurtları, özel yurtlar olmak üzere kendi aralarında ayrılmaktadırlar.

Türkiye'de devlet yurtları, Yükseköğrenim Kredi ve Yurtlar Kurumu'nun bünyesi altında toplanmıştır. Devlet yurtlarına kısaca YURTKUR denilmektedir. Üniversite yurtları da, üniversitelerin kuruluşlarıyla birlikte, üniversitelerin kampüslerinde öğrencilerin barınma, beslenme ve diğer sorunlarına kendi bütçeleriyle ve öğrenci aidatlarıyla çözüm getirmeye çalışan üniversitelere ait yurtlardır, bunlar arasında kurulan ilk üniversite yurtları ODTÜ, Hacettepe ve Boğaziçi üniversitelerininidir (Yurtkur, 2003: 5). Özel yurtlar ise, kar amacıyla şahıslar tarafından açılan yurtlardır. Bu yurtlar yükseköğrenim öğrencilerinin, barınma, beslenme, çalışma salonu gibi ihtiyaçlarını gidermek için kar amacıyla açılmışlardır.

Öğrenci yurtlarının toplumun değişik alt kültürlerinden gelen insanların oluşturduğu karmaşık yapıya sahip örgütler olması nedeniyle de kuramsal çerçevede gerçekleştirilen araştırma için uygun örgüt tipini sağlamıştır. Bu

çalışmada bir taraftan öğrenci yurtlarında SERVQUAL yöntemi ile hizmet kalitesinin ölçümü amaçlanırken, diğer taraftan hizmet kalitesi ve örgüt kültürü arasındaki ilişki sorgulanmış, bu bağlamda öğrenci yurtlarında çalışan personel, hizmeti alan öğrenciler, öğrenci yurtlarının yapısı, kullandıkları teknoloji ve hizmet süreçleri değerlendirilmiştir.

3. ARAŞTIRMANIN KAPSAMI VE YÖNTEMİ

Bu çalışma örgüt kültürünün algılanan hizmet kalitesi üzerindeki etkilerini kamu ve özel sektör örgütleri açısından araştırmayı amaçlamaktadır. Alan araştırması hizmet sektöründe faaliyet gösteren kamu ve özel öğrenci yurtlarında yapılmıştır.

Araştırmanın pilot çalışması sırasında her iki anket türü için de bağımlı ve bağımsız değişkenler belirlenmiştir. Yurt çalışanlarına yönelik ölçekte bağımlı değişken yurdun örgüt kültürünü kapsarken, bağımsız değişkenler ise cinsiyet, yaş, eğitim durumu, deneyim, yurt türü (kamu veya özel) ve pozisyon olarak belirlenmiştir.

Öğrencilere yönelik ölçekte ise bağımlı değişken algılanan hizmet kalitesini ifade ederken, bağımsız değişkenler cinsiyet, yaş, yurt türü (kamu veya özel) ve oda tipi etmenlerinden oluşmaktadır.

Çalışmada ana hipotez “*Bir örgütün kültürünün maddi unsurları olan davranış tarzları ve örgütsel kurallar, algılanan hizmet kalitesini önemli ölçüde etkilemektedir*” şeklinde formüle edilmiştir. Bu ana hipotezden yola çıkarak, aşağıdaki alt hipotezler test edilmiştir:

H1: Yüksek öğretimdeki gençlere sağlanan barınma hizmetlerinin algılanan kalitesi bu hizmeti sağlayan kurumların örgütsel kültürüne ait maddi unsurlardan olan örgütsel kurallardan etkilenmektedir.

H2: Kamu ve özel sektör tarafından yüksek öğretimde hizmetlerin algılanan kaliteleri arasında, özel sektör lehine olumlu fark vardır.

H3: Kamu ve özel sektör tarafından sağlanan yüksek öğretimde barınma hizmetinin algılanan kaliteleri arasındaki fark özel sektörün daha girişimci-yenilikçi olması, kamu sektörünün daha bürokratik olmasından kaynaklanmaktadır.

Araştırmanın sınırlılıkları açısından şu hususların belirtilmesinde yarar görülmektedir. Denekler, belirli bir zaman diliminde (2006-2007), öğrenci

yurtları konusunda kamuoyundaki hassasiyetler bulunması ve çalışmanın gerçekleştirilmesindeki maddi sınırlılıklar nedeni ile yılında Konya ve Ankara'daki belirlenen yurtlarda görev yapan çalışanlar ve bu yurtlarda kalan öğrenciler olmuşlardır. Elde edilen bilgiler anket formundaki ve görüşmelerdeki sorulara verilen cevaplar ile sınırlıdır. Ankete katılan denekler basit tesadüfi örnekleme yöntemi ile seçilmek zorunda kalmıştır.

3.1. Araştırma Yöntemi

Alan araştırmasında veri toplama tekniği olarak kamu ve özel öğrenci yurtlarında çalışanlara ve barınanlara yönelik iki ayrı anket uygulanmıştır. Bu anket çalışması bir taraftan öğrenci yurtlarında çalışan kişilerin çalıştıkları kurumları kendi açılarından nasıl algıladıklarını, diğer taraftan barınanların sunulan hizmet kalitesini nasıl algıladıklarını tutum ölçekleriyle belirlemeye yönelik bir çalışmadır. Anket sonuçları uygun istatistiksel teknikler kullanılarak analiz edilmiştir. Diğer bir veri toplama tekniği olarak kullanılacak anket çalışmasına ilave olarak kapsama dâhil edilen öğrenci yurtlarındaki çalışanlar, yöneticiler ve barınan öğrenciler ile yapılandırılmamış görüşmeler yapılmıştır. Böylece anket çalışması ile elde edilecek bulguları farklı bir açıdan değerlendirmeye yardımcı olacak verilere ulaşılması amaçlanmıştır.

Araştırmaya, Ankara ve Konya illerindeki 6 özel ve kamu öğrenci yurdu dahil edilmiştir. Çalışanlara uygulanan ve *örgüt kültürünü* belirlemeye yönelik 40 soruluk ankette 50'si kamu ve 50'si özel yurtda görev yapan 100 kişiye ulaşılmış ve geri dönüş sağlanmıştır. *Algılanan hizmet kalitesi* (SERVQUAL) ile ilgili olarak öğrencilere uygulanan 40 soruluk ankette ise 150'si özel ve 150'si kamu yurtlarında kalan 300 öğrenciye ulaşılmış ve geri dönüş sağlanmıştır. Anketlerde 5'li Likert ölçeği kullanılmış, verilerin analizinde ölçek değerleri değişkenlerle ilgili soru sayısına bağlı olarak farklılaştırılmıştır.

Araştırmanın anketle sınırlı kalmasında kimi etmenlerin sorgulanması yeterli görülmediğinden ayrıca görüşme yöntemi de kullanılmıştır. Böylece, araştırmada, anket yöntemiyle pozitivist bir yaklaşım ve görüşme yöntemi ile de yorumlamacı bir yaklaşım bir arada ele alınmıştır.

İki bağımsız grup arasındaki farka bakarken bağımsız grup t-testi (independent sample t-test), ikiden fazla grup arasındaki farklara bakarken ise tek-yönlü varyans analizi kullanılmıştır (F testi). Sürekli değişkenler arasında ya da başka bir ifadeyle orijinal ölçek düzeyleri arasındaki ilişkilerde Pearson korelasyon katsayısı kullanılmıştır. Ölçek değerleri düşük, orta ve yüksek olmak üzere 3 ana gruba ayrılmış ve bu bağımlı ölçek düzeyleri ile kategorik değişkenler arasındaki çapraz tablolarda da Ki-kare analizi kullanılmıştır.

Analizlerde anlamlılık için asgari kritik değer 0.05 olarak alınmıştır.

3.2. Bulgular

Bulgular iki ana başlık altında sunulmaktadır. Bunlardan birincisi örgüt kültürüne ilişkin olarak kamu ve özel yurt çalışanlarının algılarını ölçmeye yönelik anket ile ilgili bulgular iken ikincisi öğrencilerin sunulan hizmetin kalitesini algılamalarını ölçmeye yönelik anket ile ilgili bulgulardır.

3.2.1. Kamu ve Özel Yurt Çalışanlarının Örgüt Kültürünü Algılamaları

Çalışanlara yönelik ankette *bürokratik kültürü* ölçmeye yönelik 5 soru, *girişimci ve yenilikçi kültürü* ölçmeye yönelik 15 soru ve *bürokratik-girişimci kültürü* ölçmeye yönelik 13 soru sorulmuştur. 40 sorudan oluşan anketin diğer soruları cinsiyet, yaş, eğitim, yurt, deneyim, idari pozisyon ve yurttaki çalışma koşullarına ilişkin sorulardır. Birinci değişken için ölçek değeri en düşük 5 ve en yüksek 25; ikinci değişken için ölçek değeri en düşük 15 ve en yüksek 75; üçüncü değişken için ölçek değeri en düşük 13 ve en yüksek 65 olmuştur.

3.2.1.1. Bürokratik Kültürün Personel Tarafından Algılanması

Çalışanların bürokratik kültürü algılama düzeyi 5-25 arasında değerlendirilmiştir. Bu skala çerçevesinde en düşük değer 14 ve en yüksek değer 25 olmuştur. Çalışanların bürokratik kültürü algılama düzeyi (düşük-orta-yüksek) ortalama 20.7 olarak gözlenmiştir. Bu değer yüksek bir değerdir. Yurtlarda çalışan kadın personelin ortalama bürokratik kültürü algılama düzeyinin (20.7) erkek çalışanların algılama düzeyinden (20.66) kısmen yüksek olduğu gözlenmiştir. Kadın çalışanlarda bürokratik kültürü yüksek düzeyde algılayanların oranı %44 iken erkeklerin çoğunluğu (%66) bürokratik kültürü orta düzeyde algılamaktadır (Ki-kare=10.308, $p<0.006$). Bürokratik kültürü algılama düzeyi ile yaş, öğrenim ve deneyim (çalışma düzeyi) arasında herhangi bir etkileşim gözlenmemiştir.

Çalışan personelin bürokratik kültürü algılama düzeyi işyerindeki pozisyonuna göre farklılık göstermektedir ($F=7.644$, $p<0.001$). Departman ve yöneticilerinde bu değer en düşükken (16.66) departman sorumlusu ve alt yetkililer (21.97) ile hizmetli ve diğer görevliler (20.91) için anlamlı derecede yüksek görülmektedir (Ki-kare=20.917, $p<0.001$).

Kamu yurtlarında çalışan personelin %50'si yüksek ve özel yurtlarda çalışanların %58'i orta düzeyde bürokratik kültür algısına sahiptir. Kamu (21.66) ve özel (19.70) yurttaki çalışanların bürokratik kültürü algılama

düzeyini etkilemektedir ve anlamlıdır (Ki-kare=10.399, $p<0.006$).

3.2.1.2. Girişimci ve Yenilikçi Kültürün Personel Tarafından Algılanması

Çalışanların girişimci ve yenilikçi kültürü algılama düzeyi 15-75 arasında değerlendirilmiştir. Çalışanların ortalama düzeyi 60 olarak belirlenmiştir. Gözlenen en düşük değer 46 ve en yüksek değer 75'tir. Cinsiyet açısından anlamlı bir farklılık gözlemlenmemiştir. Yaş parametresi açısından anlamlı farklılık olduğu gözlemlenmiştir. Girişimci ve yenilikçi kültürü algılama düzeyi yaşa bağlı olarak değişmektedir. Genç (18-25 yaş arası) çalışanların algı ortalaması (66.20) yüksek iken, 26-30 yaş grubunda 56.70 ortalama ve 30 yaş üzeri grupta 60.61 ortalama görülmüştür. Bu farklılık anlamlı bulunmuştur (Ki-kare=13.734, $p<0.008$). Eğitim düzeyine göre algıda anlamlı farklılık ortaya çıkmıştır.

Girişimci-yenilikçi kültürü algılama düzeyinin öğrenim düzeyi arttıkça yükseldiği görülmektedir. Üniversite mezunlarının girişimcilik ve yenilikçilik kültürü algılamalarının (61.39) daha yüksek, ilk ve orta okul mezunlarının daha düşük (58.47) olduğu gözlenmektedir (Ki-kare= 10.893, $p<0.028$). Kamu (57.30) ve özel (62.70) yurt çalışanları arasında anlamlı farklılık görülmüştür ($t=-4.165$, $p<0.001$). Kamu yurtlarında çalışanların girişimcilik ve yenilikçilik kültür düzeyini algılama düzeyinin özel yurttakilere göre daha düşük olduğu gözlenmiştir (Ki-kare=7.594, $p<0.022$). Deneyim (tecrübe) açısından anlamlı farklılık yoktur. İdari pozisyon açısından anlamlı farklılık yoktur.

3.2.1.3. Bürokratik-Girişimci Kültürün Personel Tarafından Algılanması

Çalışanların her iki kültür düzeyinin birlikte algılamasında değerlendirme aralığı 13-65 iken en düşük 34 ve en yüksek 63 düzeyinde olduğu gözlenmiştir. Cinsiyet parametresi açısından anlamlı farklılık vardır. Kadınların (52.5) her iki kültürü birlikte algısı erkeklere (49.52) göre daha yüksektir (Ki-kare=9.854, $p=0.007$). Çalışanların yaşı ile her iki kültürü birlikte algılama arasında anlamlı ilişki vardır. Genç (18-25 yaş arası) çalışanların algı ortalaması (56.30) yüksek iken, 26-30 yaş grubunda 48.23 ortalama ve 30 yaş üzeri grupta 51.51 ortalama görülmüştür. (Ki-kare=21.812, $p<0.001$). Öğrenim düzeyleri açısından anlamlı farklılık bulunamamıştır. Deneyimin, her iki kültürün birlikte algılanma düzeyini etkilediği gözlenmiştir. En yüksek algılamanın (52.16) en deneyimsiz grupta ve en düşük algılamanın (49.57) da en deneyimli grupta olduğu görülmektedir. (Ki-kare=22.077, $p=0.001$). İdari pozisyonlar arasında anlamlı farklılık gözlenmemiştir. Kamu (48.56) ve özel (53.46) yurtlar arasında anlamlı farklılık gözlenmiştir ($t=-4.817$, $p<0.001$). Çalışılan yurt türü önemli derecede

her iki kültürü birlikte algılamayı etkilemektedir. Özel sektörde yüksek ve kamuda orta düzeyde görülmektedir (Ki-kare=20.251, $p<0.001$).

3.2.1.4. Bürokratik, Girişimci-Yenilikçi, Bürokratik-Girişimci Örgüt Kültürlerini Algılama Düzeyleri Arasındaki İlişki

Bu üç parametre arasında sadece girişimci-yenilikçi kültür ile bürokratik-girişimci anlayış arasındaki algılamalar arasında doğrusal ve pozitif yönde bir ilişki belirlenmiştir. Diğer taraftan, bürokratik kültürün algılanması ile diğer algılamalar arasında anlamlı bir ilişki gözlenmemiştir.

3.2.2. Kamu-Özel Öğrenci Yurtlarındaki Öğrencilerin Hizmet Kalitesini Algılamaları

Kamu ve özel öğrenci yurtlarında barınan öğrencilere yönelik ankette *öğrenci memnuniyetini* ölçmeye yönelik 15 soru, *öğrencinin örgüte ilişkin algısını* ölçmeye yönelik 11 soru ve *öğrencinin hizmet konusundaki beklentilerinin gerçekleşme düzeylerini* ölçmeye yönelik 7 soru sorulmuştur. 40 sorudan oluşan anketin diğer soruları cinsiyet, yaş, eğitim, yurt, yurttaki barınma süresi, yurttaki barınma şartları, yurda yerleşmeden önce ve yerleştikten sonraki beklenti ve alınan hizmete ilişkin sorulardır. Birinci değişken için ölçek değeri en düşük 15 ve en yüksek 75; ikinci değişken için ölçek değeri en düşük 11 ve en yüksek 55; üçüncü değişken için ölçek değeri en düşük 7 ve en yüksek 35 olmuştur.

3.2.2.1. Öğrencilerin Memnuniyet Düzeylerinin Değerlendirilmesi

Araştırmaya katılan 300 öğrencinin memnuniyet düzeyinin ortalaması 46.5 olarak görülmektedir. Değerlendirme aralığı 15-75 iken çalışmada en düşük memnuniyet düzeyi 22 ve en yüksek memnuniyet düzeyi 72 olarak gözlenmiştir. Cinsiyet parametresinde anlamlı bir fark bulunmamaktadır. Yurt türüne (kamu-özel) bağlı olarak memnuniyet düzeylerinde anlamlı farklılık bulunmaktadır. Kamu yurtlarında ortalama memnuniyet düzeyi 38.33 iken, özel yurtlarda 54.76 olmaktadır ($t=-17.178$, $p<0.001$). Bu ilişki frekans dağılımları açısından da gözlemlenmektedir (Ki-kare=142.546, $p<0.001$). Özel yurtlarda kalanların %74'ü çok memnun iken kamu yurtlarında kalanların sadece %8'i çok memnun olduğunu ifade etmiştir. Söz konusu algı yaş, barınılan odanın kapasitesi, yurttaki barınma süreleri konusunda anlamlı farklılıklar göstermektedir.

3.2.2.2. Öğrencilerin Örgüte İlişkin Algılarının Değerlendirilmesi

Öğrencilerin algılama düzeyi 11-55 aralığında gözlenmesi beklenirken en düşük algılama 21 en yüksek algılamanın 53 düzeyinde olduğu gözlenmiştir. Genel olarak algılama ortalama düzeyi 36.27 olarak gözlenmiştir. Cinsiyet açısından anlamlı fark yoktur. Yaş örgüt yapısını algılamada önemli bir faktör olmakta, genç öğrencilerin örgüt yapısını algılama düzeylerinin yüksek olduğu görülmektedir ($F=2.674$, $p=0.047$). Barınılan odanın kapasitesi algıyı önemli oranda etkilemektedir. Daha az kişinin kaldığı odalarda algı yükselmekte, oda kapasitesi arttıkça algı düşmektedir ($F=47.314$, $p<0.001$). Örgüt yapısını algılama düzeyinde yurt tipinin de önemli bir faktör olduğu görülmektedir. Özel yurtlardaki memnuniyet düzeyinin ortalama yaklaşık 16 puan daha yüksek olduğu gözlenmektedir. ($t=-14.609$, $p<0.001$). Algılama düzeyi kamu yurtlarında kalan öğrencilerde çoğunlukla %79 oranında orta düzeyde görülüyorken özel sektör yurtlarında kalan öğrencilerde %54 oranıyla algılama yüksek düzeyde görülmektedir. Özel sektörde algılama düzeyi düşük hemen hemen hiç öğrenci yok gibidir. Sonuç olarak algıma düzeyi ile yurt türü arasında kesin bir bağlantı söz konusudur ve istatistiksel olarak da anlamlı bulunmuştur ($Ki-kare=95.380$, $p<0.001$).

3.2.2.3. Öğrencilerin Himzet Konusundaki Beklentilerinin Gerçekleşme Düzeyine İlişkin Değerlendirme

Öğrencilerin beklentilerinin ve dileklerinin karşılanması düzeyi 7-35 aralığında gözlenmesi beklenirken en düşük 12 ve en yüksek 34 düzeyinde olduğu gözlenmiştir. Genel olarak beklenti ve dileklerin karşılanması düzeyi ortalama 22.7 olarak gözlenmiştir. Cinsiyet parametresi açısından anlamlı fark yoktur. Yaş parametresi beklentilerde anlamlı fark yaratabilmektedir. İleri yaştaki öğrencilerin beklenti ve dileklerinin gerçekleşmesi düzeyi daha düşüktür ($F=2.674$, $p=0.047$). Beklenti ve dileklerin karşılanmasında özel yurtların kamu yurtlarına göre anlamlı olarak daha etkin olduğu gözlenmektedir. Özel yurtlarda isteklerin karşılanma düzeyi ortalama 26.02 iken kamu yurtlarında 19.38 olarak belirlenmiştir. ($t=-12.684$, $p<0.001$).

Diğer ilginç bir nokta ise özel yurtlarda kalan en deneyimli öğrencilerin düzeyleri yüksekken kamu yurtlarında kalan en deneyimli öğrencilerin beklenti ve dileklerin karşılanması düzeyi daha düşüktür ($Ki-kare=87.125$, $p<0.001$).

3.3. Memnuniyet, Algılama, Beklenti ve Dileklerinin Karşılanması Düzeyleri Arasındaki İlişki

Her üç parametre arasında doğrusal ve pozitif yönde ilişkilerin olduğu grafikten ve testten gözlenmektedir. Pearson korelasyon katsayıları incelendiğinde memnuniyet düzeyi daha çok beklenti ve dileklerin

gerçekleştirilmesiyle yüksek ilişki içerisinde. Diğer taraftan, algılama düzeyi de memnuniyet düzeyi ile yüksek ilişki içerisinde. Öğrencilerin memnuniyet düzeyi ile algılama düzeyleri arasında oldukça yüksek bir ilişki gözlenmiştir. Algılaması yüksek olan öğrencilerin %84'ünün memnuniyet düzeyleri de yüksektir. Anlamli ilişki istatistiksel olarak ta belirlenmiştir (Gamma=0.884, $p<0.001$).

Benzer şekilde ve hatta daha yüksek bir düzeyde memnuniyet düzeyi ile beklentilerin ve dileklerin gerçekleşmesi arasında ilişki gözlenmiştir. Yüksek düzeyde beklenti ve dilekleri gerçekleştirenlerin memnun olma oranları %83 diğer taraftan beklenti ve dileklerinin düşük düzeyde gerçekleştirenlerin de memnuniyet düzeylerinin düşük olanlarının oranı %75 olarak gözlenmiştir. Buradaki ilişki de oldukça yüksek hesaplanmıştır (Gamma=0.908, $p<0.001$).

Algılama düzeyi ile beklenti ve dileklerin gerçekleşmesi arasında da oldukça yüksek bir ilişki gözlenmiştir (Gamma=0.850, $p<0.001$). Yurtlarda öğrencilerin aldığı hizmet kalitesi üç farklı yönden ölçülmüş ve aralarında çok yüksek ilişki belirlenmiştir.

SONUÇ ve DEĞERLENDİRME

Rekabetin önemli gücü olan bilginin ortaya çıkması ve sürdürülebilirliğinin sağlanması örgütün sahip olduğu değerlere bağlıdır. Örgüt kültürü, bir örgütün manevi ve maddi değerlerinden vücut bulur ve örgütsel performans açısından vazgeçilmez olarak nitelendirilen standart davranışları belirler.

Çalışmanın uygulamalı bölümünde ele alınan öğrenci yurdu işletmeleri ile ilgili araştırma öncesi ortaya konulan savlar doğrulanmıştır. Kamu ve özel sektör öğrenci yurtlarının Örgüt kültürlerinin öğrenciler açısından algılanan hizmet kalitesinin incelendiği çalışmada H₁, H₂ ve H₃ hipotezleri kabul edilmiştir. Dolayısıyla, yüksek öğretimdeki gençlere sağlanan barınma hizmetlerinin algılanan, kalitesi bu hizmeti sağlayan kurumların örgütsel kültürüne ait maddi unsurlardan olan davranış tarzları ve örgütsel kurallardan etkilenmektedir. Hipotez pozitif yönde doğrulanmıştır. Öte yandan, kamu ve özel sektör tarafından sağlanan yüksek öğretimde barınma hizmetlerinin algılanan kaliteleri arasında fark vardır. Özel sektör öğrenci yurtlarındaki pozitif yönde oluşturulan örgüt kültürü ve öğrencilere sunulan hizmet kalitesinin kamu yurtlarına oranla daha yüksek seviyede algılandığı açıktır. Bu gerçeğin yanı sıra, kamu ve özel sektör tarafından sağlanan yüksek öğretimde barınma hizmetinin algılanan kaliteleri arasındaki fark her iki kesimdeki kurumların örgütsel kültürlerinin maddi unsurları olan davranış tarzları ve

örgütsel kurallar arasındaki farktan kaynaklanmaktadır. Dolayısıyla, özel yurtlar personelinin daha profesyonel ve olumlu anlayış tarzından ve örgütsel yapıdaki uyumdan dolayı kamu yurtlarından daha yüksek seviyede bir hizmet sunmakta ve sunulan bu hizmetler aynı oranda öğrenciler tarafından algılanmaktadır. Kamu yurtlarında ise barınma hizmetinin sağlandığı bu işletmelerde tamamen bir bürokratik yapı söz konusudur ve öğrenciler bu durumdan negatif yönde etkilenmektedirler. Bu açıdan ele alınacak olursa özel öğrenci yurtlarının girişimci bir kültüre sahip olduğu, diğer taraftan kamu yurtlarının ise genellikle bürokratik yapıya sahip oldukları söylenebilir. Bu durumda davranış tarzları ve örgütsel kurallar açısından kamu yurtlarının daha katı olduğu ve öğrencilere sunulan hizmetlerin bu faktörler nedeniyle olumsuz etkilendiği, dolayısıyla da algılanan hizmetin kalitesine negatif yönde etki ettiği açıktır.

Kamu yurtlarının bölüm içi ve bölümler arası iletişimde başarılı olduğu söylenebilir ancak kültürün bir parçası ve iletişimde önemli bir yer teşkil eden örgütsel sembollere ilişkin uygulamalarda yetersiz bulunmuş; mesleki terminolojilerinin de tam anlamıyla oluşmadığı belirlenmiştir.

Araştırma yaptığımız özel öğrenci yurtlarının işbirliği ve takım ruhunun oluşmasına ilişkin uygulamalarda başarılı olduğu belirtilebilir. Aynı şekilde kamu yurtları bu konuda başarısız olmuşlardır. Ancak personelin kendi aralarındaki problemleri kendilerinin çözmeleri konusunda birtakım eksiklikleri her iki işletme türünde de yani hem kamu hem de özel öğrenci yurtlarında görülmektedir.

KAYNAKÇA

- Atay, K. (2001) "Okul Kültürü: Kuramdan Uygulamaya Eğitim Yöntemi", **Manas Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, 23, 179-191.
- Bakan, İ., T. Büyükbeşe ve Ç. Bedestenci (2004) **Örgüt Sırlarının Çözümünde Örgüt Kültürü: Teorik ve Ampirik Yaklaşım**, İstanbul: Aktüel Yayınları.
- Bitner, M.J., B.H. Booms and M.S. Tetreault (1990) "The Service Encounter: Diagnosing Favorable and Unfavorable Incidents", **Journal of Marketing**, 54, 71-84.
- Bowen, D.E. and B. Schneider (1986) "Boundary-Spanning Role Employees and The Service Encounter: Some Guidelines for Management and Research" in J.A. Czepiel, Michael R. Solomon, Carol F. Suprenant (eds.), **The Service Encounter: Managing Employee/Customer Interaction in Service Businesses**, Lexington MA: Lexington Books, 127-148.

- Bozkurt, R. (2000) **Toplam Kalite Yönetimi Uygulamalarını Hızlandıran Kültürel Varsayımlar ile İş Tatmini ve Örgütsel Bağlılık Arasındaki İlişkiler: Türkiye'de Yönetim, Liderlik ve İnsan Kaynakları Uygulamaları**, (Çev. Z. Ayçan), Ankara: Türk Psikologlar Derneği.
- Byars, L.L. (1984) **Strategic Management: Planning and Implementation**, New York: Harper and Row.
- Byars, L.L. (1987) "Organizational Philosophy and Mission Statements", **Planning Review**, 15(4), 32-36.
- Cılga, İ. (1994) **Gençlik ve Yaşam Niteliği**, Ankara: Gençlik ve Spor Genel Müdürlüğü.
- Deal, T.E. and A.A. Kennedy (1982) **Corporate Cultures**, Massachusetts: Wesley.
- Deshpande, R. and F.E. Webster (1993) "Organizational Culture and Marketing: Defining the Research Agenda", **Journal of Marketing**, 53, 3-15.
- Dunphy, D.C. and D.A. Stace (1988) "Transformational and Coercive Strategies for Planned Organizational Change: Beyond the OD Model", **Organizational Studies**, 9(3), 317-334.
- Eren, E. (2006) **Örgütsel Davranış ve Yönetim Psikolojisi**, İstanbul: Beta Yayınları.
- Hicks, H.G. (1979) **Örgütlerin Yönetimi: Sistemler ve Beşeri Kaynaklar Açısından**, (3. Baskı), (Çev. O. Tekok vd.), Ankara: Turhan Kitabevi.
- Hofstede, G. (1980) **Culture's Consequences: International Differences in Work Related Values**, Beverly Hills: Sage.
- Hofstede, G., B. Neuijen, D.D. Ohavy ve G. Sanders (1990) "Measuring Organizational Cultures", **Administrative Science Quarterly**, 35(2), 286-316.
- Hofstede, G. (1991) **Culture and Organizations: Software of the Mind**, London: McGraw-Hill.
- İslamoğlu, A.H., B. Candan, Ş. Hacıfendioğlu ve K. Aydın (2006) **Hizmet Pazarlaması**, İstanbul: Beta Yayınları.
- Kilmann, R.H. ve M.J. Saxton (1985) **Gaining Control of the Corporate Culture**, (Çev. R. Serp), San Francisco: Jossey-Bass.
- Kono, T. (1992) **Corporate Culture and Long-range Planning, Strategic Management in Japanese Companies**, Oxford: Pergaman Press.
- Lehtinen, J.R. (1983) **Customer-Oriented Service System**, Tampere: Tampere University.

- Lewin, K. (1963) **Field Theory in Social Sciences**, (Çev. D. Cartright), Tavistock: Tavistock Publications Ltd.
- Nyquist, J.D., M.J. Bitner and B.H. Booms (1986) "Identifying Communication Difficulties in the Service Encounter: A Critical Incident Approach" in J.A. Czepiel, Michael R. Solomon, Carol F. Suprenant (eds.), **The Service Encounter: Managing Employee/Customer Interaction in Service Businesses**, Lexington MA: Lexington Books, 195-212.
- Oral, S. ve H. Yüksel (2006) **Hizmet İşlemleri Yönetimi**, İzmir: Kanyılma Yayıncılık.
- Öktem, M.K., D.N. Leblebici; M. Arslan; M. Kılıç ve M.D. Aydın (2003) "Girişimci Örgütsel Kültür ve Çalışanların İç Girişimcilik Düzeyi: Uygulamalı Bir Çalışma", **Hacettepe Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi**, 21(1), 169-188.
- Öztürk, Y. ve K. Seyhan (2005) "Konaklama İşletmelerinde Sunulan Hizmet Kalitesinin Artırılmasında İşgören Eğitiminin Yeri ve Önemi", **Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Dergisi**, 2005, 1, 121-143.
- Parasuraman, A., V.A. Zeithaml, L.L. Berry (1988) "SERVQUAL: a Multiple-item Scale for Measuring Consumer Perceptions of Quality", **Journal of Retailing**, 64(1), 12-40.
- Parasuraman, A., L.L. Berry and V.A. Zeithaml (1991) "Refinement and Reassessment of the SERVQUAL Scale", **Journal of Retailing**, 67(4), 420-450.
- Peters, T. and R. Waterman (1982) **In Search of Excellence**, New York: Harper and Row.
- Pettigrew, A.M. (1979) "On Studying Organizational Cultures", **Administrative Science Quarterly**, 24(4), 570-581.
- Quinn, R.E. and K. Cameron (1983) "Organizational Life Cycles and Shifting Criteria of Effectiveness: Some Preliminary Evidence", **Management Science**, 29(1), 33-51.
- Schein, E. (1976) **Örgüt Psikolojisi**, (Çev. M. Öztürk), Eskişehir: İ.T.İ.A. Yayınları.
- Schein, E.H. (1992). **Organizational Culture and Leadership**, (2nd ed.), San Francisco: Jossey-Bass Business and Management Series.
- Unutkan, G.A. (1995) **İşletmelerin Yönetimi ve Örgüt Kültürü**, İstanbul: Türkmen Kitapevi.
- Uyguç, N.(1998) **Hizmet Sektöründe Kalite Yönetimi: Stratejik Bir Yaklaşım**, İzmir: Dokuz Eylül Yayınları.

Wilkins, A.L. and W.G. Quchi (1983) "Efficient Cultures: Exploring the Relationship between Organizational Culture and Performance", **Administrative Science Quarterly**, 28(3),468-481.

Yurtkur (2003) **Yurtkur 2003**, Ankara: Yüksek Öğrenim Kredi ve Yurtlar Kurumu.

NIETZSCHE’S HISTORICAL CONFRONTATION WITH HEGEL: ‘THE END OF HISTORY’?

Nevio CRISTANTE*

Abstract

The events two-full centuries after Hegel have brought one essential element of his “end of history” into extreme doubt and contradiction. It completely overturns the claim of “progress in history,” to one ending in nihilism: the values of ‘superiority’ of the ‘West’ are capsized into sheer devaluation by Nietzsche. Any claim of progress to a culmination of history only hides the extreme malaise of contemporary man in global affairs. Modern ideologies, enframed within Hegelian historicism, are illusory and no longer admirable practices. They are now seen as major sources of the on-going destructive and denigrating activities of the present-day. They are the encroaching seeds of nihilism. Nietzsche, through the historical consciousness of “eternal return,” seeks to overcome the modern nihilistic tendencies. A new creative and liberating form of history is affirmed that reinvigorates a meaningful vitality back into life, which “ends” the malignant modern Western view of the “end of history” through progress.

Keywords: End, history, progress, eternal return, modern.

Öz

Nietzsche’nin Hegel ile Tarihsel Karşılaştırması: Tarihin Sonu mu?

Hegel’den sonraki iki yüzyıllık dönemde yaşanan olaylar, düşünürün “tarihin sonu” kuramına ait olan önemli bir unsurda zıtlıklar ve şüpheli yaklaşımların ortaya çıkmasına yol açmıştır. Bu, Hegel’in “tarihte ilerleme” iddiasını nihilizme dönüştürerek tamamen tersine çevirir: “Batı’nın” “üstünlüğü” değerleri Nietzsche tarafından bütünüyle değersiz hale dönüştürüldü. Böyle bir tarih anlayışına sahip çıkmak ancak çağdaş insanın küresel dünyadaki ilişkilerde yaşadığı büyük sıkıntıyı gizlemeye yarar. Hegel’ci tarihselcilik (anlayışı) ile çerçevesindeki modern ideolojiler artık kullanılmayan, yarılıcı ideolojiler. Bugün, günümüzün süregiden tahrip edici ve yıpratıcı faaliyetlerinin esas

*Instructor, Hacettepe University, Department of English Language and Literature, Beytepe, Ankara, TURKEY, nevio@hacettepe.edu.tr

kaynağı olarak görülmektedirler. Bunlar, nihilizmin arsız tohumlarıdır. Nietzsche, “kesin dönüşün tarihsel bilinci” ile modern nihilist eğilimleri ortadan kaldırmaya çalışır. Kötü niyetli Batılı modern “tarihin sonu” görüşüne son verecek, hayata yeniden anlamlı bir canlılık kazandıracak, yaratıcı ve özgürleştirici yeni bir tarih anlayışının ortaya çıkacağı söylenmektedir.

Anahtar Sözcükler: Son, tarih, ilerleme, sonsuz (ebedi) dönüşüm, modern.

INTRODUCTION

There are many manners by which the “end of history” has been interpreted. With an analysis upon recent events, many of them are considered as illusory and prejudiced misinterpretations. The power of these misinterpretations denigrates upon the necessary political judgments. We see a deploring criticism of Hegel’s use of history by Nietzsche. He knew, right from the start, that an education based on “Hegelian craniums” is the “most dangerous,” “terrible and destructive” (Nietzsche, 1980: 47). The disadvantaged uses of a thwarted history have been incorporated under the ideologies of liberalism, communism, and fascism. They have contributed to the destructive elements of political totalitarianism and imperialism in the twentieth century. Nietzsche had sensed that, in the Hegelian consciousness, the grand phase of European nihilism had broken the surface. Yet, even today, very little has been done to face that phase and to overcome the further encroaching effects of nihilism. The backdrop of the binary framework of Western consciousness, a product extending from the dominance of the modern scientific rationale, is the seed of nihilism. For Nietzsche, the “end of history” requires a use of history in overcoming it. The term “West,” which started after Nietzsche’s life, encompasses the modern values that he wished to re-value. According to Nietzsche, at the “end of history,” one must rise above the roots of the identities of the ‘West’: one must slash the sword in the “body politic” of modernity.

The contention between Hegel and Nietzsche has been more than a philosophical-theoretical disagreement. The conflicting ideological frameworks within Hegel’s modern use of history were to become the destructive playing fields in the contest for global control. Nietzsche correctly foretold the deprecating political events of the following century in his last official book, *Ecce Homo*, of global technological warfare: “The concept politics has been completely absorbed into a war of spirits, all the power-structures of the old society have been blown into the air – they one and all reposed on the lie: there will be wars such as there have never yet been on earth” (Nietzsche, 1979: 97).

The "lie" involves the modern belief in the superiority of Western consciousness.

It becomes essential today to counter the persistent forms of modern historicism, manifest in the binary frameworks of consciousness that is continuing a further detachment and disintegration of our worldly conditions. Nietzsche provides a creative and liberating spirit to rise above the nihilism through diverse considerations of the "end of history." The countermovement to the nihilism is within Nietzsche's new radical historicism that breeds the perception of "Eternal Return." It is an artistic consciousness, with a return 'anew' to the ancient cyclical view of history; nevertheless, placing advantage and disadvantage of historical use, based on strength or weakness in encapsulating a new, spirited vitality in life, which has been lost today. To arrive at this new-yet-old understanding of the "end of history," a closer explication is required of Hegel's consciousness in relation to the historical thought-process of Nietzsche. We will see that Nietzsche's "end of history" is not its completion, but a divergent sense of history, creating a new goal, with a renewed sense of divinity, based on the measure of vitality in life.

1. HEGEL'S PORTRAYAL OF THE "END OF HISTORY"

It is agreed that Hegel formulated the most comprehensive depiction of the modern consciousness of history. He coalesced the apparent divisions between liberal and communist ideologies, which provoked fascism, within his works. They have set up a means for proper ideological understandings, and for productive criticism of them. But the one key factor that was not surpassed by Hegel is the disparaging modern belief of "progress in history": progress towards a perceived end as the more superior form of civilization. This brand of historical idealism, championed by Hegel, is extensively challenged in the present-day, since we have seen it as the root of the most destructive atrocities in human history. This disadvantageous use of history has had, and continues to have, colossal effects.

For Hegel, the "end of history" was a consummation of its pathways. It was directed towards a final state as the culmination of the pathway of the "modern," which later became incorporated into the "Western" identity:

The great impact of the notion of history upon the consciousness of the modern age came relatively late, not before the last third of the eighteenth century, finding with relative quickness its climactic consummation in Hegel's philosophy (Arendt, 1954: 68).

The “climactic consummation,” in the alleged superiority of events during Hegel’s life, gave a solution to the atrocities of destruction in the pathway of modernity. This theory of “climactic consummation” became practice, as the “West” itself was concocted by Europe in the nineteenth century through its acclaimed superiority in order to devise a contrast to “the Other” Oriental civilizations. Yet, as Hannah Arendt declares, “a whole set of problems by which modern thought is haunted,” extends from the assumption, given by “Hegel and Marx,” “that there is such a thing as Progress of the human race”(Arendt, 1982: 4-5). Even though he includes the profoundest display of the western historical consciousness, Hegel does not surpass the idealistic rectilinear view of progress in history, which is a consciousness that is no longer admirable and continues to produce negating effects.

The ‘end’ by Hegel was conceived that the culmination of human development was acquired in modern times. The “culmination,” or “end of history,” was “not a religious accomplishment” (Wiser, 1982: 243). It was done through the belief of the intellectual ability in modern science to “mark humankind’s progress toward perfectibility” (Wiser, 1982:245). Modern consciousness, allocated by Hegel, encompassed a history that brings together the ‘Divine’ and human. Yet, it would be arrived at through human consciousness. A sense of disbelief in this depiction is aroused.

The ‘Divine’ is portrayed in the universal validity of history to justify the ironically secular superiority of Europe. For Hegel, this was done firstly, through the activities of Napoleon Bonaparte at the Battle of Jena in 1806; and then, a few years later, the championing of his Prussian state, which was understood as the highest political formulation in human history. In his *Philosophy of History*, Hegel laudably depicted the “Modern Times” as the “third period of the German world,” in the “Spirit conscious” of “freedom” in “as much as it wills the True, the Eternal – that which is in and for itself Universal” (Hegel, 1956: 412). A puzzling cruel paradox begins at this point, and increases in rendering the full consciousness of modernity.

In Hegel’s mindset, the modern use of progress in history includes the achievement of the “Absolute Spirit,” and “absolute knowledge,” in “totality,” with the “whole of reality.” It includes: “Thought which Philosophy brings with it to the contemplation of History, [...] the simple conception of *Reason*” (Hegel, 1956: 9). And this *Reason* is “sustained by the Universe to the Divine Being” (Hegel, 1956: 9). *Reason*, in this manner, is “*the infinite complex of things*,” with an “absolute final aim,” and brings together not only “the phenomena of Nature” but “also the Spiritual Universe” to form the “History of the World” (Hegel, 1956: 9). All previous events in history were only building blocks to the final, absolute end. As such, Rome only arises in pursuit towards this “end,” and

its "pursuit is merely *abstractum*" (Hegel, 1956: 9). Therefore, for Hegel, the *abstractum* of the pathway of History became real in Germany. "World History," "Reason," "Nature" and "Universal Spirit" were divine elements to which all previous history was directed, under a rectilinear interpretation of historical proceedings. But a doubtful transformation from the religious to transcendental 'reality' is revealed when both are assumed to be incorporated in modern history. It reveals the ironic "reconciliation between the Divine and Secular" (Hegel, 1956: 447) to which the recent historians of ideas and thinkers have insisted in identifying the paradox in such a proposal: "whether Hegel's 'cunning of reason' was a secularization of divine providence or whether Marx's classless society represents a secularization of the Messianic Age" (Arendt, 1954: 69-70).

This reconciliation, when looked at carefully, is an absurd riddle. Nietzsche hopes that, for Hegel, "one day such a belief" "defies this late arrival," where "his knowing misery is equated with the consummation of history" (Nietzsche, 1980: 47). This defiance has occurred in the twentieth century: through falsified German idealism of consummation, the need to be acclaimed as the greatest can obviously be easily twisted into misery, displaying the most inhumane cruelties in human history. What was once considered to be the height of western consciousness, Nietzsche perceived as the beginning of its own downfall. Its collapse disintegrates the building blocks of the West, on through to its own "end."

2. TWENTIETH CENTURY INTERPRETATIONS OF HEGELIANISM

From this onset, a new light was brought to the thought of Hegel in the following century. With a careful and unique analysis from a new standpoint beyond modern historical consciousness, Alexandre Kojève, in his *Introduction to the Reading of Hegel*, partially reveals what was concealed by Hegel.¹ For Kojève, a one-time Marxist who returned to Hegelianism, "the idea of death" became a determining factor. He states that the previous dialectical approach in history actually displayed a huge struggle between men for the desire of recognition in a "fight to the death" (Kojève, 1969: 7). In effect, this has been perceived as self-creation, the incitement of the particular modern sentiment of individualism and voluntarism, to create the progressive growth in mankind. Under the western conception, the process of history is the progressive self-creation of Man through the ever-increasing possibility for absolute freedom. This modern freedom is attained when Man removes himself from all determinations outside of himself, from all external determinants such as Nature and History. But within this description of modernity, Kojève unmask an

irrational and condescending process.

In Hegel's rendering, the essence of man is conditioned by a fear of death and the uncertainty of life. The idea of death "anthropologizes" Hegel's philosophy, because it is through the foreknowledge of death that distinguishes Man as Man. One can assume that giving a complete and certain account only occurs in posterity. If the essence of Man is won with the death of Man, then the self-creation of Man occurs at death. The assumed superiority of man is its ultimate demise. It is a rendering of an account that can never be given, for one remains an enigma until one dies. This paradox is precisely why one can say that modernity has undermined itself. Kojève tells us:

..the totality of the Real implies human reality, which exists only as a creative movement. Perfect and definitive adequation of Being (=Substance) and Discourse (=Subject) cannot therefore be effected until the end of times, when the creative movement of Man will be completed (Kojève, 1973: 116).

In pushing Kojève's analysis a little further, the desire for Man to objectify himself absolutely, as Man can only come about at the "end of times," can only occur when *Man is over*. If Man is completed, then he is no longer Man. The Western project is both culminated and imploded within Hegel's discourse. It seems this is a necessary condition of its completion.

Bataille, who is coupled with Derrida in Derrida's article, "From Restricted to General Economy: A Hegelian Without Reserve" (Derrida, 1978: 254), represents this paradox in these words:

The privileged manifestation of Negativity is death, but death, in truth, reveals nothing. In principle, death reveals to Man his natural, animal being, but the revelation never takes place. For man finally to be revealed to himself he would have to die, but he would have to do so while living... But this is a comedy! (Derrida, 1978: 257).

The claim of absolutism to finalize and complete history is indeed a fine show of wizardry. In the end, all that made man distinct – the creation of the Historical world opposed to the determinations imposed on Man by the Natural world – is eclipsed into one another. Man is returned to his animal being in the concerted effort to create himself outside of his naturalness and animality. All Bataille and Derrida can do is laugh.

In his discussion of master-slave relationship, Hegel concludes in giving absolute meaning to something that does not make sense. The master, in putting at stake his very life for recognition and prestige, thereby representing the movement and meaning of history, only can achieve this recognition through

the servile consciousness of the slave. In effect, the master must be enslaved to the slave's recognition for the possibility of his own mastery. Therefore, his prestige is not desirable, since, in his bid for independent self-consciousness, he does not detach himself from the slave consciousness:

The independence of Self-consciousness becomes laughable at the moment when it liberates itself by enslaving itself, when it starts to work, that is, when it enters into dialectics (Derrida, 1978: 255).

Bataille dislocates Hegel's logic at its starting point, and, since Hegelian logos is circular, this dislocation extends to its end. But it is only a failure in one sense, because modernity may be within Hegelian discourse itself. The entirety of Hegelian discourse was not enunciated by Hegel. Bataille called it Hegel's "blind spot." It appears that Hegel retained a weak slavish perspective upon the final culmination of history, which blinded him from all implications of his own formulation. The imperative for apocalyptic objectivity blinds him because it is a submissive disposition. Derrida explains:

What is laughable is the submission to the self-evidence of meaning, to the force of this imperative: that there must be meaning, that nothing be definitively lost in death, or further, that death should receive the signification of "absolute negativity" that a work must always be possible which, because it defers enjoyment, confers meaning, seriousness, and truth upon the putting at stake (Derrida, 1978: 256-257).

But, as Bataille shows us, this imperative for meaning, which the West has exalted, confers meaninglessness; although, we would not have discovered this if Hegel did not complete the process for us. We must come, then, to reveal the unsaid side of Hegel, and the underside of modernity. To understand the Hegelian dialectic in terms of Negativity and Death, it is important to understand the death of the identity of the 'West'. In such an approach, we see other paradoxes in modernity.

Through the entire realm of Hegelian criticism, the meaning of the word "end" is reversed, yet still maintaining its designation. The term "end" itself has a variety of different and contrasting meanings: in one sense, it could mean the last development, the culmination, the aim, the final goal, or the arrival of the ultimate possibility; or, that something is over, gone, surpassed, finished, demised, or ruined. For Nietzsche, the appropriate "end of history" is not that of the final goal, nor the arrival of humankind's perfectibility, nor the crowning achievement of the West. The end of history would be better conceived as the surpassing, the finishing of the actual consciousness dominant at present, of the modern West. The good assessment of history is that the 'West' is over; it is

finished, and that it has demised itself. It is practically reversed by displaying the ruin of the West instead of its superiority. The actual terminology, a stern conception of self and other, which began around 1900, was a remnant of the persistent belief in the superiority of European civilization.

Clearly, to continue through this Hegelian historical “end” – that this New World is the Age of Absolute Knowledge – is a failure. Nietzsche calls this ‘Absolute Knowledge’, the seed of nihilism. This is precisely how Nietzsche radicalizes Hegel's historicism. Hegel fails not because what he said cannot be considered ‘true’ – truth and falsehood becoming almost a matter of indifference for Nietzsche – Hegel fails through weakness, because he brings himself to the abyss of the ensuing modern consciousness, and turns away. But this does not keep Hegel's discourse from being the highest expression of conventional beliefs, as that which still, to some extent, expresses the characteristics of our current political consciousness and activity.

3. NIETZSCHE AND NIHILISM: A REVERSION OF THE MOVEMENT OF THE ‘WEST’

For Nietzsche, retaining the idea of the movement of humanity towards its height at the end of history, especially in Germany², is a harmful sham. Yet this idea is not discouraged from our educational process, even through to the twenty-first century:

there has been no dangerous change or turn in the German education of this century which has not become more dangerous through the enormous influence, continuing to the present moment, of this philosophy, the Hegelian. (Nietzsche, 1980: 47)

Part of this danger, Nietzsche admits, comes from what Hegel did not say - what he wished to blind himself from:

for Hegel the apex and terminus of all world history coincided in his own Berlin experience. He should have said that all things after him are properly judged to be only a musical coda of the world historical rondo; more properly yet, to be redundant. He did not say that. (Nietzsche, 1980: 47)

Nietzsche reveals the unsaid side of Hegel. Nietzsche is emphatic where Hegel is passive. The “Age of Absolute Knowledge” only turns out to be the victory of an illusory consciousness. This is a clear indication that there is an underside to Hegel that inverts and implodes the motivating imperative that sought to give modern humanity its justification and sovereignty. With his new

'philosophy', Hegel managed to divinely acclaim bypassing philosophy's basic standard of love for knowledge to actual knowledge, manifest in his present-day Germany: "To help bring philosophy...to the form...where it can lay aside the name of *love* of knowledge and be *actual* knowledge." (Hegel, 1967: 70) Such a final state became a luring statement for the modern scientific mentality, but void of the real.

At the end of history, Hegel alluded to "the great man" – the master at the end who possessed superior knowledge. However, as seen in Nietzsche's lament of the new-Hegelian era, man at the end of history was not a "great man"; indeed, quite the opposite, man at this perception of the end of history was the "last man." The "last man" is not a character from the assumed opposing ideology. For Nietzsche, the "last man," in an age of nihilism, could be perceived as *the last human, indicating a great fall in humanity*. The people in a technological age can be less human.

Although they were still perceived in the nineteenth century, for Nietzsche, the modern values brought about the dissolution of the established modern beliefs, values, ideals, and practice, with the epistemological and judicial problems of modern science. It brought about nihilism. Nietzsche's response to this condition was a retroactive consciousness through a new set of principles to counter this nihilism, in order to override the modern scientific rationale and the modern imperialist tendency. This process began early on in Nietzsche's works and developed onto their end.

For Nietzsche, the entire modern process is veritably a history of nihilism. As Heidegger relates, Nietzsche's nihilism, as a "historical movement," cannot be simplified to the notion of being within the "void of nothingness" (Heidegger, 1977a: 62). It is "scarcely recognized within the destining of Western peoples." Yet, the essence of nihilism "is, rather, the fundamental movement of the history of the West" (Heidegger, 1977a: 62). It is "the world-historical movement of the peoples of the earth who have been drawn into the power realm of the modern age" (Heidegger, 1977a: 62-63). The "unfolding" of nihilism "can have nothing but world catastrophes as its consequence" (Heidegger, 1977a: 62). But nihilism in "no way coincides with the situation conceived merely negatively, that the Christian god of biblical revelation can no longer be believed in" (Heidegger, 1977a: 63).

For Nietzsche, Christendom "is the historical world-political phenomenon of the Church and its claim to power within the shaping of Western humanity and its modern culture" (Heidegger, 1977a: 63). It is directed to the derivation of the whole structure of modernity: modern metaphysics, science, the ideologies, the authority of scientific reason, the happiness of the

greatest number, progress in history, all of them “suffer the loss of their constructive force and become void” (Heidegger, 1977a: 65). Yet, the dominance still persists over almost all of our practices: the reduction of politics to economic competition - which is heralded by liberalism, communism, and their antecedent fascism - the mechanization of our work life, and even our educational process, which turns the human into a tiny cog in the massive mechanical wheel of a technocratic world.

It is evident that Nietzsche perceived this situation for the twentieth and twenty-first centuries. Any viewpoint from a limited sense of history is only a “temporal abstraction,” a breakdown of memory which impedes upon knowledge. Its reactionary and superficial impulses only display a limited understanding of the reality of the present, and cannot predict to any significant degree the occurrences of the future.

Nietzsche ridicules an illusory, idealist belief: “Now that this shabby origin of these values is becoming clear, the universe seems to have lost its value, seems ‘meaningless’ – but that is only a *transitional stage*”(Nietzsche, 1969: 10-11). This meaninglessness is a preliminary stage of nihilism. Within it, we realize that ‘progress’ may bring about more excessive forms of destruction through human depreciation. Yet, nevertheless, it is only a transition.

Nietzsche’s radical historicism employs the uncommon meaning of “radical”: the discovery of the grounds and roots of historicism, and refurbishing the judicial decision through what is to be remembered, and what is to be forgotten for the health of the people and culture: “*the unhistorical and the historical are equally necessary for the health of an individual, a people, and a culture*” (Nietzsche 1980: 10). Out of necessity, Nietzsche has gathered the possibilities of Western thought under this context; he has not only “completed metaphysics,” but has risen above it. Nietzsche revitalizes thinking under new formations of judgment. Such appraisals can only be understood from a clearer apprehension of the “end of history.”

Nietzsche begins the breakdown of Hegelian historical consciousness through his divergent use of history, by rising above the imperative for apocalyptic objectivity. This new sense of history is clearly rendered in Foucault’s article “Nietzsche, Genealogy, History.” It appears evident that he wishes to demonstrate Nietzsche’s “effective history” as going “beyond” the “suprahistorical”³ (Foucault, 1977: 152) perspective of Hegel, since, as Foucault retorts, it is outside the traditional necessity for “apocalyptic objectivity” (Foucault, 1977: 152). Therein, the “apocalyptic objectivity,” identified in Hegel’s perspective, is the specifically Western imperative. Foucault is

suggesting that with “effective history,” (Foucault, 1977: 153-155) one can go beyond and step out of this destructive orientation. For Foucault, Nietzsche’s “effective history” involves a transformation from the reductive apocalyptic-secular claim of the progressive end to history and its systemization of modern science and technology. Particularly for Foucault, the “English tendency” in history towards a “linear development” involves “reducing its entire history and genesis to the exclusive concern for utility”(Foucault, 1977: 139). This is, for Foucault, a poor understanding of the genealogy of mankind.

With reference to Nietzsche’s *The Genealogy of Morals*, Foucault interprets genealogy as being outside “any monotonous finality” (Foucault 1977: 139). Genealogy involves a search through “unpromising places,” and the recognition, at times, of being “without history,” to be “unhistorical” in Nietzsche’s terms, in order to forget the type of history that is detrimental to the core of life. Genealogy “rejects the metahistorical development of ideal significations and indefinite technologies” (Foucault, 1977: 140). Such a “metahistorical” perspective quickly reveals the ironic secular-divine determination as a product of modern metaphysics, which actually includes a “metaphysical revenge” against the earth and its natural conditions. Nietzsche’s radical historicism is “effective,” since it oversteps Hegel’s historicism and modern metaphysics.

The secular belief of modern metaphysics that led man with “the height of optimism” to be the master of the earth, was only a false belief filled with hubristic ignorance. The reverence for technology arising from this absolute, apocalyptic vision, and the correlating view that technology brings about an ever-more stable and secure world, is no longer believable. History, nature, and human nature are nowhere near being in control; if anything, they are more out-of-control in our technological age. Instead of security and stability, we have a growing psychological and spiritual disruptive condition, with increasing anarchy in our political and social malaise, created through the dominance of the technological façade.

As far as Nietzsche is concerned, we have become historically “sick beings.” Modernity is the “grey-haired” (Nietzsche 1980: 41) age, with the “weakness of the modern personality” (Nietzsche, 1980: 32). This weakness is caused by the dominance of perspectives generated by the falsities of Judeo-Christian notions, and “feverish” forms of historicism manifest in modern ideologies. Nietzsche clearly states in his “On the Advantages and Disadvantages of History for Life,” that the Hegelian “superhistorical” view is an “excess” of superlative history, and “is detrimental to life” (Nietzsche, 1980: 14). It forms an “intellectual phenomenon” of “mania,” “injustice,” and “blind passion” to mould an “earthly darkened horizon” (Nietzsche, 1980: 14). Such a

history “conceived as pure science and become sovereign, would constitute a kind of closing out of the accounts of life for mankind” (Nietzsche 1980: 14). Instead of freedom through man-made history, one easily becomes enslaved and framed in the technological wheel.

In modern science and technology’s effort to control Nature, it appears that Nature is lashing back, placing the modern technological man in helpless conditions. The personal and psychological effects have repercussions on the believability of the key factors in European civilization, an acculturation that nevertheless has spread the Western concepts, values, and principles almost entirely world wide. Nietzsche foresaw the grandeur of this task to combat the spread of the modern identity and framework.

With strength in judgement required for the recognition of vitality in life, history is rendered, by Nietzsche, to be re-used under these divergent contexts. The process includes the discovery of elements that contain retroactive forces for vitality that have been hidden away or forgotten by the dominance in modern historicism. The defective form of history as the by-product of modern philosophy and science must be overcome both spiritually and educationally. With the rectilinear belief of progress in history, we have come to “the end of the age of rational man,” and that “the values of [modern] rationalism are not cosmically sustained” (Grant, 1969: 32). Modern science should now be viewed as a product stemming from the disenchantment with the world. The answer must rise above the modern European consciousness, which is a consciousness encompassing almost the entire world.

4. THE EFFECTS ON THE PRESENT-DAY

The thought process of Nietzsche undermines the structure of modern scientific rationale in its separation of “theory and practice,” or thoughts and concrete events. Nietzsche’s claims can be seen on a practical level, as George Grant reminds us: “what he prophesied is now all around us to be easily seen” (Grant, 1969: 25). Ideologies have revealed their abstractions from reality. The abstractions that man could control history and nature under modern perceptions, which were once exalted under the Enlightenment period and maintained in Hegel and Marx are now known as systems of control over man. The continuity of factors that sustain these idealist illusions provides a systematic framework that puts together forces outside the control of man.

With the ensuing global economic crisis arises the questioning of the system of the present-day economic order. The economic forms of organization that were prominent and promising at the beginning of liberalism are now in

decline. A revaluation of values is required to meet the limited demands within the uncontrollable amount of supply. Marxism, in its claim to arise to a superior level of a "classless society" through a proletarian revolution, is another idealistic illusion. Man's historical inevitability and economic determinism – which, in the end, Marx untenably contrasted with his call to action of "man making history" and the forgetting of philosophy – were proposals to which his liberal, capitalist enemies would have thoroughly enjoyed, as it provided a means for them to justify their practices for mere economic gains.

On the other side of the same spectrum, we have had in recent days the refurbishing of the notion of the "end of history" under a liberal ideological view through a Japanese-American-Straussian scholar, Francis Fukuyama. With the downfall of the Soviet Empire, Fukuyama argues that liberalism has acquired victory over Bolshevism and communism. The "end of history" under the Hegelian "suprahistorical" assessment made liberalism the "champion," and the Marxist man, the perceived opposite of the liberal, as the "last man." Ironically, Nietzsche's true "last man" resembles the "re-animalized man" (Kojève) who directs his concern to the consumer liberal democracy that was heralded by Fukuyama, a shopping-center selection of whatever he pleases⁴. Present-day political ideologies have not recovered any goals of dignity, virtue, or excellence. There is a continual call for justice, to which there is little or no response.

The direction of serving the people in the present-day democratic state is diminishing. More of the common people are witnessing the decline in the political quality of leaders. In the recent victory by Barack Obama of being elected as President of the United States, a spokesman, in describing his rise to power, stated that, at first, he was "too smart" for succeeding in attaining political positions within the American democratic framework. If there was ever a time when wisdom is required in political leadership, it is during the diminishment of political order. Yet, it is denounced for political success. There is no historical exemplary educational method in current-day politicians. Similar mistakes and corruptions continue from the lack of learning exemplary lessons from the past.

The abuse of power in authoritarian, despotic, and tyrannical states is rising. There are many elements today that manipulate people's consciousness, with a variance of techniques and manoeuvres to make them believe in falsities. The imagery-laden pursuit that produces charismatic leaders today easily provides 'success' for the corrupt individuals in recurrent factionalism, who pride themselves in manipulating the minds of the people, whether they are aware of it or not. As Nietzsche retorts, the "end of history" through the performance of modern values has set-up a framework where the "weak

overpower the strong.” It is the weakness and narrowness of spirit that produces brutal and inhumane forces of power. The concentration on technological economic progress, scientific methods management, and on the constant flow of excess information, impedes upon the actual knowledge of the “real” conditions, with the use of superficial meanings of terms and concepts and a lack of a merited historical consciousness.

In most parts of the underdeveloped world, the level of anarchy is multiplying. Any application to “democratize” these people is fruitless. Naivety is displayed in the fact that “freedom” and “democracy,” in those parts of the world, is not the answer. If anything, it can provide a more chaotic condition. Democratic principles do not work in such a chaotic situation. Its hubristic superlative praise hides the reality that it can only survive in a pre-ordered condition of credibility of political leaders and economic growth. In a world wide view, both of those necessary entities are diminishing.

There is a rise in various forms and levels of authoritarian regimes. Anarchic chaos continues to spread, with civil wars, the acquisition of bitterly hostile power in military forces, inhuman genocides, terrorism, all of which renders the destruction of the social fabric of human order. The UN, for example, has often displayed its lack of capability in responding effectively to the present-day chaotic conditions. Its principles do not adjust to the extreme disorder of anarchic predicaments. “Peacekeeping” does little to nothing in a civil war close to the extreme level of genocide. We have recently heard that the genocidal forces that led to one of the most inhumane cruelties of human history in Rwanda has moved into contentions for power and money in the chaotic conditions of the neighbouring Congo. Very little was done to stop its continuance.

Factors in modern politics can readily be seen as devitalizing. From various causes, the people’s thought is impeded on the nature of politics. “Thoughtlessness” was identified by Hannah Arendt as the key factor that produced the atrocities of the Nazis on the Jews. With modern science, there is an imbalance of the material and spiritual world, which is more firmly recognized as time goes on. Technological devices, computer games, other unreal appearances and futuristic superficial and supernatural images sway modern humanity from the reality of thoughts and lessons in history.

Under Nietzsche’s thought design, the decline in the heralded modern ideals and values will become more obvious as time goes on. The acceptance of nihilism is crucial, for Nietzsche. If not, the damaging aspects of the ensuing nihilism will continue to grow. Nietzsche did not invent our condition of

nihilism. It came from a realistic analysis of modern ideals and values. The chief direction in Nietzsche's works is to overcome nihilism.

5. NIETZSCHE'S OVERCOMING OF NIHILISM: THE RE-CREATION OF STRENGTH IN HISTORICAL CONSCIOUSNESS TOWARDS ETERNAL RETURN

The 'newness' required in overcoming the nihilism of apocalyptic historicism involves a 'new' return to both re-value the events of the past. It requires the knowledge of both the advantageous and disadvantageous elements of history for life. It involves a creative sense of history measured by the ancient cosmological strength in its acceptance of life as a product of our natural origin: "Only from the standpoint of the highest strength of the present may you interpret the past" (Nietzsche, 1980: 37). We see a new strength in the use of history as a ground for new discoveries:

Historia abscondita. Every great human being exerts a retroactive force: for his sake all of history is placed in balance again, and a thousand secrets of the past crawl out of their hiding places – into the sunshine. There is no way of telling what may yet become a part of history. Perhaps the past is still essentially undiscovered! So many retroactive forces are still needed! (Nietzsche, 1974: 104).

This sentiment was repeated in Arendt's "What Is Authority?":

It could be that only now will the past open up to us with unexpected freshness and tell us things no one has yet had ears to hear (Arendt, 1954: 94).

History now, is not the historiological vision of progress, but a reassignment of confronting it, inquiring about it, "sitting in judgement over it," for health in the vitality of life. Human dignity may be won back by rising above modern historicism, by starting a "denial of the Hegelian right that History as Progress is the ultimate judge" (Arendt, 1982: 5). History is radicalized through a new form of historicism which brings forth a new formulation of justice outside of the modern infrastructure. The current-day forms of institutionalization, administration, and scientific calculation is a rationale form that ignores the basis of the human. Nostalgia and illusory pronouncements to move history are harmful to the vitality of life, and are judged as to be forgotten in this new historical sense. From it, it can be assessed that with the modern discovery of progress in history, the meaning of existence

was no longer conceived as the story of man, but the development of a scientific rationale, which injuriously neglects the essence of the human. The new historicism rises above the modern deficient standpoints.

For Nietzsche, it is rising above the morality of good and evil stipulated in Christian and related secular versions. Nietzsche's radical historicism involves a Dionysian standpoint of desire and revelry from ancient history that existed before the roots of the identity of the West⁵. It is used against the reduced Apollonian version of the "god of reason," which became the "god of science" in modernity, and provided an extreme hindrance to desire and revelry. Nietzsche's new history is "divine" under divergent principles, from a new and vital historical confirmation. It is a part of his breaking away from the modern metaphysical tradition.

It is from the "Dionysian standpoint," that "nihilism might indeed be a *divine way of thinking*" (Nietzsche, 1967: 15). That is to say, that the demands of the essential writings and creative works and deeds of our time would be the ones that do not ascribe to a "will to truth" by means of methodological modes of inquiry, or the "scientific approach" of factual commentary, and certainly not the "science of morals." The essential writings of our time would show an implicit awareness of the end of history - of nihilism - as a creative standpoint, as a new approach to the work of art; one which, through an exchange with words and stories, tempts one engender meaningful actions, to perform bold deeds, to be virile and strong, to make his own valuations and goals in full knowledge that they are based in otherwise dubious origins. Their merit is entirely within the creative foresight and hindsight of the human. And the greater the strength of conviction within the measuring of the feature of the vitality in life, the greater the binding and divine effect it will have. In it is the recognition that this new character of the "divine" is created at the end of western history, at the end of modern philosophy, and at the end of modern metaphysics situated in Hegel's works.

Nietzsche's historicism is not enslaving but creatively liberating. It is done so from those very roots without negating the past or present, but accepting all as necessary, accepting all that is with an affirmative disposition. As Stanley Rosen reports, nihilism has a "liberating salutary consequence," (Rosen, 1989: 145) a liberating creativity that recognizes the need to become a "great human being," one that leads to the formation of a stronger consciousness. The new retroactive use of history is based on the essential human element of justice in making judgement on any event in history as either enhancing or deprecating the vitality of life; and it requires the use of such a mindset in order to assess the events of each and every day. It is beyond the apocalyptic objectivity of history, where only "an illusion lurks." Modern

history ignores that “the most powerful and spontaneous moment of creation in the inner being of the artist” (Nietzsche, 1980: 35). This claim to artistic creativity undermines the tenets of modern metaphysical and philosophical thinking, and points the way for a new thinking upon which to act, at the end of philosophy, at the end of one form of history, with reliance on a new “higher history,” without rejecting the past as the typical ‘modern’ process does⁶. Nietzsche’s new “way of thinking” within the notion of eternal return, emerges out of necessity, and radically overturns and reverses the previous formulations in the effort to overcome them.

The “unending process of chaotic transformations of chaos” is embedded in Nietzsche’s circular “eternal return of the same,” (Rosen, 1989: 153) which is stated in his “Gateway of the Moment,” a moment of the most intensive existential or practical import. The cyclical view of human life is derived from the ancient cosmological standpoint, coming with a ‘new’ – yet grounded in the old – conception of the human in relation to history, nature, and religiosity. Modernity, under these proceedings, may only signify an open-ended, unclear, constant movement. The foundational principles of absolute “world history,” nature, religion, and reason actually disrupt any foundational procedure and therefore concepts unknowingly disintegrate themselves. Instead of the past being behind the present, which is in the modern consciousness of progress in history, there is much to be taken from the past through an eternal reverence that is renewed in order to encounter the present debility of the historical interpretation to justly conceive the temporal condition.

“Eternal return” is the latest development in Nietzsche’s historical considerations in order to confront the modern consciousness of time, where almost everything is conceived as redeemable. The conceptualization of the eternal is in direct opposition to the current sensibility that life is just “the passing of time,” where, according to Grant, just “time is history.” But in the technological world, this sense of time actually makes time unessential and our place bereft of solidity: “Through technology the planet has become eternity in non-Time, our everywhere in No-Where” (Darby, 2001: 60). Under eternal return, everyday is a judgement day, since every moment becomes unredeemable. The merit is measured by overstepping the foul characteristics that are products of the decline in vitality. This may degenerate some, but can embellish others. For those who accept the Western development *ultimatum*, where “God is dead,”⁷ a higher form of history is ordained: “for the sake of this deed, he will belong to a higher history than all history hitherto” (Nietzsche, 1974: 181). The higher, nobler form of history is under the notion of eternal return.

Eternal return really amounts to “the greatest weight,” since strength is measured on its acceptance. It is to demand the overcoming of the on-going nihilistic emptiness of certain values, principles, and a sense of history that can easily generate *decadence*, *ressentiment*, and revenge. If not, the decline in humanity will continue. The idea is initiated in an aphorism of *The Gay Science*, at the end of Book IV, “*Sanctus Januaris*.” The previous aphorism is entitled “*The dying Socrates*.” In it is revealed the weakness of the man who has been declared the root of the Western identity: in his last moment of life, Socrates cried, “Crito, I owe Asclepius a rooster,” which was a common saying to the god of medicine when being cured of a disease. The disease for Socrates was life itself. In the collapse of the modern age, Nietzsche pleads that we must even overcome the basis of this very identity: “we must overcome even the Greeks” (Nietzsche, 1974: 272).

The following aphorism is “*The greatest weight*,” where eternal return is introduced.

It will either “change you” or “crush you” (Nietzsche 1974: 274). With the notion of living your life a numerous amount of times, you will either “throw yourself down and gnash your teeth and curse the demon who spoke thus,” or, you will experience “a tremendous moment,” where you have “never heard of anything more divine” (Nietzsche 1974: 273-274). The “eternal confirmation” is divine, since it measures the strength in the human for the acceptance of the nature of life. To this test, this crucial dividing line, *Socrates failed*. He finishes Book IV with *Incipit tragoedia*, which is almost identical to section I of “Zarathustra’s Prologue,” when the realization comes to Zarathustra that he must “exit his solitude,” and “must *go under*” to face the descent of man.

The new historical platform with the doctrine of eternal return is, for Nietzsche, one of the most grandiose entities and enterprises in human history. This perception of life is required during these times. It requires an “*Ubermensch*,” an “overman,” to overcome the modern fallacies of the “Will,” and to adopt the reversed direction of eternal return. The modern perception is revealed as an erroneous deprecation of life in the conception of progress in history, since it is a pinnacle not of superiority, but the pinnacle of a weak and destructive perception of human life, a consciousness of resentment and revenge for the nature of the earth and human life within it. For Nietzsche, these demands comprise the reality that one must face at the end of history.”

The meaning of the “end” is transferred away from its finishing of history towards a new goal. The goal provides a new pathway to bring back what has been forgotten, and forget much of what has been brought to modern consciousness. It is to bring back meaning, virtue, and justice into politics. This

goal may engender condescension in spirit, since it seems as though the needed masters of our age are few and far-between. Notwithstanding, Nietzsche has inspired not only great thinkers in the twentieth century, but also leading literary artists, who are directed towards the overturning of destructive modern values.

NOTLAR

¹ The comment made by Alexandre Kojève comes to fruition: "No, Hegel was not wrong: he truly gave the date of the end of history in 1806. Afterwards, what has happened? Nothing at all, just the *alignment of provinces*. The Chinese Revolution is only the introduction of the *Code Napoleon* into China." (Alexandre Kojève, "The Idea of Death in the Philosophy of Hegel," (1973) taken from, Barry Cooper, "Hegelian Imperialism," *Sojourns in the New World*," p. 27.)

² Nietzsche strongly expresses his contention with Germany to a point where he is one word away from stating that he "hated" Germany. Most of Nietzsche's friends were Jewish, and one can surmise that he could perceive a potential genocide in a twentieth-century German political force.

³ With the term "suprahistorical," Foucault is emphasizing a certain absolute, historical determinism that is usually associated with Hegel's historicism. He identifies it with the "emergence of metaphysics" because, like metaphysical thought, this historicism places "History" itself over and above the everyday occurrences in order to give to those occurrences an order and meaning. The genealogical perspective removes necessity and the absolutist characteristics from this historicism. With a genealogical orientation, there are no metaphysical elements set over and above earth itself by which meaning may be derived. Meaning is derived from a different approach. The difference is eloquently stated in Nietzsche's eternal return that, in the end, is the basis of his radical historicism. (See, Foucault, Michel., "Nietzsche, Genealogy, History", in his *Language, Counter-Memory, Practice*.)

⁴ For Francis Fukuyama, in his *The End of History and the Last Man*, the "last man" was the Marxist, and the winner of this Western contest was the liberal man: "the end point of mankind's evolution." For Fukuyama, this comes from the point of view of "the universalization of Western liberal democracy as the final form of human government." But this apocalyptic claim of finality only shows that any believer in the ideology of liberalism is a part of the "last man" – the one in last place in a denounced modern history - as the Marxist ideologue

⁵ Heidegger, in his article, "Who Is Nietzsche's Zarathustra?," argues that Nietzsche, even with his expression of the "most abysmal thought," (Heidegger, 1977b:78) and the implications of his Eternal Return "from the Dionysian standpoint" only "suggests that he was still compelled to think it metaphysically, and only metaphysically" (Heidegger, 1977b:78). But Heidegger, in this article, partially changes his former clear placement of Nietzsche into metaphysics. The next and last sentence of the article states: "But it does not preclude that this most abysmal thought conceals something unthought, which also is impenetrable to metaphysical thinking" (Heidegger, 1977b:79). It is almost an admittance of his former mistake. From this, one can imply that Heidegger finally realized that Nietzsche's thought goes beyond and rises above modern metaphysics.

⁶ At this instance, usually the term “post-modern” arises in consciousness. But it will not arise further for this discussion. ‘Post’ almost implies the same form of linear progress that the new direction of thought supposedly criticizes. Foucault and Derrida do not use the term. Postmodernism’s reading and writing “against the grain” is only a further dissolution of modernity. It is not beyond modernity. It does not include a re-building. It is ironic in being perceived beyond modernity, yet “modern” is sustained in the term. As such, the term “post-modern” can be claimed as an oxymoron, or at least parochial. Adopting such a term can easily provide misunderstandings. One can surmise that Nietzsche would renounce this term.

⁷ To most people, no more abominable statement could be made, and many have squandered Nietzsche for such a claim. But it was mentioned first by Hegel in announcing “the end of history.” Hannah Arendt cites “Hegel’s declaration” in her introduction to *The Life of the Mind*: “the sentiment underlying religion in the modern age [is] the sentiment: God is dead.” (Arendt, 1978: 9) [This statement was taken from Hegel’s “Glauben Und Wissen,” (1802), *Werke*, Frankfurt, 1970: 432] A good description of this seemingly most disdaining metaphor is made by Heidegger: “Nietzsche uses nihilism as the name for the historical movement that he was the first to recognize and that already governed the previous century while defining the century to come, the movement whose essential interpretation he concentrates in the terse sentence: ‘God is dead.’ That is to say, the ‘Christian God’ has lost His power over beings and over the determination of man. ‘Christian God’ also stands for the ‘transcendent’ in general in its various meanings--for ‘ideals’ and ‘norms’, ‘principles’ and ‘rules’, ‘ends’ and ‘values,’ which are set ‘above’ the being, in order to give being as a whole a purpose, an order, and – as it is succinctly expressed – ‘meaning’”(Heidegger, 1982: 4).

KAYNAKÇA

- Arendt, H. (1954) **Between Past and Future: Eight Exercises in Political Thought**, , New York: Penguin Books.
- Arendt, H. (1978) **The Life of the Mind**, Harcourt Brace Jovanovich, New York: Publishers.
- Arendt, H. (1982) **Lectures On Kant’s Political Philosophy**, The University of Chicago: Chicago Press.
- Cooper, B. (1986) “Hegelian Imperialism”, in T. Darby (ed.), **Sojourns in The New World**, Ottawa: Carleton Library Series.
- Darby, T. (2001) “On Spiritual Crisis, Globalization, and Planetary Rule,” in **Faith, Reason, and Political Life Today**, P.A. Lawler & D. McConkey (eds.), , London: Lexington Books.
- Derrida, J. (1978) **Writing and Difference**, Chicago: University of Chicago Pres.

- Foucault, M. (1977) **Language, Counter-Memory, Practice**, New York: Cornell University
- Grant, G. (1969) **Time As History**, CBC Massey Lectures, Ninth Series, Toronto: Canadian Broadcasting Corporation.
- Hegel, G.W. F. (1956) **The Philosophy of History**, Charles Hegel (preface), J. Sibree (trans.) C. J. Friedrich (introduction), New York: Dover Publications Inc.
- Hegel, G.W. F. (1967) **The Phenomenology of Mind**, J. B. Baillie (trans.), New York: Harper & Row Publishers.
- Heidegger, M. (1977a) "The Word of Nietzsche: 'God Is Dead,'" in **The Question Concerning Technology and Other Essays**, W. Lovitt (trans. & intro.), New York: Harper Perennial.
- Heidegger, M. (1977b) "Who Is Nietzsche's Zarathustra?," in David B. Allison ed., **The New Nietzsche: Contemporary Styles of Interpretation**, Cambridge: MIT Pres.
- Heidegger, M. (1982) **Nietzsche, Volume I: Nihilism**, D.F. Krell (trans.), San Francisco: Harper & Row.
- Kojève, A. (1969) **Introduction to the Reading of Hegel: Lectures on the Phenomenology of Spirit [Mind]**, assembled by R. Queneau, A. Bloom (ed.), J.H. Nichols, Jr. (trans.), Ithaca: Cornell University.
- Kojève, A. (1973) "The Idea of Death in the Philosophy of Hegel," **Interpretation**, Winter, Issue.
- Nietzsche, F. (1956) **The Genealogy of Morals**, Garden City, New York: Doubleday & Company Inc.
- Nietzsche, F. (1961) **Thus Spoke Zarathustra**, London: Penguin Classics.
- Nietzsche, F. (1967) **The Will to Power**, Walter Kaufmann and R. J. Hollingdale (trans.), New York: Vintage Books.
- Nietzsche, F. (1974) **The Gay Science: With a Prelude in Rhymes and an Appendix of Songs**, W. Kaufmann (trans.), New York: Vintage Books.
- Nietzsche, F. (1979) **Ecce Homo**, R.J. Hollingdale (trans.), Michael Tanner intro., London: Penguin Boks.
- Nietzsche, F. (1980) **On the Advantage and Disadvantage of History for Life**, Peter Press (trans.), Indianapolis & Cambridge: Hackett Publishing Co.

YAZARLARA DUYURU

1. Dergiye gönderilecek yazılar, makale ve kitap tanıtma-eleştirisini türlerinde olacaktır.
2. Makaleler, Türkçe veya İngilizce olabilir. Her makalede, ana başlığın hemen altında, biri Türkçe biri İngilizce olmak üzere 150-200 kelimeyi aşmayan iki öz/abstract yer almalıdır. “Öz”lerin altında, altı kelimeyi aşmayan anahtar sözcükler/keywords bulunmalıdır. Diğer bir deyişle makaleler, Ana Başlık, Öz, Anahtar Sözcükler, Abstract, Keywords, Makale Metni, Notlar ve Kaynakça sırası ile kaleme alınmış olmalıdırlar.
3. Yazıların 8 000 kelimeyi geçmemesi, A4 kağıdının bir yüzüne çift aralıklı, sol, üst, alt ve sağ marjlar en az 2.5cm olarak yazılmaları gerekmektedir. Tablo ve şekillere başlık ve numara verilmeli, başlıklar tablo, şekil ve grafiklerin üzerinde yer almalı, kaynaklar ise tablo, şekil ve grafiklerin altına yazılmalıdır. Rakamlarda ondalık kesirler nokta ile ayrılmalıdır. Denklemlere verilecek sıra numarası parantez içinde sayfanın sağında yer almalıdır. Denklemlerin türetilişi, yazıda açıkça gösterilmemişse, hakemlerin değerlendirmesi için, türetme işlemi bütün basamaklarıyla ayrı bir sayfada verilmelidir.
4. Yazıların alt başlıkları, küçük harflerle, koyu ve sol marjdan başlamak üzere yazılmalıdır.
5. Yazılar, Yayın Kurulu’na basılı üç kopya ve CD/disket ortamında word dosyası olarak gönderilmeli; bir kopya hariç, hakemlere gönderilecek iki kopyaya yazar(lar)ın ad ve soyad(lar)ı yazılmamalıdır. Yazar(lar)ın ad-soyad ve yazışma adres(ler)i ayrı bir A4 kağıdında kopyalara eklenmelidir. Formata uygun makalelerin şu adrese gönderilmesi gereklidir.

Şerife Güran
H.Ü. İİBF Dergisi Yayın Kurulu Sekreterliği
Hacettepe Üniversitesi
İİBF İşletme Bölümü
06800 Beytepe/ANKARA
6. Dergi Yayın Kurulu’na ulaşan yazılar, öncelikle içerik, sunum, yazım kuralları vd. yönlerden Yayın Kurulu tarafından incelenir ve daha sonra değerlendirilmek üzere isimsiz (şifre numaralı) olarak konu ile ilgili iki hakeme gönderilir. Hakemlerden gelecek görüşler doğrultusunda yazının doğrudan veya kısmen düzeltilerek yayımlanmasına veya reddine karar verilir ve sonuç yazar(lar)a bildirilir. Düzeltme istenen yazıların, en geç bir ay içinde Yayın Kurulu Sekreterliği’ne ulaştırılması gerekir. Belirtilen sürede gönderilmeyen yazılar, daha sonraki sayılarda yeniden değerlendirilmek üzere kabul edilirler.
7. Dergiye gönderilen yazılar ile ilgili yazışmalar için posta masrafı olarak, Hacettepe Üniversitesi İİBF'nin T.C. Ziraat Bankası Beytepe Şubesi 11308781-5006 nolu hesabına (dergi için olduğu belirtilerek) 15 YTL yatırılması ve makbuzun fotokopisinin metin kopyaları ile birlikte gönderilmesi gerekmektedir

8. Yayımlanan yazılar için yazar(lar)a telif ücreti karşılığında her makale için iki adet basılmış dergi ile 10 (on) adet ayrı basım gönderilir ve ilgili yazının telif hakkı Hacettepe Üniversitesi'ne devredilmiş olur. Yayımlanması kabul edilmeyen yazılar geri gönderilmez. Yazar(lar)a bilgi verilir.

9. Yazılarda verilecek dipnotları, yazının sonuna kaynakçadan önce eklenmelidir.

10. Kaynaklara göndermeler, metnin içinde açılacak ayraçlarla yapılmalıdır. Ayraç içindeki sıra şöyle olmalıdır: yazar(lar)ın soyadı, kaynağın yılı, sayfa numaraları. Karşılaşılabilecek farklı durumlar şöyle örneklenebilir:

.....ifade edilmiştir (Alkin, 1982).

.....belirtilmiştir (Alkin, 1982: 210-215).

.....Griffin (1970a: 15-20) ileri sürmektedir.

(Gupta vd., 1982: 286-287).

(Einstein ve Amir, 2003: 399-432; Dornbusch, 1980: 19-23).

Metinde gönderme yapılan bütün kaynaklar, kaynakçada belirtilmeli; gönderme yapılmayan kaynaklar, kaynakçaya konmamalıdır. Kaynaklar, ayrı bir sayfada alfabetik sırayla yazılmalıdır. Dergi ve derlemelerdeki makalelerin sayfa numaraları kesinlikle belirtilmelidir. Kaynakçada, aşağıdaki örneklenen biçim kurallarına uyulmalıdır:

Kitaplar: Kenen, P.B. (1989) **The International Economy**, Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc.

Dergiler: Langeheine, B. and U. Weinstock (1985) "Graduate Integration", **Journal of Common Market Studies**, 23 (3), 185-197.

Derlemeler: Krugman, P. (1995) "The Move Toward Free Trade Zones" in P. King (ed.), **International Economics and International Economic Policy: A Reader**, New York: McGraw-Hill, Inc., 163-182.

Ayata-Güneş, Ayşe (1998) "Etnik Kimlik ve Toplumsal Cinsiyet: Ankara'da Çerkes Kadınlar" iç. Oya Çitçi (der) **20. Yüzyılın Sonunda Kadınlar ve Gelecek**, Ankara: TODAİE Yayın No: 285, 71-80.

Diğer Kaynaklar: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (2001) **2002 Yılında Para ve Kur Politikası ve Muhtemel Gelişmeler**, Basın Duyurusu, 2 Ocak, Ankara. <http://www.tcmb.gov.tr/>

NOTES FOR CONTRIBUTORS

1. The Journal publishes academic papers, not published or submitted for publication elsewhere, both in Turkish and English.
2. Manuscripts including bibliography should be double-spaced and typed on one side of A4 sized sheets, with margins at top, bottom and side of at least one inch (25 mm) and should be written in Word format with Times New Roman 12 font. Manuscripts should normally not be longer than 8000 words.
3. The manuscripts should contain; (i) title, (ii) abstracts-both in English and Turkish, no longer than 150 words with key words – no more than 6 words, (iii) text, (iv) notes –if there is any, and (v) bibliography. For authors who do not know Turkish, the Editor can translate their English abstract into Turkish.
4. Tables and figures should be numbered consecutively and contain full references. The titles of the graphs, figures and tables should be placed at the heading of the table. Decimals should be separated by a full-stop. Equations should be numbered consecutively. Equation numbers should appear in parentheses at the right margin. The full derivation of the formulae (if abridged in the text) should be provided on a separate sheet for referee use.
5. The received manuscript will firstly be investigated in terms of format, content and publishing rules by the Editorial Board. The Board has right to refuse improperly prepared manuscripts.
6. Manuscripts that appear in the Journal are subject to the academic process of anonymous reviewing of at least two referees. The refereeing procedure normally takes 2-3 months. To protect anonymity, the name(s) and address(es) of author(s) should be typed on a separate sheet, and three copies of manuscripts with a CD copy should be sent to the following address:

Mrs. Serife Guran, the Secretary
Hacettepe University
Faculty of Economics and Administrative Sciences
Department of Business Administration
06800 Beytepe/Ankara/TURKEY

Phone:+ 90-312-297 87 00(01)/134, **Fax:** +90-312-299 20 84
e-mail: iibf_dergisi@hacettepe.edu.tr - www.iibfdergi.hacettepe.edu.tr
7. All rights are reserved. Except for short passages for the purpose of review and criticism, no part of this publication may be reproduced in any form or by any means without written permission of the Editorial Board.
8. All references should be cited in the text (not in footnotes), and conform to the following examples:

It has been argued (Alkin, 1982: 210-215)....
Griffin (1970a: 15-20) states....
(Gupta *et.al.*, 1982: 286-7).
(Einstein and Amir, 2003: 399-432; Dornbusch, 1980: 19-23).
9. Notes should be given at the end of the text, before Bibliography.
10. References should appear at the end of the text as follows:

Books: Kenen, P.B. (1989) **The International Economy**, Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc.

Periodicals: Langeheine, B. and U. Weinstock (1985) "Graduate Integration", **Journal of Common Market Studies**, 23(3), 185-197.

Articles in Edited Books: Krugman, P. (1995) "The Move Toward Free Trade Zones" in P. King (ed.), **International Economics and International Economic Policy: A Reader**, New York: McGraw-Hill, Inc., 163-182.

Other sources: Central Bank of the Republic of Turkey (2003) **Financial Stability**, Press Release. March 24. Ankara, <http://www.tcmb.gov.tr/> .