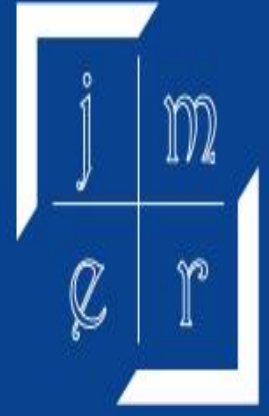




yönetim ve ekonomi araştırmaları dergisi

journal of management and economics research



Cilt / Volume: 15

Sayı / Issue: 2

Mayıs / May 2017

e-ISSN 2148 – 029X

Examining The State-Centric Unsc From The Cosmopolitan Democracy Perspective

Dr. Mehmet Halil M.BEKTAŞ

Çok Kriterli Karar Verme Teknikleriyle Tedarikçi Performansı Değerlendirmede Toplamsal Bir Yaklaşım

Doç.Dr. Gökhan AKYÜZ, Arş.Gör. Salih AKA

İşletmelerin Finansmanında Mevduat Bankalarının Kredi Arz Davranışları

Doç.Dr. Halil İbrahim EKŞİ, Öğrt.Grv. Abdulrezzak İKVAN

1997-2017 Yılları Arasında Liderlik Becerileri İle İlgili Araştırmaların İÇerik Analizi İle İncelenmesi

Arş.Gör. Fatma ARSLAN, Yrd.Doç.Dr. Özlem YAŞAR UĞURLU

Cinsiyet Ayrımcılığı Ve Kadın İnsan Kaynakları Yöneticilerinin Kariyerleri Üzerindeki Etkileri

Dilvin BULUT, Doç.Dr. Duygu KIZILDAĞ

Finansal Okuryazarlık Ve Girişimcilik Niyeti: Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma

Doç.Dr. Halil İbrahim SEYREK, Öğr.Gör. Meryem GÜL

Üniversite Öğrencilerinin Kurumsal Sosyal Sorumluluk Algılarının Ölçülmesi: Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Örneği

Doç.Dr. Adem ANBAR, Deniz ANBAR, Sinem ÇORAK

Sürdürülebilirlik Yatırımlarının Finansal Performansa Etkisi: Türkiye Örneği

Yrd. Doç. Dr.Mehmet Ali SOYTAŞ, Prof. Dr. Meltem DENİZEL, Damla Durak UŞAR, İris ERSOY

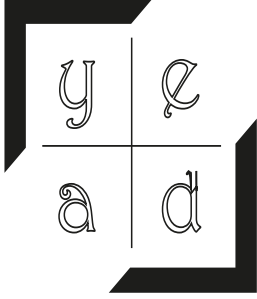
Koşullu Değişen Varyans Modelleri İle Türkiye Altın Piyasası Endeksi Volatiliteilerinin Tahmin Edilmesi

Dr. İhsan Erdem KAYRAL

e-ISSN 2148 – 029X

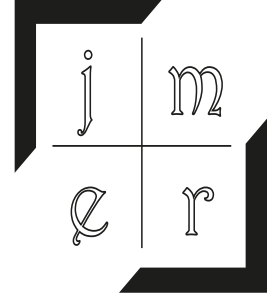
Bandırma Onyeddi Eylül Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yayınıdır.
Uluslararası Hakemli Bir Dergidir.
Dört ayda bir yayınlanır.





yönetim ve ekonomi araştırmaları dergisi

journal of management and economics research



Sahibi

Prof. Dr. Süleyman ÖZDEMİR (Rektör)
(İ.İ.B.F. Dekan Vekili)

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Doç. Dr. Burak DARICI

Dergi Yöneticisi Editör

Doç. Dr. Burak DARICI

Editör Kurulu

Doç. Dr. Burak DARICI
Yrd. Doç. Dr. Zeynep YÜCEL
Yrd. Doç. Dr. Selçuk Çağrı ESENER
Yrd. Doç. Dr. Özer YILMAZ
Yrd. Doç. Dr. Hale KIRER

Yayın ve Danışma Kurulu

Prof. Dr. Süleyman ÖZDEMİR (Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi)
Prof. Dr. Kerim ÖZDEMİR (Balıkesir Üniversitesi)
Prof. Dr. Alpaslan SEREL (Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi)
Prof. Dr. Abdullah OKUMUŞ (İstanbul Üniversitesi)
Prof. Dr. Ahmet YÖRÜK (Kadir Has Üniversitesi)
Prof. Dr. Ahmet İNCEKARA (İstanbul Üniversitesi)
Prof. Dr. Cemil ERTUĞRUL (Uşak Üniversitesi)
Prof. Dr. Cengiz TORAMAN (Gaziantep Üniversitesi)
Prof. Dr. Cevdet AVCIKURT (Balıkesir Üniversitesi)
Prof. Dr. Edip ÖRÜCÜ (Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi)
Prof. Dr. Erdal Tanas KARAGÖL (Yıldırım Beyazıt Üniversitesi)
Prof. Dr. Erdoğan KOÇ (Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi)
Prof. Dr. Ercan EREN (Yıldız Teknik Üniversitesi)
Prof. Dr. Fatih BİLGİLİ (Çukurova Üniversitesi)
Prof. Dr. Galip ALTINAY (Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi)
Prof. Dr. Gökhan ORHAN (Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi)
Prof. Dr. Kerem ALKIN (Medipol Üniversitesi)
Prof. Dr. Kemal YILDIRIM (Anadolu Üniversitesi)
Prof. Dr. Muzaffer Ercan YILMAZ (Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi)
Prof. Dr. Mustafa DELİCAN (İstanbul Üniversitesi)
Prof. Dr. Özcan KARAHAN (Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi)
Prof. Dr. Sürhan CAM (Cardiff University)
Prof. Dr. Rıza ARSLAN (Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi)
Prof. Dr. Sait KAYGUSUZ (Uludağ Üniversitesi)
Prof. Dr. Serap PALAZ (Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi)
Prof. Dr. Süleyman YÜKÇÜ (Dokuz Eylül Üniversitesi)
Prof. Dr. Tekin AKGEYİK (İstanbul Üniversitesi)
Prof. Dr. Zeki PARLAK (Marmara Üniversitesi)
Prof. Dr. Zekai ÖZDEMİR (İstanbul Üniversitesi)
Asst.Prof.Dr. Fazel KESHTKAR (St. John's University)
Dr. İbrahim Drame (Henry George School of Social Science)
Andrew MAZZONE (Henry George School of Social Science)

Yayın Kurulu Sekreterleri

Arş. Gör. Tahir ŞEKER
Arş. Gör. Özge BALABAN
Arş. Gör. Şeyma ŞAHİN
Arş. Gör. Bilal ÇOŞAN
Arş. Gör. Merve Çiloğlu Yörebulut

**Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, İ.İ.B.F.,
Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi (YEAD)
Editörlüğü, 10200, Bandırma/ BALIKESİR**

web: <http://dergipark.gov.tr/yead>

Telefon: (+90 266) 7380945

Dahili: 319/ 458/ 457/ 463

Fax: (+90 266) 7380946

e-posta: yead@bandirma.edu.tr

Mayıs / May 2017

e-ISSN 2148 – 029X

Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, İ.İ.B.F., Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi (YEAD) iktisat, işletme, kamu yönetimi, maliye, ekonometri, çalışma ekonomisi, hukuk ve siyaset bilimi alanlarında kuramsal ve uygulama alanlarına katkı sağlayabilecek, yüksek kaliteli çalışmaları yayımlamayı amaçlamaktadır.

Dergi yayın hayatına 2003 yılında "Akademik Fener" adı ile başlamış olup, 2011 Aralık sayısından itibaren Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi (e-ISSN: 2148- 029X) olarak elektronik ortamda yayımlanmaya başlamıştır. Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi 2013 yılından itibaren yılda üç kez (Ocak, Mayıs ve Eylül aylarında) yayımlanan hakemli ve süreli bir dergidir. Dergi 23 Nisan 2015 tarihinde Balıkesir Üniversitesinden ayrılarak kurulan Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi adına kayıtlanmıştır. Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi bazı dönemlerde özel sayı çıkarabilmektedir. Dergide, Türkçe ve İngilizce dillerinde makaleler yayımlanmakta olup yayımlanan tüm makalelere DOI numarası atanmaktadır.

Değerlendirilmek üzere dergimize gönderilen metinlerin, daha önce yayımlanmamış, yayımlanmak üzere kabul edilmemiş ve yayımlanmak için değerlendirilme sürecinde olmaması gerekir. Değerlendirme sürecinde olan ve yayımlanan eserlerin sorumluluğu tümüyle yazar(lar)a aittir. Sayılarımız elektronik olarak yayımlanır. Yayımlanan eserlerin telif hakları Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi'ne aittir.

Yayımlanması istenilen çalışmalar dergi yazım kuralları ve yayın ilkelerinde belirtilen koşullara uygun şekilde hazırlanıp gönderebilir. Dergiye sunulan makaleler öncelikle şekil ve içerik yönünden ön incelemeye tabi tutulmaktadır. Şekil ve içerik olarak uygun bulunan makaleler hakem tayin edilmek üzere yayın kuruluna sunulmaktadır. Dergiye sunulan makaleler için hakemlik sürecine alınacağı garantisizdir. Makalelerin değerlendirme süreci ortalama 4 ile 8 hafta arası sürmektedir. Yayın Kurulu tarafından incelenen makalelere uygun bulunduğu takdirde en az iki hakem atanmaktadır. Hakemlerden gelen raporlar doğrultusunda, makalenin yayımlanmasına, rapor çerçevesinde yazar(lar)dan düzeltme, ek bilgi ve kısaltma istenmesine veya yayımlanmamasına karar verilmektedir. Hakemlerden bir olumlu ve bir olumsuz rapor verilmesi halinde ilgili çalışma Dergi Editörlüğü tarafından uygun görülmesi halinde üçüncü bir hakeme de gönderilmektedir.

Dergimiz çift taraflı kör hakemlik sistemi uygulayan ve isimleri aşağıda verilen indeks ve veri tabanları tarafından taranmaktadır.





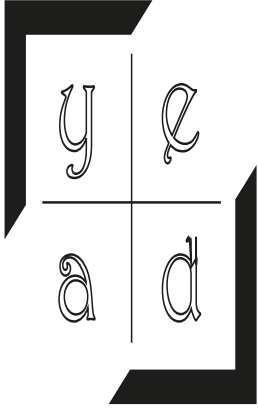
editörden...

Değerli okuyucular,

Öncelikle çok değerli yazarlarımıza çalışmalarının hakem süreçleri boyunca editörlüğümüz ile sağladıkları duyarlı iletişimleri için teşekkür ederim. Fikir ve görüşleri ile çalışmalarını zenginleştiren kıymetli hakemlerimize de desteklerinden dolayı teşekkürü bir borç bilirim. Ayrıca Dergimizin Yayın ve Danışma Kuruluna üye olmayı kabul ederek bizi bu konuda daha da şevkle çalışmaya teşvik eden değerli bilim insanlarına da teşekkür ediyorum. Ve tabiki Dergi Editörlüğünde görevli tüm arkadaşlarıma özverili çalışmalarından dolayı teşekkür ediyorum.

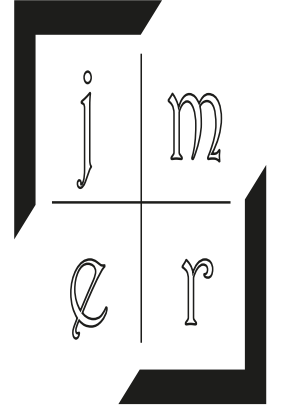
Dokuz adet çalışma ile çıkardığımız Mayıs 2017 (Cilt: 15, Sayı: 2) sayımızın bilim dünyasına katkı sağlamasını diler, gelecek sayılarımızda da ilgi ve desteklerinizi dergimizden esirgemeyeceğinizi ümit eder, Saygılarımla sunarım.

Doç. Dr. Burak DARICI
YEAD Yönetici Editör



yönetim ve ekonomi araştırmaları dergisi

journal of management and economics research



Cilt / Volume: 15

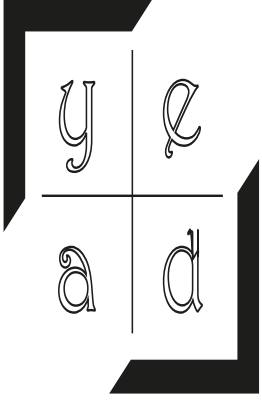
Sayı / Issue: 2

Mayıs / May 2017

e-ISSN 2148 – 029X

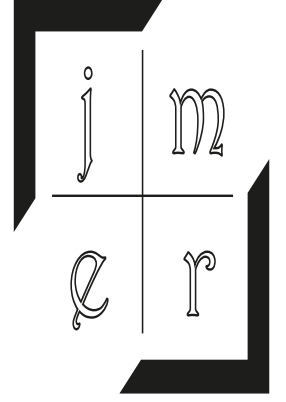
İÇİNDEKİLER / CONTENT

Examining The State-Centric Unsc From The Cosmopolitan Democracy Perspective <i>Devlet-Merkezli BMGK'nın Kozmopolitan Demokrasi Perspektifi İle Değerlendirilmesi</i> Dr. Mehmet Halil M. Bektaş	1-27
Çok Kriterli Karar Verme Teknikleriyle Tedarikçi Performansı Değerlendirmede Toplumsal Bir Yaklaşım <i>An Additive Approach With Multi-Criteria Decision Making Methods On Evaluation Of Supplier Performance</i> Doç.Dr. Gökhan AKYÜZ, Arş.Gör. Salih AKA	28-46
İşletmelerin Finansmanında Mevduat Bankalarının Kredi Arz Davranışları <i>Credit Rights Behavior Of Deposit Banks In Financing Of Enterprises</i> Doç.Dr. Halil İbrahim EKŞİ, Öğrt.Grv. Abdulrezzak İKVAN	47-61
1997-2017 Yılları Arasında Liderlik Becerileri İle İlgili Araştırmaların İçerik Analizi İle İncelenmesi <i>Investigation Of Researches On Leadership Skills Between 1997-2017 Years By Content Analysis</i> Arş.Gör. Fatma ARSLAN, Yrd.Doç.Dr. Özlem YAŞAR UĞURLU	62-80
Cinsiyet Ayrımcılığı Ve Kadın İnsan Kaynakları Yöneticilerinin Kariyerleri Üzerindeki Etkileri <i>Gender Discrimination And The Effects On Women Human Resources Managers Careers</i> Dilvin BULUT, Doç.Dr. Duygu KIZILDAĞ	81-102
Finansal Okuryazarlık Ve Girişimcilik Niyeti: Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma <i>Financial Literacy And Entrepreneurship İntention: A Study Of Undergraduate University Students</i> Doç.Dr. Halil İbrahim SEYREK, Öğr.Gör. Meryem GÜL	103-118
Üniversite Öğrencilerinin Kurumsal Sosyal Sorumluluk Algılarının Ölçülmesi: Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Örneği <i>Measurement Of University Students' Perceptions Of Corporate Social Responsibility: Case Of Uludag University Faculty Of Economics And Administrative Sciences</i> Doç.Dr. Adem ANBAR, Deniz ANBAR, Sinem ÇORAK	119-139
Sürdürülebilirlik Yatırımlarının Finansal Performansa Etkisi: Türkiye Örneği <i>Corporate Sustainability Investments And Financial Performance Relationship In Turkey</i> Yrd.Doç.Dr. Mehmet Ali SOYTAŞ, Prof.Dr. Meltem DENİZEL, Damla Durak UŞAR, İris ERSOY	140-162



yönetim ve ekonomi araştırmaları dergisi

journal of management and economics research



Cilt / Volume: 15

Sayı / Issue: 2

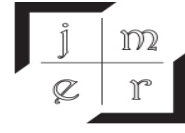
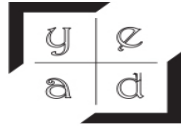
Mayıs / May 2017

e-ISSN 2148 – 029X

Koşullu Değişen Varyans Modelleri İle Türkiye Altın Piyasası Endeksi Volatilitelerinin Tahmin Edilmesi

Estimating The Volatility Of Turkey's Gold Market Index With Conditional Heteroscedasticity Models

Dr. İhsan Erdem KAYRAL.....163-181



EXAMINING THE STATE-CENTRIC UNSC FROM THE COSMOPOLITAN DEMOCRACY PERSPECTIVE¹

Dr. Mehmet Halil M. Bektař²

ABSTRACT

A variety of reform proposals have been offered by scholars and politicians for the United Nations Security Council (SC), almost all of which have focused solely on state-based solutions. The current study considers that reforming the Council through such means would not alter its current state to any significant extent. The international legal order does not involve only nation-states, and state-based systems are not able autonomously to deal with new international problems such as global environmental issues, refugee flows and mass migration across borders in the post-Westphalian era. The current paper has thus developed a different approach to the issue of the reformation. It examines the SC and its critics. It first provides a critical evaluation of the SC critics. It then underlines hypocrisy problem of the Council by basing on Cosmopolitan Democracy (CD). It later discusses the democracy concept for the Council. It is finally concluded that a reform proposal for the Security Council must produce a non-state based solution. It is proposed that the Council must consider advancing access for new international legal actors.

Key words: Reformation of the UNSC, NGOs, Cosmopolitan Democracy

JEL Classification: F53, K33, L31

DEVLET-MERKEZLİ BMGK'NİN KOZMOPOLİTAN DEMOKRASİ PERSPEKTİFİ İLE DEĞERLENDİRİLMESİ

ÖZ

Birleşmiş Milletler Güvenlik Konseyi'nin reform edilmesi için akademisyenler ve politikacılar tarafından birçok devlet merkezli reform önerileri yapılmıştır. Mevcut çalışma, sadece devlet merkezli yaklaşımlarla Konsey'i reform etmek, Konsey'in yapısında ciddi bir değişiklik oluşturmayacağını ileri sürmektedir. Uluslararası hukuk düzeni sadece ulus-devletleri kapsamamaktadır ve devlet merkezli sistemler Vestfalya sonrası çevresel meseleler, büyük mülteci göçleri gibi uluslararası problemlerle kendi başlarına üstesinden gelememektedir. Bu mevcut çalışma bu yüzden Konsey'in reform edilmesine farklı bir yaklaşım geliştiriyor. Konsey'i ve Konsey'e yapılan eleştirileri değerlendiriyor.

¹ This work was drawn from an unpublished thesis. Mehmet H M Bektas, 'Reforming the United Nations Security Council: Making it more Democratic in the Post-Westphalian Legal Order' unpublished PhD thesis, De Montfort University (2016)

² Research Assistant, Uludag University, Faculty of Economic and Administrative Sciences Department of International Relations, mhmbektas@hotmail.com



İlk olarak, Konsey'e yapılan eleştiriler için eleştirel bir değerlendirme sunuyor. Sonra, Kozmopolitan Demokrasi'ye dayanarak Konsey'in ikiyüzlülük probleminin altını çiziyor. Daha sonra, Konsey için demokrasi kavramını ele almıştır. Son olarak, Konsey için sadece devlet merkezli olmayan bir reform geliştirilmesi gerektiği sonucuna ulaşmıştır. Bu bağlamda, uluslararası sistemin yeni etkili aktörleri ile münasebetlerin geliştirilmesi gerektiği tavsiye etmiştir.

Anahtar kelimeler: BMGK'nın Reform Edilmesi, STK, Kozmopolitan Demokrasi

JEL Sınıflandırması: F53, K33, L31

1. INTRODUCTION

The current study presents criticisms of the UN Security Council. This does not mean that the Council is completely dysfunctional. The present study tries to find an alternative way to help the Council respond better to international peace and security issues. The report of the International Commission on Intervention and State Sovereignty in 2001 aptly states that

there is no better or more appropriate body than the United Nations Security Council to authorize military intervention for human protection purposes...The task is not to find alternatives to the Security Council as a source of authority, but to make the Security Council work better than it has. (Report of ICISS, 2001)

Critics are therefore enjoined to investigate ways of making the Security Council function better than it does.

The issue of Council reform provides a reminder of the demands to change the UN Charter in order to develop a more democratic, effective and accountable Council. These demands, which may be feigned to hide a deeper purpose, are ostensibly a call to the Council to be more accountable for its actions, but often express regret that the UN Charter is the only obstacle to this desirable outcome, as it purportedly does not permit other members either to stop the Council from taking decisions or to take action when the Council's power of decision has been blocked by a member exercising its power of veto. These critics have mostly blamed those two factors: the Charter and the power of veto. They have therefore generally continued to demand reform of the Council's structure to make it more democratic, effective and accountable.

However, it is by no means certain that this question should be taken at face value. The facts might differ to some degree from the way in which the critics present them. The contention that the member states cannot control the Council is certainly questionable, so it becomes futile to scapegoat the UN Charter or veto powers the Council's failures. The veto power is undoubtedly a problem, but



not the only one (Roberts & Zaum, 2009). As will be shown, there are alternatives by which UN members can overcome this obstacle. Yet it will also be demonstrated that a lack of consensus or of the ability to act independently has prevented the UN's members from employing these alternatives. It is concluded that state-based solutions such as removing the veto power or adding more states to the Council are pointless. It is necessary rather focus on non-state based solutions that are more likely to enhance the Council's role.

2. THEORETICAL FRAMEWORK

As stated above, it is necessary for the UNSC to consider the developments of post-Westphalian order. A significant number of problems are seen to be emerging with which the state-based system alone cannot cope because it is hypocritical, and lacks both altruism and necessary sources. At this juncture, CD makes a significant contribution by its criticism of the state-centric structure. In particular, Daniele Archibugi's argument regarding the hypocrisy of states allows a clearer criticism of the UNSC's structure, and consequently the development of a stronger line of reasoning as to how that state-centric system should be changed.

Furthermore, as the current research concerns the development of a more democratic Security Council, CD provides significant insights with which to justify the desirability of democracy in the Council's system. CD emphasises that all individuals affected by decisions should have the right to participate in that system's decision-making process. It allows the definition of a demand for the development of a more democratic Council and describes grounds for a response to the question of why this demand for NGOs' participation is so important. CD has played a significant role in identifying possible benefits of the proposed solution. In short, the advocates of CD³ have contributed significantly to the author's arguments regarding the Council.

2.1. Other Alternative Theories

CD is not only one example of an approach to both cosmopolitanism and democracy. CD was first suggested by Daniele Archibugi and David Held at the end of the Cold War, as a new wave of democratization was building (Held,1995; Archibugi, 2008; Archibugi and Held, 2011:433; Archibugi & Held, 1995; Held, 2005). A group of thinkers have developed the project for the purpose of providing intellectual arguments in favour of an expansion of democracy, both within states and at the global level, in the early 1990s. CD has endeavoured to provide a response to issues such as the conditions under which public opinion could become paramount, the extent to which the general public could control the actions undertaken by the various subjects, be they national governments,

³ Including Daniele Archibugi and Boutros Boutros-Ghali.

international organizations or multinational corporations, and the institutional instruments that are available to confer an effective political role on the planet's inhabitants (Archibugi, 2008: 2-3). A significant and growing body of literature on supporting the democratizing globalization⁴ has developed, whose authors include Falk, McGrew, Koehler, Habermas, Kaldor, Linklater, Dryzek, Thompson, Holden, Franceschet (2003), Boutros-Ghali and Morrison (2003). Naturally, these scholars disagree on some matters, but their main point in common is the development of democracy beyond state borders. They offer a variety of approaches to achieving this goal. Therefore, even though some of them do find fault with CD, the points on which they agree with it allow their use as supporting arguments in the present work.

Falk (1995; 1998) argues that a proper response to the emerging problems of the modern world demand a fundamental revision of the concepts of sovereignty, democracy, and security in practice. These concepts are subject to reshaping in the context of a transformation from a state-centric world to global governance. McGrew (1997; 2002; 2011) also underlines the transformation of the Westphalian state-based system, stating that “a post-Westphalian world order in the making as sovereign statehood is transformed by the dynamics of globalization”. Habermas (1998; 2001) indicates that nation-states have been undermined by the processes of globalization, noting that they are therefore no longer able to claim the right of unlimited sovereignty and control over the traditional structures of international law. He believes that the international community must establish supranational institutions in which individuals could also participate. Linklater (1998) likewise affirms that globalization has challenged the traditional practices of nation-states, making it possible to establish new forms of the political community such as the cosmopolitan that is sensitive to differences and aims to reduce inequalities. Dryzek (1999) also holds that international civil society has played a significant role in the democratization of international institutions.

CD is only one example of an approach to transnational democracy. There are other alternative ways of making international institutions more democratic. Three other distinctly transnational democratic theories also contain some of these principles: deliberative democracy, liberal-internationalism and radical pluralism.

Deliberative democracy holds that legitimacy is engendered by the participation of several actors and that the decision-making process has a democratic, transparent and accountable character in which participants can question each other's interests and justify the public weal (Nanz & Steffek, 2004). Liberal-internationalism responds to the question of transnational democracy by developing

⁴Some authors criticize CD, finding it inadequate. However, they agree with some of its basic tenets such as applying rules of law and shared participation in the fields of the international legal order. In common with CD, they urge the democratization of globalization (Archibugi, 2004: 438).

more representative, accountable and transparent international organisations (Falk, 1995). The distinguishing idea of liberal-internationalism is “civil society”: it implies that states have been embedded in “domestic and international civil society”, which systemically hinders state actions (Moravcsik, 1992). Radical democratic pluralism involves a substantive perspective on democracy (McGrew, 2002). It is concerned with establishing “good communities” based on “normative principles of equality, active citizenship, the promotion of the public good, humane governance and harmony with the natural environment” (McGrew, 2002: 5).

The abovementioned alternative theories are also of significant value for developing a more democratic SC. Nevertheless, none of these three theories comprehend the purposes of this study. For example, none of them adopts an even vaguely progressive approach.⁵ Nor, despite their eagerness to highlight the importance of the participation of non-state actors, is any of them keen to criticize the state-based system.⁶ They do have some points, such as the participation of NGOs and increasing accountability in common. Yet it is CD that comprehensively answers the purposes of this study, and it is, therefore, more practicable to employ it than to aggregate the common points of different theories.

2.2. Critics of CD

There are some objections to CD. Martell (2011) maintains that cosmopolitan goals cannot be achieved by cosmopolitan democracy. He has its doubts about cosmopolitan democracy while agreeing that it has value. For him, “...cosmopolitans are well-intended and concerned about the world’s problems and cultural harmony and are proposing routes for solving them”. He concedes the existence of common global problems, but questions whether global politics is the best way of tackling them. He believes that the world as it is not ready for a cosmopolitan order because of the lack of sociological and empirical basis in society. A defence of CD would, therefore, obstruct the development of alternative analytical means of arriving at cosmopolitan ends. He suggests that such ends would more likely be achieved through the adoption of non-cosmopolitan means. This is, in fact, the strongest argument against CD, as the current international legal order may not be ready for such measures. That does not mean it will not be ready in the future. The current study acknowledges difficulty that the time may not yet be right for its proposal.

Held (2010: 229) points out, however, that CD acknowledges the importance of force and interest, without regarding them as the sole principles by which to shape the international legal order.

⁵ The radical democratic pluralist theory refuses strongly reforming existing structures of global governance (McGrew, 2002).

⁶ Even though liberal international theory highlights the significance of transnational civil society, it stresses the accountability of international organizations to national governments. Thus, it still remains state-centric (McGrew, 2003: 501).



The realist view that the mechanisms by which the world operates are different than those advocated by CD ignore the mutability of international circumstances. Their assumption would have prevailed before the 1990s, but the events of the last two decades offer very little to substantiate this viewpoint. Furthermore, Archibugi (2004: 453) also affirms that, if the realists were right, democracy itself should not have existed as a political system. Yet it does so, even despite its imperfections. CD also refutes the realist argument that its adherents simply restate their beliefs dogmatically.

In addition, realists also see the academic advocates of CD as dreamers (Wolf, 1999). They believe that the world is very different than imagined by this theory, maintaining that international relations should be regulated according to principles of force and interest. They, therefore, think that any effort to tame the international legal order by institutions and public participation cannot be considered as anything more than purely utopian (Zolo, 1997; Hawthorn, 2000; Chandler, 2003). On this view, some realists reject the feasibility and the desirability of the CD project.

Held (2010) points out, however, that CD acknowledges the importance of force and interest, without regarding them as the sole principles by which to shape the international legal order. The realist view that the mechanisms by which the world operates are different than those advocated by CD ignore the mutability of international circumstances. Their assumption would have been prevailed before the 1990s, but the events of the last two decades offer very little to substantiate this viewpoint. Furthermore, Archibugi (2004) also affirms that, if the realists were right, democracy itself should not have existed as a political system. Yet it does so, even despite its imperfections. CD also refutes the realist argument that its adherents simply restate their beliefs dogmatically.

In short, this objection could be referred to as the difficulty of CD's practicality. The realist view rejects the philosophy's feasibility, basing its argument on the fact that the international legal order is based on power and interests. They thus believe that there is conflict of interests that would not allow CD to be implemented. In this respect, Martell (2011) accepts the realist view. He goes further, however, to make alternative suggestions by which cosmopolitan goals can be achieved. His criticisms are thus more constructive than the simple realist dismissal of CD as a dream. At least he does not merely disparage CD as an unrealistic or infeasible vision.

Nevertheless, CD does, in fact, take the realities of the international legal order into account, thus actually recognising facts ignored by realists. This does not mean the total rejection of force and interest as factors to be taken into account, but only of their monopoly as considerations. Barack Obama (2015) has recently stated that the traditional use of force is no longer an efficient way of dealing with problems in the international legal order. Many international treaties have been adopted by states who have relinquished their interests. If the realist perspective were valid, many international



humanitarian treaties and mechanisms for cooperation would not have been considered by international actors.

What is more, Eckersley (2007) points out that the majority of like-minded cosmopolitan nation states must agree in order to achieve a cosmopolitan global order. He thus believes that CD should not attempt to weaken nationalism, but rather should seek ways that would rescue, reframe and harness nationalism in order to take on a more cosmopolitan character. Kuyper (2012) indicates that globalization makes CD a necessary project while relegating its fulfilment to the distant future. He concedes that there might well be increased interdependence and cooperation of actors at the global level that renders the CD proposal necessary. On the other hand, he points out that globalization also amplifies power imbalances and skews the interests of various actors. He also puts forward the argument that CD has failed to provide empirical evidence that could support its vision. He thus suggests that CD should focus on questions emanating from Historical Institutionalism (HI) and International Relations (IR) rather than only grounding itself in the democratic equality of individuals while advocating the abolition or establishment of international organizations. He states that “how agreement can be reached under uncertainty, how nation-states could credibly commit to such a scheme, what types of institutional design should be sought, and other questions must be analysed in depth” (Kuyper, 2012: 44). In fact, CD also tries to respond to these questions, noting, for example, the requirement for states to approve the compulsory jurisdiction of the ICJ (Held, 2010). CD also considers the progressive approach that would be necessary when it proves hard for actors to reach a consensus. The present study likewise considers how the UNSC’s efficiency could be improved rather than directly proposing a replacement cosmopolitan structure.

3. WHAT IS WRONG WITH THE UNSC?

Firstly, it is reasonable to assess the sources of the power invested in the UNSC to enable it to perform its functions. In accordance with Article 23 of the UN Charter, there are five permanent members, each with the veto power, and 10 non-permanent members with no veto power. In fact, it is evident that this veto stipulated by the UN Charter gives any one permanent member the power to prevent the Council from taking a decision (Pauwelyn, Wessel and Wouters, 2014). Nonetheless, it is not something that cannot be overcome under the provisions of the current UN Charter. Article 27 states explicitly that all decisions, procedural or otherwise, should be taken by a majority of no less than nine Council members. It is thus clear that the five permanent members alone cannot take any decisions, and that the seven non-permanent members are able to block the Council from taking any decision. It is, however, not surprising that there has not been a single case in which the non-permanent members have exercised this power (Dervis and Ozer). The second concern often voiced is



that the non-permanent members are not able to urge the Council to take action regarding any international issue. But this need not present a problem that cannot be overcome by the Uniting for Peace Resolution.

The authority emanating from the Uniting for Peace Resolution⁷ provides for General Assembly members to take an active role when the UNSC fails to resolve any particular international peace and security issue because of inefficiency or the exercise of the veto power. It means that the Council is not the UN's sole decision-making organ with regard to such issues. The General Assembly can, in fact, urge its member states to take action when the Council's permanent members cause deadlock. This resolution was adopted in 1950; its significance is that the UN had to some extent solved the veto problem just five years after its establishment. Nevertheless, there are only a few weak instances in which the provisions of that Resolution were implemented: Korea (1950), the Suez Crisis (1956), the Congo Crisis (1960), the conflict between India and Pakistan (1971) and the Afghanistan conflict (1980) (Köchler, 1991). It was, however, forgotten in the case of the Rwandan genocide, and has not been applied to some current crises such as those in Palestine, Syria, and Myanmar (Köchler, 1991).

It can thus be seen that non-permanent members of the Council can prevent its permanent members from taking any undesirable action⁸ and that the Assembly can assume final responsibility for taking action in any international dispute in which the Council has been rendered ineffective. It is also evident, however, that both of these capabilities have not properly been fulfilled by the UN's members. Even though the Uniting for Peace Resolution was practiced on a few occasions, even these depended on the consent of the big powers. It therefore does not follow to attribute blame solely to the UN Charter or the Council's permanent members; it must also be remembered that member states have their own power but cannot or do not choose to exercise it on their own authority.⁹ This is why

⁷ The General Assembly Resolution 377 was adopted in 1950. This resolution states that "where the Security Council, because of lack of unanimity of the permanent members, fails to exercise its primary responsibility for the maintenance of international peace and security, the General Assembly shall seize itself of the matter". (Woolsey, 1951)

⁸ For example, "in the cases of East Timor, Sierra Leone, and Haiti, the Security Council took enforcement actions after reaching the conclusion that the situations under review were threats to peace and security—a conclusion that is required to justify such action under the Charter. It seems quite clear, however, that there was very little danger to international peace and security in these isolated conflicts, where primitive armaments dominated and no major powers were involved. Yet the Security Council confirmed the necessity of action." (Rich, 2001: 31)

⁹ For example, Vijay Mehta states that: "Early in 2003, before the Iraq war began in 2003, an attempt was made to hold a debate. Some 59-member states were prepared to call for a meeting, although 96 members would have been required. The war came too soon for a debate. Another obstacle for many of the smaller members was a demand by the United States that they withhold their support for a vote, warning them of dire consequences in their relations with that country." (Mehta, 2010) It is thus made clear how a superpower can exert pressure on other member states to withhold their authority



the UNSC is in a deadlock in significant international issues such as the current Syrian conflict and Ukraine crisis.

In addition, the structure of the UNSC itself is hardly without its problems. There might indeed be some possibility of enhancing the UNSC by restructuring the UN Charter. The veto power could be removed or limited. More members can be added, which could cause more problems or could alleviate them. These solutions are however subject to Articles 108 and 109 of the UN Charter that require the approval of the permanent members for any amendments to the UN Charter. Thus, such expectations would quite be hard to put into effect.

The primary question seems to concern the actors in the UNSC. Rather than focusing on state-based solutions, a non-state approach should be adopted. It is more a question of the unwillingness or inability of member states to enhance the role of the UNSC: when one or more permanent Council members block the system, surprisingly the other 192 members simply feel obliged to respect this international institution (Murithi, 2012). The main problem is therefore mostly the result of the members' inability rather than rules of the Charter. To illustrate this, member states have been warned by the superpowers that the UN might fall into a state of irrelevance similar to that which preceded the demise of the League of Nations during the course of the Second World War (Köchler, 2006: 333). This ominous warning was issued by the US in connection with its attempts to have UNSC resolutions passed authorizing the use of force in Iraq, or "legitimizing the occupation of Iraq", *post festum (after the fact)* (Köchler, 2006: 334).

The member states of the UN can be pressured by the big powers into restricting their actions to those of which the big powers approve. For example, on 19 November 2003 at Whitehall Palace in London, then-US President George W. Bush said that the UN was aware that its credibility "*depends on a willingness to keep its word and to act when action is required. America and Great Britain have done and will do all in their power to prevent the United Nations from solemnly choosing its own irrelevance and inviting the fate of the League of Nations*" (The New York Times, 2003). President Bush can be seen as having acted according to the dictates of his predecessor Theodore Roosevelt speaking softly and carrying a big stick as he warned or threatened other UN member states. President Bush has thus made it explicit that UN member states may not take action independently without big power consent. If they do not wish to jeopardize their own interests, they might also prefer to remain silent. In this context, the USA, Russia and the other big powers may not be solely responsible for refusing to adhere to the common rules of international law (Jacobs & Poirier, 1976: 606). There are significant ideological or economic disagreements among UN members, so the organization has many times been wracked with dissension rather than being united in consensus.



In such an environment, the weakness of the UNSC is inevitable (Jacobs & Poirier, 1976). Neither maintaining the current state-centric structure nor reforming it would make any sense without considering the inclusion of new agents. Köchler (2006: 335) pithily observes that “this leaves the United Nations trapped between a rock and a hard place when it comes to crucial matters of international peace and security” such as the ongoing crises in Palestine, Syria and the Ukraine. Member states are regrettably unable to enforce the rules of the UN Charter against the will of its most powerful members – nor, indeed, do they want to if they are to preserve their interests. In that respect, rather than attempting to reform the UNSC, it is essential to seek out new actors that would be able to act freely.

The balance of power may prevent the Council from fulfilling its duty properly, but at least it can play a deterrent role in international or domestic conflicts through the participation of new actors. Changing the UN Charter might be impossible in practice, and may not be a proper solution in any case, in light of the many democracy promises made by various UN pronouncements. Members have some right to challenge the Council and make the General Assembly the final decision-making organ. These rights are, however, dependent on the consent of the big powers, whose statements must be heeded by the other member states. They indeed have rights, but can only use them at the discretion of the big powers.

This implies that the main problem concerns the willingness of states to dare to take risks against their interests. In this context, it does not seem that it would make any sense if other member states were to have further places on the Council. The Charter might have some impact on states’ behaviour, but it is the positions of states that have the greater effect on their actions. The Security Council’s failure is not purely a consequence of the UN Charter; it is more about the choices of decision-makers. Given this situation, while state actors are already on the scene, it is quite useless to pursue state-centric reforms. These independent actors would not be concerned about the pressure that powerful states could exert; they would be able to act autonomously.

The Council also has significant duties such as maintaining international peace and security, but states do not seem adequately to be able to perform these obligations due to their self-interested politics. This certainly implies that leaving such important responsibilities to a state-based system would be the equivalent of setting a wolf to guard the sheep (Köchler, 2006: 20). The former Secretary-General of the UN, Boutros-Ghali, has provided a clear, coherent theoretical framework for the future enrichment of global democracy, highlighting the fact that making the Council a more democratic and effective international actor would be possible by granting it considerable autonomy from the traditional fetters that the most powerful states have imposed on it (Boutros-Ghali, 2000: 108).

3.1. The State-centric System's Problem: Greed for Power, not Peace

It is frequently argued not only that states are the source of the world's problems (Willets, 2000: 208), but further that the “nation state” has begun to be considered as an obstacle in maintaining international peace and security in the post-Westphalian era (Drake, 1999: 243). Criticisms about “the state-centric nature of the set of UN Charter principles because of its fundamental dissatisfaction with the Charter scheme as a foundation for global order” have been voiced (Falk, Kim & Mendlovitz, 1991: 8-9). The UNSC system is, in fact, a club of nation-states; it is mostly handicapped when it comes to resolving disputes in the international realm. This might indicate that the Council's state-centric system is inadequate to face problems in international relations.¹⁰ Such an inability should serve as a clear signal that Council has reached its systemic limits, and must consider changing its state-centric system in order to achieve both effectiveness and democracy.

Archibugi (2008: 156-164) has proposed two hypocrisies by way of pointing out how difficult it is for a state-based system to be both democratic and compatible with the current international legal order. The first of these hypocrisies, he maintains, has arisen through the Western democracies. The US, the UK and France, in fact, consider the UN as a tool for propagating their own “constitutional forms” into the international arena. They have had no compunction about appropriating “the right to block any decision regarding security” (Archibugi, 2008: 157). They have arrogated to themselves the “imperial privilege”¹¹ of being the permanent members of the UNSC with the veto power (Archibugi, 2008). The Soviet Union seemed to be the more consistent actor by explicitly preventing the word “democracy” from appearing in the Universal Declaration of Human Rights (Kelsen, 1945). That absence makes it cruel but not paradoxical that the major UN powers include authoritarian countries. On the other hand, it is both cruel and contradictory when democratic countries (such as USA, UK, Italy, France and etc.) are included (Archibugi, 2008: 157).

The second hypocrisy has arisen from the governments of developing countries. Even though they have continually demanded more democracy in the UN's structure, accusing the organisation of not being responsive to the claims of weaker states, most of these governments have been reluctant to apply democratic principles within the boundaries of their own states. Harassment – and in some cases massacre – of their own peoples have therefore often accompanied their “anticolonial and anti-imperialist rhetoric” (Archibugi, 2008). Their representatives do not have any credibility on this ground to demand democracy while ignoring it “in their own backyard” (Archibugi, 2008).

¹⁰ For instance, the SC cannot afford to deal with problems of subnational groups or direct their grievances since the SC is unable to resolve ‘disputes between illegitimate governments and the armed militia that seek to overthrow them through violent means’. (Murithi, 2012: 134)

¹¹ In according to Archibugi (2008), it is used in the literal sense of the term.

As Archibugi (2008) states these two hypocrisies, they are not likely to allow headway to be made for a more democratic UNSC. They seek to advance their own interests rather than developing a more democratic organization that can promote international peace and security more effectively. And it is not necessarily reasonable to expect member governments to comply with or practice untried and untested democratic values that do not reflect the existing dynamics of power, irrespective of whether or not they have approved them (Archibugi, 2008). It is thus not to be expected that such actors will promote a more democratic UNSC. Even though they could manage to establish one, it would only be natural to expect them to continue their hypocritical positions by attempting to avoid applying these democratic values.

To further illustrate the hypocrisy of the members, there has been a debate about involving regional organisations such as the EU, the African Union (AU), Mercosur and the Arab League to the UNSC. However, even though the EU has been moving toward a common foreign policy, it is not surprising to see that some Western members of the UNSC have voted against the EU having a seat on the Council (Murithi, 2012). When it is considered that this issue concerns the EU, not the UN (Archibugi, 2008), it is not difficult to see how states would not be inclined to act on behalf of common interests or a group. A self-interested state-based system is thus not a fit instrument for benefitting the UN's people or for complying with its purposes and principles. This question particularly concerns the UNSC, which bears the primary responsibility for the maintenance of international peace and security.

This issue of the permanent members' hypocrisy raises another significant issue. The powerful states have used the "democracy" argument many times to legitimate their military interventions through UNSC resolutions. Their goal has always been to increase their geo-political pressure in order to serve their interests (Murithi, 2012). This is why they promote democracy across the globe in word but not in deed. The UK and France, two of its permanent members, also belong to the EU, which consistently underlines the importance of democracy in its member states. Another permanent member, the US, claims to desire and promote democracy - indeed, to the extent that it can even declare a war against any entity for democracy's sake. France's reaction to the Rwandan genocide in 1994 was frankly irresponsible. President Francois Mitterand said, "In such countries, genocide is not too important..." (Gourevitch, 1999).¹² There are cases such as Palestine, Syria and the Ukraine in which the Council has failed to take effective responsibility.

¹² France's reaction to the Rwandan genocide in 1994 was frankly irresponsible. President Francois Mitterand said, "In such countries, genocide is not too important..."

The Palestinian case, in particular, raises many issues, but one outstanding example shows how the US, supposedly the world's leading promoter of democracy, could challenge a democratic step under the auspices of the UN. It has withdrawn funds from UNESCO after Palestine was upgraded to non-member observer status in the General Assembly (The Guardian, 2011). It is politically understandable that the US voted against this, yet it is hardly to be comprehended that the country took such a drastic step as to cut funds from a democratically elected entity.

The Syrian case involves two types of hypocrisy as outlined by Archibugi (2008). First, the UNSC undertook military operations against Gaddafi in Libya in 2011 after expressing its concern about “protecting civilians, the escalation of violence, and the heavy civilian casualties” in that country (UNSC Resolution 1973, 2011). When violence escalated in Syria, with resultant heavy civilian casualties, it was widely expected that the Council would respond likewise to that situation.¹³ Yet a single effective action has yet to be taken in that case. The second hypocrisy is that many Middle Eastern countries who have called on the Syrian government to establish democratic principles and negotiate with anti-government movements are hardly in a moral position to do so, responding violently as they do to any demands for democracy from their own citizens.

However, whilst the major powers maintain their desire for democracy throughout the world, their actions betray their detestation of the concept in the context of the UNSC. Murithi (2012) asserts that “this is one situation in which the UN Charter came under direct threat from the dogmatic interests of powerful permanent members of the UNSC”. Of course, other permanent members are hardly blameless. The case of the Ukraine could be cited as the clearest demonstration of how Russia has used military intervention in order to pretend to preserve the Crimea's rights. And Russia and China has now been preventing the UNSC from intervening militarily in Syria to protect civilians for years.¹⁴

This problem of hypocrisy renders nation-states incapable of acting to maintain international peace and security. While a particular state can be highly sensitive to the security of its own people, the same does not even vaguely pay attention to that of other countries' peoples. States can sometimes even apply a double standard, favouring its native-born citizens against its immigrant ones in terms of human rights. The UNSC should not be a place in which governments hypocritically proclaim one set of values while practising another (Roberts & Kingsbury, 1993: 14). It should also not be a vehicle to disguise the pursuit of power politics. It is thus entirely plausible to maintain that commending international peace and security to nation-states is dangerous and hopeless.

¹³ In the meanwhile, I do not discuss the necessity of applying military operation, here, I just illustrate hypocrisy example.

¹⁴ It does not mean that this proposal complain about why the SC do not take military action in Syria, contrary to this, this proposal offers to apply always peaceful means as much as possible. Ergo, it is aimed to illustrate how a state could react differently and how a state's sensibility can vary unfairly in the sense of hypocrisy.

4. DEMOCRACY IN THE CONTEXT OF THE UNSC

“In the Security Council, the five-country right to veto is a breach of all conventional democratic principles...” (Archibugi, 2008: 93)

“The exclusive character of the Security Council veto was anathema to any notion of democracy.” (Kasemsarn, 2001)

The international legal order is a system that provides a framework that encourages international agents to maintain their affairs as stably as possible (Kasemsarn, 2001). The rules of the international legal order regulate international agents' interactions, moderate their conflicts and provide a mechanism for resolving their disagreements (Morrison, 2004). These rules also form a common basis for international peace and security (Morrison, 2004). They may vary from time to time. For example, the previous formative principles were that states were the only significant actors¹⁵, recognition of a new actor depended on “territorial integrity” and “political independence”, the maintenance of international order was based on “collective security”, it was possible for states to control all other actors, both individuals and groups, and democracy was a strictly national issue (Therien & Belanger-Dumontier, 2009: 359).

However, the international legal environment has evolved remarkably in several respects such as the introduction of new actors, new problems and new inventions. For example, the major organization, the United Nations, has increased its membership from 51 states to nearly 200, while the world's population has risen from about 2.5 billion to approximately 7 billion. It is necessary for the international legal order to adjust to this new environment. For Fred Morrison, this order is not an immutable body of rules; it is a living system and it should respond to the changes brought about during the past century (Morrison, 2004: 338).

The question of whether the UNSC must be more democratic must be answered in the affirmative when the realities of the current world order are considered. The Council was established and its permanent members were empowered by veto power to control their aggressive actions for the sake of preventing a third world war.¹⁶ Yet there are significant differences between 1945 and the modern world. If the main reason for the Council's structure was to prevent international conflicts, new threats such as global environmental degradation, refugee flows and mass cross-border migration, the spread of infectious diseases, global terrorism and transnational crime have manifested themselves in the meantime (Jacobs & Poirier, 1976). These threats could be as serious as any possible conflict

¹⁵ Article 34(1) of the Statute of the International Court of Justice: “Only states may be parties in cases before the Court”

¹⁶ “The veto was originally viewed as a device to insure the unity of the “big powers” on actions taken by the United Nations in matters of great importance.” (Jacobs & Poirier, 1976: 603)



among the permanent five. As new global threats have emerged, the UN has also become essential for the national security of big powers (Kelemen, 2011). The UNSC must therefore restructure its system in response to these threats. The way to effect this is to make the institution more democratic.

Democracy in the UN, particularly in the UNSC, could be seen as a contentious issue. Barry Holden sees that ‘what global democracy is, and to what extent its existence is likely or desirable, are matters about which there is considerable controversy’ (Holden, 2000). Such dissension might be due to the fact that, on the insistence of the USSR, the UN Charter does not use the word “democracy”; instead it refers to some of its principles (Archibugi, 1995). Democracy was apparently sacrificed on the altar of the Soviet Union’s ideological purposes. If democracy had been directly mentioned in the Charter, it would perhaps have paved the way for the quicker development of a more democratic UNSC by possibly making it easier for arguments to be based on it and for other authorities to demand more democracy in the Council. Of course, it would also thereby make the idea less controversial.

Secondly, while the enrichment of democratic culture is seen as the first step towards democratization (Archibugi, Balduini & Donati, 2000), there are significant contradictions between the Charter and the Council’s practices, preventing the development of a democratic base and making it difficult to picture a practicable democratic structure. Principles of democracy are outlined in the UN Charter, yet these have been arbitrarily interpreted by the permanent members of the UNSC (Köchler, 1991: 18). The lack of a clear, widely acknowledged theoretical frame of reference also makes democratic reforms more difficult. Lastly, when member states call for a more democratic Council, the aim of such demands is more often than not to gain advantage under the guise of democracy rather than to actually democratize the UNSC. It can, therefore, be said that “the commitment to democratization is, however, stated in terms of pragmatism rather than of a comprehensive and long-term political project” (Köchler, 1991). Under these circumstances, it is hard to define a concept of democracy for the UNSC.

The World Commission on Culture and Development’s report (1995) *Our Creative Diversity* states that “as we enter the twenty-first century, it is time to restore the supremacy of the people in international organizations on the same lines as it is at present being restored within nations all over the world”. A principle of democracy also enshrined in the Universal Declaration of Human Rights adopted by the General Assembly in 1948. The concept of democracy is eloquently expressed in Article 21(3) of the Universal Declaration of Human Rights in the phrase “the will of the people shall be the basis of the authority of government...” (Joyner, 1999).

While the UN Charter and its statements such as the Universal Declaration of Human Rights have embraced some principles of democracy in theory, they have been applied ambiguously rather



than by adhering to the purposes for which they were made. In this context, as the report of the *Our Creative Diversity* (1995: 61-62) observes, “fifty years ago, the United Nations was created in the name of “We, the Peoples”, yet, people did not have too direct a say in the operations of the United Nations as governmental representatives took over all its organs, including the General Assembly and the Security Council”.

In fact, four significant factors have motivated the UN to include global democracy on its agenda: the end of the Cold War, the third wave of democratization, globalization and the influx of new international actors (Therien & Belanger-Dumontier, 2009: 358). The UN has thus changed its attitude to the notion of democracy. However, it has only been partially successful of an idea and making up a historical backdrop since no significant development regarding the practice of democracy is evident. Jacobs and Poirier aptly point out that “despite the cooperative goals espoused in the Charter, the United Nations is a political institution in which members are pursuing their national interests as they see them” (Jacobs & Poirier, 1976, p.606). Bertrand (1993: 436) likewise indicates that attempts by states to democratize the UN have remained largely theoretical, without a general commitment to their implementation.

The UNSC has accordingly also struggled between stated principles and their practical application. Firstly, the Council was set up to maintain international peace and security, but the history of international conflicts shows that the Council’s permanent members, in particular, have been involved in many conflicts, either by inciting the parties concerned (generally indirectly) or by directly intervention. Archibugi (2008) states regarding the UN’s general condition that the practices of influential members are sufficient to demonstrate that “this is a formal principle that is not upheld in practice”. It is thus essential to reconsider who implements the UN’s rules.

Article 2(1) of the UN Charter speaks eloquently of the need to act in accordance with democratic principles: “the Organization is based on the principle of the sovereign equality of all its Members”. The veto power is thus a legal abuse that has no possible democratic justification (Archibugi, 2008: 134). In this regard, Köchler (2010: 1-2) also maintains that “the co-ordination of policies at the global level should be organized in a democratic way, something that is also required under the UN Charter’s principle of sovereign equality”.

In addition to this, the United Nations might principally be an organization of sovereign States. However, the Charter has also provided an indispensable system that offers cooperation with governmental or non-governmental actors (Archibugi, 2008: 110-111). Chapter VIII of the UN Charter consists entirely of regional arrangements; Article 54, in particular, is devoted to the UNSC’s cooperation with regional arrangements and agencies in maintaining international peace and security.



Article 57 is generally devoted to the UN's international economic and social cooperation with special agencies, while Article 71 also authorizes the ECOSOC to make direct arrangements for consultation with non-governmental organizations (NGOs) in order to increase its capabilities. Examination of the UN's principle organs reveals more promise in the General Assembly's, ECOSOC's and the Secretariat's embracing of popular entities.¹⁷ The UNSC and the International Court of Justice (ICJ), by contrast, have remained reluctant to formally involve NGOs (Archibugi, 2008; Paul, 2004; Annan, 2000; Ghali, 1996).¹⁸

From the UN's inception, its provisions have allowed for the establishment of interaction and cooperation with new actors. The UNSC has, however, failed to make any formal contact with new actors, as fundamentally required if the Council is to be democratized. Boutros-Ghali (2000) maintains that international democratization is possible by including all actors in international decision-making systems such as those in the developed and developing worlds, rich and poor, North and South, as well as giving voice to new actors. The Council has practical problems, while the Charter is quite suitable for establishing and maintaining relations with recently arrived entities.

The preamble of the Charter also begins with "we the peoples of the United Nations...", stating that "when decisions will be reached by means of a truly participatory process" (Barabé, 2000: 113) and referring to peoples rather than states. Thus, as a reflection of the fundamental principle of democracy, the UN should not be limited to a states-only entity; rather, it should represent all people's associations such as regional organizations (e.g. ASEAN, the AU or the EU), developing nations, unrepresented peoples¹⁹ and NGOs. Yet, the UN has traditionally seen itself as a forum for sovereign states alone (Therien & Belanger-Dumontier, 2009: 360). This might be because power rather than democratic principle seems to be the dominant dynamic in such interstate relationships, as the principles were interpreted by and on behalf of states.

Nevertheless, in the context of the UN, the term "democracy" has at times been used to refer to an inter-state project whose aim is to grant all states, large or small, the greatest chance to participate in global decision-making based on the principles of the UN Charter (Therien & Belanger-Dumontier, 2009: 356). Yet, this discourse has been affected by recent international developments, resulting in the

¹⁷ ECOSOC has granted 'consultative status' for NGOs. See the Article 71 of the UN Charter. Significant numbers of regional organizations participate in the sessions of the General Assembly with permanent observer status to provide consultation and diplomatic and operational support for peace and security. The Secretary General has underlined the importance of NGOs and the willingness to work with them; for instance, see A/53/170: Report of the Secretary-General

¹⁸ Formal access refers to granting accredited NGOs Council access through a committee. It is to provide counselling or observer status in order to allow them to participate in decision making processes without the right to vote. In fact, the Council could also establish a subsidiary organ under the Article 29 of the UN Charter

¹⁹ Peoples of occupied or unrecognized nations such as Turkish Republic of Northern Cyprus, Palestine, Taiwan and Western Sahara

notion of democracy beginning to take on a broader resonance that also addresses the demand to provide formal participation to non-state actors such as NGOs, the private sector, local authorities, and parliamentarians. The UN's policies have fostered more participation by non-state actors in the organization's deliberations and operations, so there is a strong case that the UN's policies have developed the idea of a "democracy without borders" by promoting the greater inclusion of global constituencies in world politics (Therien & Belanger-Dumontier, 2009: 357-358).

In that respect, UN leaders have often proclaimed that "the globalization of democracy is a trend consistent with recent structural changes in the world order" (Therien & Belanger-Dumontier, 2009: 371). The UN considers "democracy as a universal right and a source of legitimacy" (Therien & Belanger-Dumontier, 2009). Additionally, the UN also indicates the demand for "a stronger engagement of civil society, business, and other global constituencies in world affairs" (Therien & Belanger-Dumontier, 2009). The organization has therefore increasingly allowed non-state actors to take part in UN deliberations.²⁰ The UN has, however, failed to develop a similar case for democratic UNSC reform, since the majority of Council reform proposals have focused on simple growth (Center for UN Reform, 2013). The most thoroughgoing of these proposals still do not transcend state-based solutions (Winkelmann, 1997; Cox, 2009; Kelly, 2011; Zorn, 2007).

However, it seems that these problems regarding the Council's effectiveness and accountability have to do with the balance of power within the institution. In other words, reform proposals are focused mostly on balancing the veto power rather than enhancing the Council's functions. For Archibugi (2008), democracy is the most efficient way to enhance the Council. Yet he also points out that it should not be used only to balance and manage power, but also to develop the Council's functions (Held, 2010: 183).

4.1. Parameters of the Democracy Concept for the Security Council

As there is no agreed definition of democracy in international law, a variety of interpretations could exist according to circumstances, such as who is defining the term and the context in which they are doing so. Likewise, Varayudej (2010: 14-15) also states that "while international law appears to have embraced the idea of democracy, it has not yet articulated a detailed normative framework or an extensive body of practical rules defining the meaning of democracy". This might be because of the paucity of theoretical work in defining and discussing democracy in the context of relations among rather than within states. Neither the theoretical literature nor the historical experience of democracy between states has been developed and consolidated (Crawford, 1993: 113-133). There is thus not a

²⁰ "...because they are involved in a growing number of UN-sponsored operational partnerships, non-state actors have also been able to strengthen the output-based legitimacy of the world body." (Therien & Belanger-Dumontier, 2009).

sufficiency of successful democratic international organisations, and those that do exist consequently have no adequate theoretical foundation in terms of democracy (Archibugi, Balduni & Donati, 2000).

It is important to determine what it means to “make the Security Council more democratic”. The Council is expressly not a democratic body when the UN Charter (For example, see Article 23(1), 27(3), 108) and its actions are considered. Archibugi (2008) indicates that the UN is an antidemocratic entity and “the SC represents the most extreme form of intergovernmental oligarchism”. The phrase cannot therefore mean to develop the Council’s democratic profile as though it was already democratic entity. Nor does it mean directly developing a fully democratic Council. “Making the Council more democratic” refers to introducing some democratic instruments into the Council at least to increase its level of democracy in order to pave the way for the development of a pure democratic Security Council.

Paul and Nahory (2005) state that “critics of the Council made seven demands – that the Council be: (1) more representative, (2) more accountable, (3) more legitimate, (4) more democratic, (5) more transparent, (6) more effective and (7) more fair and even-handed (no double standards)”. A more “democratic” body might refer to one that is more representative and fair and even-handed, while more “accountable” could mean more legitimate and transparent. These demands can thus be reduced to a Council that is more democratic, effective and accountable.

In fact, there is a strong relationship between demands for democracy and those for effectiveness and accountability. Delbruck notes that some concepts are related to the concept of democracy, or indeed depend on its definition. He thus stresses that transparency and accountability are essential to democracy (Delbruck, 2003: 31). In this context, Archibugi and Held (2011: 436) also maintain that accountability, representativeness, transparency and participation are key democratic values.

Held (2004: 376) also maintains that “systematizing the provision of global public goods requires not just building on existing forms of multilateral institutions, but also on extending and developing them in order to address questions of transparency, accountability and democracy”. It is clear that democracy and accountability are complementary concepts, as they are usually treated together. It is, therefore, obvious that a more democratic Security Council ought also to be a more accountable one.

The question of democracy for the Council can be regarded as being raised when it is ineffective and not accountable. The more the Council fails to take action regarding international crises, the more insistently do the UN’s member states raise the issue of reform, goaded by the Council’s inability to act because of the veto (Köchler, 2007: 2). In this regard, the Council has often

been accused of inefficiency in cases of genocide, war and conflict (Mehta, 2010).²¹ These failures to fulfill its significant responsibilities have made the Council the target of severe criticisms regarding its undemocratic nature (Köchler, 2006: 333).

The Council's failure in Syria was due to Russia's and China's application of the veto to block a resolution that would have allowed meaningful action against the Syrian regime. Such reactions by states to these Security Council failures signifies that the veto has made the Council's current system undemocratic, and it therefore needs to be reformed in order to increase its capacity to maintain international peace and security. Calls for a more democratic or more representative Council have thus stemmed from the Council's inefficiency. The underlying reason for a more democratic Council is its systemic inability to take action. Put another way, its inefficiency can be redefined as the non-democratic nature of its system.

Another issue is that demands for reform have been based on making the Council more democratic by adding new members to increase its representativeness, effectiveness and accountability. Thus, these demands for a more democratic Council inevitably entail a more representative, effective and accountable one. So making the Council more democratic caters for these desires for its increased effectiveness and accountability.

The absence of a democratic structure has nevertheless meant that the Council's dealings with international problems have mostly been failures because of this ineffectiveness and lack of accountability. There is most likely no way other than democratization that would enhance the Council's function. For Boutros-Ghali "democratization at the international level has become an indispensable mechanism for global problem-solving in a way that is accountable and acceptable to all and with the participation of all concerned" (Barabé, 2000: 107). The immediate implementation of such a democratic mechanism in the Security Council is perhaps not to be expected; yet the foundations of a democratic Council could – and should – at least be laid in order for it to efficiently fulfill its obligations.

The Council's main problem is its lack of proper responses to international peace and security issues. In other words, it does not efficiently fulfill its main duty: to maintain international peace and security. Issues such as inefficiency, lack of accountability and a lack of representativeness have been raised in that respect. These three concepts draw attention to the need for the Council to be more democratic so as to overcome these problems.

²¹ "The UN has failed to stand up to dictators and perpetrators of genocide." Its failure to halt the Rwandan genocide in 1994, its failure to stop the humanitarian crisis in Sri Lanka and failure maintain peace and security in Syria crisis 'are a few examples of its impotency on the major issues of the day'. (Mehta, 2010: 3)



Moreover, it is not necessary for this to be considered as a reform proposal because it does not require any Charter amendments. This can be understood primarily with reference to the invention of UN peacekeeping forces in the field of security in 1956 as it was established on the initiative of Pearson and Hammarskjöld (UNEF). This has been a fundamental UN reform effected without altering the organisation's Charter (Bertrand, 1993: 421).

The word "reform" in that context is different from its use in the demands for Council reform: "the word reform has never been used in this connection" (Bertrand, 1993). Bertrand (1993) gives another example, stating that comprehensively implementing the provisions of the UN Charter has also never been regarded as reform. For example, Article 43 delegates authority for special agreements on the assignment of military forces to the Security Council and Article 47 allocates major responsibilities to the Military Staff Committee. Whenever any of these articles is implemented, significant UN reform as proposed by Secretary-General Boutros-Ghali would result. Yet such proposals have been described as revitalization rather than reform (Bertrand, 1993: 422). Implementing present structure effectively, in other words, does not refer to reform.

In fact, both reform and revitalization aim to enhance the Council's role. However, revitalization concerns the more efficient use of current Charter instruments. The present proposal likewise does not require any Charter amendments, as it can be put into practice under that Charter's Article 29 (the Council could establish subsidiary organs for the sake of its performance and functions), Rule 39 of the Provisional Rules of Procedure of the Security Council (the Council could invite other individuals) and the Appendix to the Council's Provisional Rules of Procedure (the Council is able to receive written statements from non-governmental bodies).

The proposal is thus deliberately circumscribed as it opens the way for democracy. It does not aim instantly to produce a purely democratic Council, but rather to fulfill certain conditions preparatory to the development of an ideal Security Council. The effect of these limitations on the study's purpose is to minimize the possibility of failure in its implementation by its embodiment of a progressive approach. Limiting the parameters of the concept of "making the Security Council more democratic" in this way makes it more possible to develop a more democratic Council.

5. CONCLUSION

There are significant problems with the Security Council, both in the UN Charter and in practice. The Charter provides the permanent Council members with a veto power. In practice, the first difficulty arises from the use of that power. More problems have been raised by the Council's members themselves. Its non-permanent members have not yet blocked any decision taken by the five permanent members, and the Uniting for Peace Resolution authorises the General Assembly to be final



decision-making body on peace and security issues. Yet this authority has mostly been ignored; most UN members have instead criticised the permanent Council members for the Council's failures.

According to the tenets of CD, it is essential for an international entity to open its doors to new non-state actors in order to be more democratic at the international level. The application of such tenets provides assurance that democracy is representative, accountable and effective. It is the argument of this study that the only possibility of attaining democracy is by taking into account the new actors in international legal order. The Security Council will eventually become more accountable, effective and representative. It is therefore also argued that would be a more democratic entity by granting formal access to non-state actors. By doing so, it demonstrates that it would erode the Council's conservatism and would make enable it to coexist with the world's altered realities. Morrison (2004: 339) likewise indicates that "to remain within the changed realities of the world, the original organization and its rules had to change". However, if the Council were to insist on compliance with the specific terms of its existed structural instrument, it would become irrelevant and eventually become defunct. In short, a system mired in the circumstances of its creation in 1945 would doom the Council to failure. The Council must, therefore, accommodate itself to changing circumstances. The author believes that a progressive approach would make this possible.

BIBLIOGRAPHY

- Adam Roberts & Benedict Kingsbury (1993) "United Nations, Divided World: The UN's Roles in International Relations", Oxford University Press.
- Annan, Kofi (2000) "We the Peoples: The Role of the United Nations in the Twenty-First Century", Report of the Secretary-General.
- Archibugi D., Sveva Balduini & Marco Donati (2000) "The United Nations as an Agency of Global Democracy", In B. Holden, Global Democracy: Key Debates. Routledge.
- Archibugi, D. & Held, D. (1995) "Cosmopolitan Democracy: An Agenda for a New World Order", Polity Press.
- Archibugi, D. & Held, D. (2011) "Cosmopolitan Democracy: Paths and Agents" Ethics and International Affairs.
- Archibugi, D. (1995) "Democracy at the United Nations. In E. N. Takashi Inoguchi", The Changing Nature of Democracy. New York: United Nations University.
- Archibugi, D. (2004) "Cosmopolitan Democracy and its Critics: A Review" European Journal of International Relations, pp.437-473.



- Archibugi, D. (2008) “The Global Commonwealth of Citizens: Towards Cosmopolitan Democracy” Princeton University.
- Archibugi, D., Koenig-Archibugi, M. and Marchetti, R. (2012) “Global Democracy: Normative and Empirical Perspectives”, Cambridge: Cambridge University Press.
- Barabé, C. J. (2000) “The Security Council Reform: The Effectiveness-Democracy Tug-of-War”, National Strategic Studies Course, 113.
- Bertrand, M. (1993) “The Historical Development of Efforts to Reform the UN. In A. R. Kingsbury”, United Nations, Divided World: The UN's Roles in International Relations (pp. 420-436). Oxford: OUP.
- Boutros-Ghali, B. (1996) “An Agenda for Democratization”, United Nations Department of Public Information.
- Boutros-Ghali, B. (2000) “An Agenda for Democratization: Democratization at the International Level”, In B. Holden, Global Democracy: Key Debates. Routledge.
- Chandler, D. (2003) "New Rights for Old? Cosmopolitan Citizenship and the Critique of State Sovereignty" Political Studies, 332–349.
- Cox, B. (2009) “United Nations Security Council Reform: Collected Proposals and Possible Consequences” South Carolina Journal of International Law and Business, 89-128.
- Crawford, J. (1993) “Democracy and International Law”, The British Yearbook of International Law, 113-133.
- Delbruck, J. (2003) “Exercising Public Authority Beyond the State: Transnational Democracy and/or Alternative Legitimation Strategies”, Indiana Journal of Global Legal Studies, 29-43.
- Drake, C. (1999) “The United Nations and NGOs: Future Roles”, In G. J. Wood, Reordering the World: Geopolitical Perspectives on the Twenty-first Century. Westview Press.
- Dryzek, JS. (1999) "Transnational Democracy" Journal of Political Philosophy, 30–51.
- Eckersley, R. (2007) "From Cosmopolitan Nationalism to Cosmopolitan Democracy" Review of International Studies 675-692.
- Falk, R. (1995) "Liberalism at the Global Level: The Last of the Independent Commissions?" Journal of International Studies, 563-576.
- Falk, R. (1995a) “On Humane Governance: Towards a New Global Politics”, Polity Press.



- Falk, R. (1998b) “Law in an Emerging Global Village: A Post-Westphalia Perspective”, Transnational Publishers.
- Franceschet A. (2003) “Kant and Liberal Internationalism: Sovereignty”, Justice and Global Reform Palgrave.
- Gourevitch, P. (1999) The New Yorker. Retrieved from Reversing the Reversals of War: http://africanhistory.about.com/od/rwanda/p/qts_Genocide1.htm (Accessed on 05/03/2014)
- Habermas, J. (1998) “The Inclusion of the Other: Studies in Political Theory”, Polity Press.
- Habermas, J. (2001) “The Postnational Constellation”, Polity Press.
- Hawthorn, G. (2000) “Running the World through Windows” New Left Review, 101-110.
- Held, D. (2004) “Democratic Accountability and Political Effectiveness from a Cosmopolitan Perspective” Government and Opposition, 364-391.
- Held, D. (2005) “Principles of the Cosmopolitan Order”, in G Brock &H Brighouse, (eds.) The Political Philosophy of Cosmopolitanism, Cambridge: Cambridge University Press.
- Held, D. (2010) “Principles of Cosmopolitan Order”, In G. W. Held, The Cosmopolitanism Reader. Polity.
- Holden, B. (2000) “Global Democracy: Key Debates”, London: Routledge.
- James Paul and Céline Nahory (2005) “Theses Towards a Democratic Reform of the UN Security Council”, Retrieved from Global Policy Forum.
- Jean-Philippe Therien & Madeleine Belanger-Dumontier (2009) “The United Nations and Global Democracy: From Discourse to Deeds”, Cooperation and Conflict: Journal of the Nordic International Studies Association, 355–377.
- Joost Pauwelyn, Ramses A. Wessel and Jan Wouters. (2014) “When Structures Become Shackles: Stagnation and Dynamics in International Lawmaking”, European Journal of International Law, 733-763.
- Joyner, C. C. (1999) “The United Nations and Democracy”, Global Governance, 333-357.
- Kasemsarn, C. (2001) Retrieved from Press Release GA/9944, Fifty-sixth General Assembly Plenary 35th Meeting (PM): <http://www.un.org/News/Press/docs/2001/ga9944.doc.htm>
- Kelemen, M. (2011) Retrieved from U.N. Chief On Africa Clashes: Doing Our Proper Work: <http://www.npr.org/2011/04/07/135199163/u-n-chief-visits-u-s-aims-to-safeguard-funding> (Accessed on 09/03/2014)



- Kelly, M. J. (2011) “UN Security Council Membership: A New Proposal for a Twenty-First Century Council”, *Seton Hall Law Review*, 319-407.
- Kelsen, H. (1945) “The Old and the New League: The Covenant and the Dumbarton Oaks Proposals”, *AJIL*, 45-83.
- Kemal Dervis & Ceren Özer (2005) “A Better Globalization: Legitimacy, Governance, and Reform”, Washington: Center for Global Development.
- Köchler, H. (1991) “The Voting Procedure in the United Nations Security Council: Examining a Normative Contradiction in the UN Charter and its Consequences on International Relations”, *Studies in International Relations*.
- Köchler, H. (2006) “The United Nations Organizations and Global Power Politics: The Antagonism between Power and Law and the Future of World Order”, *Chinese Journal of International Law*, 323-340.
- Köchler, H. (2007) “Security Council Reform: A Requirement of International Democracy”, *International Progress Organization*.
- Köchler, H. (2010) “The United Nations Organization and International Legitimacy Reflections on the Role of the Security Council”, *Greece*.
- Kuyper, JW. (2012) “The Limits of Design for Cosmopolitan Democracy”, *Public Reason*, 28-47.
- L. H. Woolsey. (1951) “The Uniting for Peace Resolution of the United Nations”, *AJIL*, 129-137.
- Linklater, A. (1998) “The Transformation of Political Community”, *Polity Press*.
- Martell, L. (2011) “Cosmopolitanism and Global Politics”, *The Political Quarterly*, 618.
- McGrew, A. (1997) “The Transformation of Democracy?: Democratic Politics in the New World Order”, *Open University Press*.
- McGrew, A. (2002) “Transnational Democracy: Theories and Prospects” in April Carter & Geoffrey Stokes (eds) *Democratic Theory Today: Challenges for the 21st Century*, *Polity Press*.
- McGrew, A. (2003) “Models of Transnational Democracy” in David Held & Anthony McGrew (eds.) *The Global Transformations Reader: An Introduction to the Globalization Debate*, *Polity Press*.
- McGrew, A. (2011) “Globalization and Global Politics’ in John Baylis”, *Steve Smith & Patricia Owens (eds.), The Globalization of World Politics: An Introduction to International Relations*, *OUP*.



- Mehta, V. (2010) “Reforming and strengthening the UN for the 21st Century”, Retrieved from Uniting for Peace: <http://www.unitingforpeace.com/resources/speeches/Reforming%20and%20strengthening%20the%20UN.pdf>
- Moravcsik A. (1992) “Liberalism and International Relations Theory”, Harvard University Press.
- Morrison B. (2003) “Transnational Democracy: A Critical Consideration of Sites and Sources”, Ashgate Press.
- Morrison, F. L. (2004) “Public International Law: An Anchor in Shifting Sands”. Law & Inequality.
- Murithi, T. (2012) Towards the Metamorphosis of the United Nations: A proposal for Establishing
- Nanz P and Steffek J. (2004) “Global Governance, Participation and the Public Sphere”, Government and Opposition, 314-335.
- Paul, James (2004) “Working with Nongovernmental Organizations”, Malone (ed.). The UN Security Council: From the Cold War to the 21st Century. London: Lynne Rienner, 373-387.
- Report of the International Commission on Intervention and State Sovereignty (2001) The Responsibility to Protect, Ottawa: The International Development Research Centre.
- Report of the World Commission on Culture and Development (1995) “Our Creative Diversity” France: EGOPRIM.
- Rich, R. (2001) “Bringing Democracy into International Law”, Journal of Democracy, 20-34.
- Richard A. Falk, Samuel S. Kim & Saul H. Mendlovitz. (1991) “The United Nations and a Just World Order”, Westview.
- Security Council Reform (2013) Retrieved from Center for UN Reform Education: <http://www.centerforunreform.org/?q=securitycouncil> (Accessed on 15/03/2015)
- Stephen Jacobs & Marc Poirier (1976) “The Right to Veto United Nations Membership Applications: The United States Veto of the Viet-Nams United Nations”, Harvard International Law Journal, 581-608.
- The Guardian (2011, October 31) Retrieved from US pulls UNESCO Funding after Palestine is Granted Full Membership: <http://www.theguardian.com/world/2011/oct/31/unesco-backs-palestinian-membership> (Accessed on 05/02/2015)
- The New York Times (2003, November 20) Retrieved from Bush's Words to Britons: Both Our Nations Serve the Cause of Freedom:



<http://www.colorado.edu/ReligiousStudies/chernus/4550ReligionWarPeace/Iraq%20War%20Readings/Bush%20Speech%20in%20London%2011-19-03.htm> (Accessed on 25/03/2014)

Varayudej, S. (2010) “A Right to Democracy in International Law: Its Implications for Asia”, Annual Survey of International & Comparative Law.

Vice News (March 17, 2015) “President Obama Speaks with VICE News”, <https://news.vice.com/video/president-obama-speaks-with-vice-news> (Accessed on 22/07/2015)

Willets, P. (2000) “From Consultative Arrangements to Partnership: The Changing Status of NGOs in Diplomacy at the UN”, Global Governance, 191-212.

Winkelmann, I. (1997) “Bringing the Security Council Into New Era: Recent Developments in the Discussion on the Reform of the Security Council”, Max Plank Yearbook of United Nations Law, 35-90.

Wolf, KD. (1999) “The New Raison d'Etat as a Problem for Democracy in World Society”, European Journal of International Relations, 333-363.

Zaum, A. R. (2009) “Selective Security: War and the United Nations Security Council since 1945”, New York: Routledge.

Zolo, D. (1997) “Cosmopolis: Prospects for World Government”, Polity Press.

Zorn, M. (2007) “The United Nations Security Council: Reforms Concerning Its Membership”, Retrieved from www.centerforunreform.org

ÇOK KRİTERLİ KARAR VERME TEKNİKLERİYLE TEDARİKÇİ PERFORMANSI DEĞERLENDİRMEDE TOPLAMSAL BİR YAKLAŞIM

Doç. Dr. Gökhan AKYÜZ*
Arş. Gör. Salih AKA**

ÖZ

İşletmelerin günümüz rekabet koşullarında tedarik zincirlerini yöneterek, tedarik riskini azaltmaları, maliyetlerini düşürmeleri, diğer taraftan iş süreçlerini optimize etmeli ve değişen müşteri taleplerine hızlı cevap verebilmelidirler. Tedarik zincirinin yönetsel etkinliği için yeni tedarikçilerin seçimi kadar mevcut tedarikçilerin performansının değerlendirilmesi ve takibi de önemlidir. Bu çalışmada, yurtiçi ve yurtdışı tedarikçilerle çalışan bir firmanın tedarikçi performansları PSI ve TOPSIS gibi iki farklı Çok Kriterli Karar Verme Yöntemi ile incelenmiştir. Yaklaşık iki yıllık veri seti kullanılarak firma tarafından hesaplanan beş gösterge ve 19 tedarikçi çalışma kapsamına alınmıştır. TOPSIS için gerekli olan kriterlerin göreceli önem ağırlıkları CRITIC Yöntem ile tespit edilmiştir. PSI ve TOPSIS yöntemleri ile elde edilen iki farklı sıralama sınıfı, Borda Sayım Yöntemiyle tek bir toplamsal sınıf altında birleştirilmiştir. Son olarak bu toplamsal sıralama sınıfı yoluyla tedarikçilerin performansı karşılaştırılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Tedarikçi Performansı, PSI, TOPSIS, CRITIC Yöntem, Borda Sayım

JEL Sınıflandırması: M11, M10, L25

AN ADDITIVE APPROACH WITH MULTI-CRITERIA DECISION MAKING METHODS ON EVALUATION OF SUPPLIER PERFORMANCE

ABSTRACT

In today's competitive environment, the firms have to reduce their supply risks and costs, on the other hand, they have to optimize business processes, and respond to changing customer demands by managing their supply chains. Evaluations and monitoring of existing supplier performances are as important as selection of new suppliers for managerial effectiveness of supply chain. In this study, supplier performances of an international firm were examined with Multi-Criteria Decision Making methods such as PSI and TOPSIS. Using two-year data set, 19 suppliers and five criteria determined by the firm were included in the study. The relative importance weights of criteria needed for TOPSIS were

*Akdeniz Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, akyuz@akdeniz.edu.tr

** Akdeniz Üniversitesi, SBE, İşletme Anabilim Dalı, salihaka@akdeniz.edu.tr

identified with CRITIC Method. Two different ranking classes identified with PSI and TOPSIS merged under an additive ranking class. Finally, the supplier performances were compared through this additive ranking class.

Keywords: Supplier Performance, PSI, TOPSIS, CRITIC Method, Borda Count Method

JEL Classification: M11, M10, L25

1. GİRİŞ

Küreselleşen pazarlar, yerel, ulusal ve uluslararası düzeyde rekabetçiliğin önemini artırmış; fiyat, kalite, verimlilik, esneklik, güvenilirlik ve hız gibi birçok faktör işletmenin rekabetteki başarısını etkiler konuma gelmiştir. Müşteri ihtiyaçlarının çeşitlenmesi ve üründen beklentilerin artması günümüz işletmelerini daha rekabetçi duruma getirmektedir. Bu durum işletmeler üzerinde bir taraftan müşteri talebini karşılayabilmeleri için üretim sürelerini iyileştirmeleri diğer taraftan rekabetin gerisinde kalmamak için maliyet unsurlarını da azaltmaları yönünde küresel düzeyde bir baskı oluşturmaktadır (Akarte, Surendra, Ravi ve Rangaraj, 2001: 511). İşletmelerin bu baskı ile baş edebilmeleri için sadece iç organizasyonlarında yapacakları düzenlemeler çoğu zaman yetersiz kalmaktadır. Başarının sağlanmasında işletmenin kendi performansının yanı sıra tedarik zincirindeki diğer elemanların (tedarikçiler, üreticiler, dağıtıcılar ve perakendeciler) performansı da önemli bir role sahiptir. Üretim faaliyeti her şeyden önce hammaddenin tedariki ile başlamaktadır. Dolayısıyla doğru tedarikçinin seçimi aslında üretim sürecinin çevikliği ve maliyet avantajı üzerinde anahtar rol oynamaktadır (Tahriri, Osman, Ali, Yusuff ve Esfandiary, 2008: 55). İyi bir tedarikçi üretim işletmesinin operasyonel maliyetlerini azaltmasına ve bitmiş ürün kalitesinin iyileştirilmesine doğrudan katkı sunmaktadır. Aynı zamanda bu birliktelik ürün geliştirme zamanının kısaltılmasını ve bekleme sürelerinin azaltılmasını da sağlamaktadır. Tedarikçi ile kurulacak etkin ve uzun vadeli bir ilişkinin hem tedarikçi hem de üretim işletmesi açısından karşılıklı faydaları olacaktır. Etkileşimli bir ilişkinin kurulması sonucunda ortaklar, kaynaklarını maliyet unsurlarıyla heba etmek yerine teknoloji ve yetenek yatırımı doğrultusunda kullanabileceklerdir. Aynı zamanda bilgi paylaşımı yapılarak müşteri talebi geldiği anda üretim sürecinin tedarikçi aşamasından itibaren başlatılması sağlanabilecektir (Lee, 2009: 2879). Bu nedenle, gerek akademik gerekse endüstri çevrelerinde tedarik zinciri yönetimine olan ilgi artmıştır.

Tedarik zinciri, müşteri ihtiyaçlarını karşılamak üzere hammadde ve malzeme gibi girdilerin elde edilmesi, bu girdilerin nihai ürünlere dönüştürülmesi ve bu ürünlerin müşterilere ulaştırılması faaliyetlerinde yer alan ve birbirleriyle ilişkili olan tüm unsurları içeren bir süreçtir (Akyüz ve Aktan, 2013: 378). Zincirin ilk halkasını oluşturan tedarikçilerin, ürünün kalite düzeyi, teslim tarihi ve fiyatı

üzerinde önemli etkileri olmaktadır. Bu nedenle uygun tedarikçinin seçimi kadar mevcut tedarikçilerin performansının değerlendirilmesi ve takibi de önem arz etmektedir.

Doğru tedarikçi, üretim işletmesinin rekabet gücünü artırmasının yanında risklerden kaynaklı kaybın en aza indirilmesini ve toplam değerini ise en üst düzeye çıkarılmasını sağlamaktadır (Chen, Lin ve Huang, 2006: 290). Bu sebepten çoğu işletme tedarikçi sayısını azaltarak, kalan tedarikçilerine daha fazla sorumluluk vermektedir. Kurulan stratejik ortaklık sonucunda karşılıklı gelişim çabaları paylaşılmaktadır (Araz ve Ozkarahan, 2007: 586).

Bu çalışmada, literatürde nispeten yeni bir yöntem olan Tercih İndeksi (Preference Selection Index – PSI) ve TOPSIS yöntemi kullanılarak yurtiçi ve yurtdışı tedarikçilerle çalışan bir firmanın tedarikçi performansları değerlendirilmiştir. Daha önceki yapılan çalışmalardan farklı olarak yöntemler ile elde edilen iki farklı sıralama sınıfı Borda Sayım yöntemi ile tek bir sıralama sınıfı altında birleştirilmiştir. Çalışmanın birinci bölümünde tedarikçi performansının değerlendirilmesine yönelik literatür taramasına yer verilmiştir. İkinci bölümde uygulama için faydalanılan PSI, TOPSIS, CRITIC (Criteria Importance Through Intercriteria Correlation) Yöntem ve Borda Sayım Yöntemlerinin algoritma yapısı sunulmuştur. Üçüncü bölümde yöntemlerin uygulama adımları anlatılmış ve elde edilen bulgular tablolarla gösterilmiştir. Sonuç bölümünde ise genel değerlendirmeler yer almaktadır.

2. LİTERATÜR

Tedarikçi seçimi üretim işletmeleri açısından önemlidir fakat doğru tedarikçileri seçmek karar vericiler açısından zaman alan karmaşık bir iştir (Akarte vd., 2001: 512). Öncelikle tedarikçi performanslarının karşılaştırılabilir olması için ortak kriterlerin belirlenmesi gerekmektedir. İlk zamanlarda fiyat unsurunun uygun karşılaştırma kriteri olduğu düşünülürken zamanla bu kriterin tek başına tedarikçi performanslarının değerlendirilmesinde yeterli olmayacağı görülmüştür (Zeydan, Çolpan ve Çobanoğlu, 2011: 2741). Günümüzde tedarikçi performanslarında karşılaştırma yapabilmek için geleneksel kriterlerin yanında teslimat, üretim ve kalite standartlarının gelişmesiyle ortaya çıkan ve genel olarak birbiriyle çelişen çok sayıda kriterin değerlendirilmesi gerekmektedir (Chen vd., 2006: 290).

Literatürde tedarikçi değerlendirme ve seçimi konusundaki ilk çalışmalardan biri 1966 yılında Dickson tarafından yapılmış ve konuya olan ilgi günümüze kadar artarak devam etmiştir. 23 kriterin bulunduğu anket çalışması sonucunda Dickson, en önemli kriterlerin ürün kalitesi, zamanında teslim ve garanti politikası olduğunu belirlemiştir (Ecer ve Küçük, 2008: 356). Weber vd. (1991), 1966 ve 1990 yılları arasında tedarikçi seçimi konusunda yapılmış 74 makaleyi incelemiş ve en çok kullanılan kriterlerin fiyat, teslim süresi ve kalite olduğunu tespit etmişlerdir (Özel ve Özyörük, 2007: 416). Literatürde yapılan çalışmaların büyük bir bölümünde ön plana çıkan kriterler, maliyet, kalite ve

teslimattır (Öz ve Baykoç, 2004: 280). Bu kriterlere ek olarak çok farklı kriterlerin de tedarikçi seçiminde etkili olduğu görülmektedir. Nitekim, son dönemlerde yapılan çalışmalarda, ürün geliştirme, imalat yeterliliği (Akarte vd , 2001), finansal durum (Choy, Lee ve Lo, 2002; Chen vd., 2006; Chen ve Wang, 2009; Büyüközkan ve Ersoy, 2009), ilişkilerin yakınlığı (Chen vd., 2006; Büyüközkan ve Ersoy, 2009; Güneri, Yücel ve Ayyıldız, 2009) ve esneklik (Özel ve Özyörük, 2007; Chen ve Wang, 2009; Bhattacharya, Geraghty ve Young, 2010; Sanayei, Mousavi ve Yazdankhah, 2010) gibi farklı kriterlere de yer verilmiştir.

Tedarikçi performansını değerlendirmede kullanılan analitik modeller basit ağırlıklandırma yöntemlerinden, karmaşık matematiksel programlamaya ve sinir ağları modellerine kadar birçok yöntemi içermektedir. Aşağıdaki tabloda bu literatürden örnekler verilmiştir.

Tablo 1. Tedarikçi Değerlendirme Metodolojilerinden Örnekler

Metodoloji	Yazarlar
Hedef Programlama	Karpak vd (2001); Kasirian ve Yusuff (2013)
Bulanık/Klasik Karma Tamsayı Programlama	Kumar vd (2004)
Genetik Algoritma	Luo vd (2009)
Sinir Ağları	Choy vd (2002); Luo vd (2009); Kuo vd (2010)
Veri Zarflama Analizi	Liu vd (2000); Shaen (2006); Kuo vd (2010)
Fayda Teorisi	Min (1994)
Bulanık/Klasik Analitik Hiyerarşi Prosesi (FAHP/AHP)	Tam ve Tummala (2001)
Bulanık/Klasik Analitik Ağ Prosesi (FANP/ANP)	Kasirian ve Yusuff (2013)
Bulanık/Klasik VIKOR	Chen ve Wang (2009)

Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) yöntemleri, performansları doğrultusunda tedarikçilerin değerlendirilmesi gibi birden fazla nicel veya nitel kriter içeren problemlere uygun çözüm sunabilmektedir. Bu yöntemler kriterlerin performans ölçütlerinin toplamından elde ettikleri değerler üzerinden tedarikçilerin sıralanmasını ve seçimini sağlayabilmektedirler. Bir başka deyişle, ÇKKV yöntemleri birden fazla tedarikçi alternatifinin değerlendirilmesi amacıyla kriterler arasında öncelik yapısını gözeterek bir çıktı üretmekte ve bunu karar vericiye bilgi olarak sunmaktadır.

Seçim sürecinde kullanılan yöntemler de kriterler gibi farklılık göstermektedir. Tam ve Tummala (2001), tedarikçi seçimi için geliştirdikleri modellerin çözümünde Analitik Hiyerarşi Prosesini (AHP) kullanmışlardır. Min (1994), uluslararası tedarikçilerin seçiminde, risk ve belirsizlik içeren nitel ve nicel faktörlerin ağırlıklandırılmasını temel alan çok özellikli fayda teorisini (Multi Attribute Utility Theory-

MAUT) geliştirmiştir. Karpak, Kumcu ve Kasuganti (2001), orijinal ekipman imalatçısı seçim problemini hedef programlama (HP) yaklaşımı ile çözmüşlerdir. Alternatiflerin görece etkinliklerini hesaplayan veri zarflama analizi (VZA), Shaen (2006) tarafından teknoloji tedarikçilerinin seçimi amacıyla kullanılmıştır. Liu, Ding ve Lall (2000), tedarikçi alternatiflerinin değerlendirilmesi için VZA, bu değerlendirme sürecinde faydalanılacak kriterlerin ağırlıklarının belirlenmesi içinse Bulanık AHP tekniğinden faydalanmışlardır.

Tedarikçi seçim problemini yapay zeka modelleri, uzman sistemler ve sezgisel yöntemlerle ele alan çalışmalar da bulunmaktadır. Örneğin, Choy vd. (2002), taşeron imalatta tedarikçileri kıyaslamak ve seçim yapmak için olay tabanlı çıkarsama ve sinir ağlarını kullanmışlardır. Luo, Wu, Rosenberg ve Barnes (2009), çevik tedarik zincirinde tedarikçi seçimi için yapay sinir ağlarını ve genetik algoritmayı; Kuo, Wang ve Tien (2010), yeşil tedarik zincirinde, tedarikçilerin seçimi için VZA, AAP ve yapay sinir ağlarını kullanmışlardır. Tedarikçi seçimine dönük literatürün bir bölümünü de bulanık mantığı farklı yöntemlere entegre eden çalışmalar oluşturmaktadır. Otomotiv sektöründe tedarikçi seçim problemi için Kumar, Vrat ve Shankar (2004), bulanık karma tamsayılı hedef programlama yaklaşımını kullanırken, Chen ve Wang (2009), bilgi sistemleri/bilgi teknolojileri projelerinde taşeron seçimi problemlerini Bulanık VIKOR yöntemi ile çözmüşlerdir.

Yapılan çalışmaların birçoğunda birden fazla çok kriterli karar verme tekniğinin bir arada kullanıldığı görülmektedir. Kasirian ve Yusuff (2013) alternatif tedarikçilerin sıra aralığının belirlenmesi için bir yaklaşım önermişlerdir. Çalışmada modifiye edilmiş hibrid TOPSIS modeli hedef programlama ile birleştirilmiş, elde edilen sonuçlar AHP ve ANP sonuçları ile karşılaştırılarak önerilen modelin etkinliği ölçülmüştür.

3. YÖNTEM

Çalışmanın amacı tedarikçi performanslarını değerlendirebilmek için farklı çok kriterli karar verme yöntemlerinden faydalanmak ve elde edilen sıralama sınıflarını tek bir sınıf altında toplayarak karar vericiler için sistematik bir yaklaşım sunmaktır. Bu kapsamda PSI ve TOPSIS yöntemleri kullanılmıştır. TOPSIS yönteminin ihtiyaç duyduğu kriter ağırlıklandırması için CRITIC yöntemine başvurulurken, elde edilen sıralama sonuçlarını birleştirmek için Borda Sayım yönteminden faydalanılmıştır.

PSI yöntemi, optimal fabrika yerleşim düzeninin belirlenmesi (Maniya ve Bhatt, 2011), alternatif yakıt türlerinin seçimi (Vahdani, Zandieh ve Tavakkoli-Moghaddam, 2011), esnek üretim sistemi içerisinde çeşitli çizelgeleme kombinasyonlarını sıralanması (Joseph ve Sridharan, 2011), malzeme seçim problemi (Jahan, Mustapha, Sapuan, Ismail ve Bahraminasab, 2012), imalat hatlarının performansının gelişimi (Akyüz ve Aka, 2015) gibi problemler için uygun çözümler üretmiştir. TOPSIS,

ürün tasarımı için müşteri ihtiyaçları ve tasarım karakteristiklerinin tespiti (Lin, Wang, Chen ve Chang, 2008), data fabrikası için farklı yerleşim noktalarının değerlendirilmesi (Jahanshahloo, 2009), yatırım fonları performansının değerlendirilmesi (Chang, Lin, Lin ve Chiang, 2010) gibi farklı problem türleri için kullanılmıştır. CRITIC yöntem kriter ağırlıklarının tespiti için analitik bir yaklaşım sunmaktadır. (Deng, Yeh ve Willis, 2000; Hsu, Ou ve Ou, 2015; Lin, Chiang ve Chang, 2007). Borda Sayım yöntemi ise esasen bir sınıflama yöntemi olmasına rağmen çok kriterli karar verme yöntemleriyle elde edilen sonuçların birleştirilmesinde de tercih edilmiştir (Wu, 2011; Hajkowicz ve Wheeler, 2008; Kim ve Chung, 2013).

3.1. Tercih İndeksi Yöntemi (PSI)

Çok kriterli karar verme yöntemlerinden biri olan PSI, Maniya ve Bhatt (2010) tarafından önerilmiş ve ilk olarak malzeme seçim problemine uygulanmıştır. PSI, literatürdeki birçok yöntemin aksine kriterlerin görece önemlerini belirlemeye ihtiyaç duymadan, basit ve sistematik bir hesaplama ile çözüme ulaşmaktadır. Bu özelliğinden dolayı kriterlerin önem düzeylerine karar vermenin zor ve karmaşık olduğu durumlarda kullanışlı bir yöntemdir (Attri ve Grover, 2015: 208).

PSI yönteminde, genel tercih değeri kullanılarak her bir alternatif için tercih indeksi (I_j) hesaplanmakta ve alternatifler bu indeks değere göre sıralanmaktadır. Yöntem, genel olarak aşağıdaki adımlardan oluşmaktadır (Maniya ve Bhatt, 2010: 1786; Maniya ve Bhatt, 2011: 543-544):

Adım-1: *Problemi tanımla.* Tedarikçiler ve tedarikçilerin performansını değerlendirmede kullanılacak göstergeler belirlenir.

Adım-2: *Karar matrisini oluştur.* Problemin çözümü karar matrisinin oluşturulması ile başlar. Satırlar tedarikçileri $A=[A_i, i=1, 2, \dots, n]$, sütunlar değerlendirmede kullanılacak göstergeler setini $C=[C_j, j=1, 2, \dots, m]$ ve C_j göstergesi itibarıyla A_i tedarikçisinin performans değerini x_{ij} temsil edecek şekilde karar matrisi oluşturulur (Tablo 2).

Tablo 2. Karar matrisi

Tedarikçiler (A_i)	Göstergeler (C_j)			
	C_1	C_2	C_m
A_1	x_{11}	x_{12}	x_{1m}
A_2	x_{21}	x_{22}	x_{2m}
....
A_n	x_{n1}	x_{n2}	x_{nm}

Adım-3: *Karar matrisi normalize edilir.* Çok kriterli karar verme problemlerinde farklı birimlerle ölçülmüş kriterlerle sıkça karşılaşılır. Bu verilerin uyumlu hale getirilmek için matriste yer alan veriler 0-1 arasında standardize edilir. Eğer göstergenin büyük değeri daha iyi temsil ediyorsa (1) numaralı formül ile; küçük değeri daha iyi temsil ediyorsa (2) numaralı formül ile veri normalize edilir.

$$R_{ij} = \frac{x_{ij}}{x_{j,max}}; \forall i, j \quad (1)$$

Burada $x_{j,max} = \max\{x_{ij}\}; \forall i, j$

$$R_{ij} = \frac{x_{j,min}}{x_{ij}}; \forall i, j \quad (2)$$

Burada $x_{j,min} = \min\{x_{ij}\}; \forall i, j$

Adım-4: Tercih varyans değeri (PV_j) belirle. Bu adımda aşağıdaki formül kullanılarak her bir göstergenin varyansı hesaplanır.

$$PV_j = \sum_{i=1}^N [R_{ij} - \bar{R}_j]^2 \quad (3)$$

Burada \bar{R}_j j . göstergenin normalize edilmiş değerlerinin ortalamasıdır ve (4) numaralı formül ile hesaplanır.

$$\bar{R}_j = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N R_{ij} \quad (4)$$

Adım-5: Genel tercih değerini (Ψ_j) hesapla. Bu adımda her bir göstergenin genel tercih değeri belirlenir. Bunun için tercih değerindeki sapmanın (Φ_j) bulunması gerekir. Sapma (Φ_j), formül (5) ile genel tercih değeri (Ψ_j) ise (6) numaralı formül ile hesaplanır.

$$\Phi_j = |1 - PV_j| \quad (5)$$

$$\psi_j = \frac{\Phi_j}{\sum_{j=1}^M \Phi_j} \quad (6)$$

Burada tüm göstergelerin genel tercih değerleri toplamının “1” olması gerekir ($\sum_j \psi_j = 1$).

Adım-6: Tercih İndeksi (I_i) hesaplanır. Her bir tedarikçinin formül (7) kullanılarak tercih indeksi belirlenir.

$$I_i = \sum_{j=1}^M (R_{ij} \times \psi_j) \quad (7)$$

Tercih İndeksi (I_i), bu çalışmada performans indeksi değerine karşılık gelmektedir. Diğer bir ifadeyle I_i değeri, i . tedarikçinin performans indeksidir. En yüksek değer, performansı en yüksek tedarikçiyi tanımlar. Tercih indekslerinin büyükten küçüğe sıralanması ile tedarikçilerin performans sıralaması da oluşturulmuş olur.

3.2. TOPSIS Yöntemi

TOPSIS yöntemi birden fazla alternatifin çoklu kriterler doğrultusunda değerlendirilmesi için bu kriterlerin pozitif ideal ve negatif ideal noktalarını öncelikli olarak belirlemektedir. Sıralama içerisinde

en iyi olarak derecelendirilen alternatifin çözüm değeri pozitif ideale en yakın negatif ideale ise en uzak noktadır. Yönteme dair sıralı çözüm adımları aşağıda yer almaktadır (Mahmoodzadeh, vd. 2007: 138-139):

Adım-1: *Problemi tanımla.* Problemden yer alan alternatifler ve değerlendirme kriterleri tanımlanır.

Adım-2: *Karar matrisini oluştur.* Karar matrisi Tablo 2’de görülmektedir.

Adım-3: *Normalize karar matrisini oluştur.* Karar matrisindeki her bir değer, bu değerlerin toplamının kareköküne bölünerek normalize edilir.

$$r_{ij} = \frac{x_{ij}}{\sqrt{\sum_{i=1}^n x_{ij}}} \quad \forall i, j \quad (8)$$

Adım-4: *Normalize edilmiş değerler ağırlıklandırılır.*

$$v_{ij} = w_i \cdot r_{ij} \quad \forall i, j \quad (9)$$

Adım-5: *Her bir kriter için pozitif ideal ve negatif ideal noktaları belirlenir.*

$$A^* = \{v_1^*, \dots, v_n^*\} \text{ kriter için maksimum değer} \quad (10)$$

$$A^- = \{v_1^-, \dots, v_n^-\} \text{ kriter için minimum değer} \quad (11)$$

Adım-6: *Pozitif ideal ve negatif ideal noktalarına olan uzaklıklar hesaplanır.*

$$D_i^* = \sqrt{\sum_{j=1}^m (v_{ij} - v_j^*)^2} \quad i = 1, \dots, n \quad (12)$$

$$D_i^- = \sqrt{\sum_{j=1}^m (v_{ij} - v_j^-)^2} \quad i = 1, \dots, n \quad (13)$$

Adım-7: *Alternatifler için göreceli yakınlık tespitiyle sıralama gerçekleştirilir.*

$$C_i^* = \frac{D_i^-}{D_i^* + D_i^-} \quad 0 \leq C_i^* \leq 1 \quad i = 1, \dots, n \quad (14)$$

3.3. CRITIC Yöntem

Çok kriterli karar verme yöntemlerinin temel amacı belirlenen ortak kriterler bakımından eldeki alternatifler arasında bir karşılaştırma ve sıralama ilişkisi kurmaktır. Değerlendirme kriterlerinin bu sıralama ve karşılaştırma ilişkisi üzerinde doğrudan etkisi bulunmaktadır. Alternatiflerin hizmet ettiği amaç için bir veya birkaç kriterin gerçekleşmesinin diğerlerine göre daha önemli olduğu durumda bu kriterlerin daha öncelikli olması gerekmektedir. Fakat çok kriterli karar verme tekniklerinin birçoğu öncelik ilişkisinin belirlenmesi yeteneğine sahip değildir. Böylesi durumlarda uzman görüşüne başvurularak kriterler arasında bir derecelendirme ilişkisi kurması istenmektedir. Uzman görüşü öznel

yargılar içerdiğinden kriterlerin karşılaştırılmasında yanlı sonuçlar üretilebilmektedir. CRITIC yöntem, kriterlerin önem derecelerinin ağırlıklandırılması için analitik bir çözüm algoritması sunmaktadır. Yöntem, karar matrisi içerisinde kriterlerin birbirleri arasındaki çelişme ve zıtlık yoğunluklarını yorumlayarak kriter ağırlıklarına karar vermektedir. Yöntem şu aşamalardan oluşmaktadır (Diakoulaki, Mavrotas ve Papayannakis, 1995: 765):

Adım-1: Karar matrisi normalize edilir.

$$r_{ij} = \frac{x_{ij} - x_{j,\min}}{x_{j,\max} - x_{j,\min}}; \forall i, j \quad \text{fayda kriteri}$$

$$r_{ij} = \frac{x_{j,\max} - x_{ij}}{x_{j,\max} - x_{j,\min}}; \forall i, j \quad \text{maliyet kriteri} \quad (15)$$

Adım-2: C_k değeri hesaplanır.

$$C_k = \sigma_k \sum_{j=1}^n (1 - r_{jk}), \quad k = 1, \dots, n \quad (16)$$

Burada,

r_{jk} : j . ve k . Kriter arasındaki korelasyon katsayısı

σ_k : k . Kriterin standart sapması

Adım-3: Kriter ağırlıkları belirlenir.

$$w_k = \frac{C_k}{\sum_{k=1}^n C_k}, \quad k = 1, \dots, n \quad (17)$$

3.4. Borda Sayım Yöntemi

Literatürdeki birden fazla ÇKKV tekniğinin bir arada kullanıldığı çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Söz konusu çalışmaların amacı farklı sıralama yöntemleriyle birbirine yakın sonuçlar elde etmektir. Birden fazla yöntem ile en iyi alternatifin tespit edilmesi bir çeşit etkinlik ölçütü olarak görülmektedir. Borda Sayım yöntemi böylesi birden fazla sınıflayıcı tarafından oluşturulmuş sıralamaları birleştirip tek bir sıralama sunmaktadır (Wu, 2011: 12974). Sınıflama performansı için her bir sınıfı eşit önem derecesinde kabul eden bu yöntem uygulanabilirlik açısından da oldukça basittir (Ho, Hull ve Srihari, 1992: 85). Ele alınan sınıf içerisindeki m adet alternatiften en iyi durumdakine $m-1$, ikinci en iyi durumdakine $m-2$ şeklinde birer azalan değerler verilerek en kötü alternatif 0 değerini alacak şekilde puanlama yapılmaktadır. Son olarak tüm sınıflardaki alternatifler için atanan değerler toplanarak Borda skor elde edilir ve sıralama bu değer üzerinde gerçekleştirilmektedir. İlgili matematiksel notasyonlar aşağıda yer almaktadır (Lansdowne ve Woodward, 1996: 27).

Adım-1: Her bir kriter için Borda skor belirlenir.

$$b_i = \sum_{k=1}^n (M - r_{ik}) \quad (18)$$

Burada,

r_{ik} : k . kriter altındaki i . alternatifin sırası

M : Toplam alternatif sayısı

4. UYGULAMA

Uygulama, tekstil sektöründe faaliyet gösteren ve yurtiçi ve yurtdışı tedarikçilerle çalışan bir firmada gerçekleştirilmiştir. Belirli göstergelerle tedarikçilerini takip eden firmanın veri seti kullanılarak tedarikçilerinin performans değerlendirilmesi yapılmıştır. Bunun için PSI ve TOPSIS teknikleri ile alternatifler performansları doğrultusunda ayrı ayrı sıralandıktan sonra Borda Sayım metoduyla tüm sıralama sınıfları tek bir toplamsal sıralama sınıfı altında birleştirilmiştir. TOPSIS yönteminde ihtiyaç duyulan göreceli kriter ağırlıkları CRITIC Yöntem analizi ile elde edilmiştir.

Yüze yakın tedarikçisi bulunan firmanın yapılan değerlendirmeler sonucunda yoğun olarak çalıştığı aynı tip pantolon üreten 19 tedarikçisi çalışma kapsamına alınmıştır. Tedarikçilerin performans değerlendirmesinde firmanın yaklaşık iki yıllık veri seti ile hesapladığı aşağıdaki beş göstergenin kullanılması kararlaştırılmıştır.

Tablo 3. Performans Göstergeleri

Kod	Gösterge Adı	Açıklama
G ₁	Kalite Kabul Oranı (%)	İlk kalite kontrolde kabul alan ürün yüzdesidir. İki yılda farklı dönemlerde verilen siparişler olması nedeniyle miktar ağırlıklı hesaplanmıştır. Bu oranın <u>yüksek</u> olması istenir.
G ₂	Hata Oranı (%)	Yıkama, fabrika hatası, baskı hatası, dikiş hatası, aksesuar hatası, boyama, etiketleme, temiz görünüm gibi hataları toplamından oluşmaktadır. Bu oranın <u>düşük</u> olması istenir.
G ₃	Mağaza Geri Dönüş Oranı (%)	Mağazalara sevk edilmiş tedarikçi ürününün çeşitli nedenlerle geri iade yüzdesi. Bu oranın <u>düşük</u> olması istenir.
G ₄	Mark-up Oranı	Kar payının incelenmesinde kullanılan bir orandır. Tedarikçiden alınan ürünler için [(Satış gelirleri/Alış maliyetleri)-1] şeklinde hesaplanmıştır. Bu oranın <u>yüksek</u> olması istenir.
G ₅	15 Gün İçerisinde Sipariş Teslim Oranı (%)	Tedarikçinin verilen siparişi 15 gün içerisinde teslim edebilme oranı. Bu oranın <u>yüksek</u> olması istenir.

4.1. Tercih İndeksi (PSI) Yöntemi

Adım-1: Alternatif performanslarının karşılaştırılmasında ihtiyaç duyulan kriterler için Tablo 3'deki göstergeler kullanılmıştır.

Adım-2: Tedarikçilere ait gösterge değerlerinin bir araya getirilmesi ile Tablo 4'de verilen karar matrisi oluşturulmuştur.

Tablo 4. Tedarikçilerin performans göstergelerinden oluşan karar matrisi

Tedarikçi	G ₁ (%)	G ₂ (%)	G ₃ (%)	G ₄	G ₅ (%)	Tedarikçi	G ₁ (%)	G ₂ (%)	G ₃ (%)	G ₄	G ₅ (%)
T ₁	100.0	5.00	0.52	1.71	100.0	T ₁₁	66.4	9.01	0.54	1.41	78.7
T ₂	100.0	4.13	0.70	1.52	100.0	T ₁₂	66.1	8.67	0.41	1.49	68.5
T ₃	100.0	1.53	0.22	1.50	18.3	T ₁₃	63.8	6.73	0.42	1.73	1.8
T ₄	100.0	1.00	1.14	1.39	0.0	T ₁₄	62.9	8.29	0.52	1.57	42.4
T ₅	100.0	1.00	0.54	1.27	0.0	T ₁₅	60.1	9.15	0.53	1.49	67.3
T ₆	86.1	1.89	0.36	1.52	70.8	T ₁₆	55.2	5.12	0.33	1.39	51.0
T ₇	78.8	7.35	0.42	1.72	49.6	T ₁₇	52.8	5.75	0.13	1.40	0.0
T ₈	77.1	3.99	0.38	3.09	4.4	T ₁₈	52.3	10.56	0.75	1.42	50.3
T ₉	77.1	5.26	0.39	1.59	85.2	T ₁₉	52.3	7.70	0.50	1.52	57.3
T ₁₀	75.8	6.26	1.16	1.50	76.1						

Adım-3: G₁, G₄ ve G₅ göstergelerinin yüksek değer alması istendiğinden (1) numaralı formül, G₂ ve G₃ göstergelerinde ise düşük değerler tercih edildiğinden (2) numaralı formül kullanılarak karar matrisi normalize edilmiştir.

Adım-4: (4) numaralı formül ile standardize edilmiş gösterge değerlerinin ortalaması sırasıyla G₁ için 0.751, G₂ için 0.298, G₃ için 0.324, G₄ için 0.515 ve G₅ için 0.485 olarak hesaplanmıştır. (3) numaralı formül kullanılarak her bir göstergenin tercih varyans değeri Tablo 5'deki gibi belirlenmiştir.

Tablo 5. Göstergelerin tercih varyans değerleri

	G ₁	G ₂	G ₃	G ₄	G ₅
Tercih Varyans Değeri (PV_j)	0.584	1.491	0.707	0.276	2.181

Adım-5: (5) ve (6) numaralı formüller ile genel tercih değerleri belirlenmiştir (Tablo 6).

Tablo 6. Göstergelerin genel tercih değerleri

	G ₁	G ₂	G ₃	G ₄	G ₅	Toplam
$ 1 - PV_j $	0.416	0.491	0.293	0.724	1.181	3.105
Standardize	0.134	0.158	0.094	0.233	0.380	1.000

Adım-6: (7) numaralı formül ile tercih indeksleri diğer bir ifadeyle performans indeksleri hesaplanmıştır. Tercih indeksi yoluyla elde edilmiş alternatif sıraları Tablo 7'de görülmektedir.

Tablo 7. Tedarikçilerin performans indeksleri

Tedarikçi	G ₁	G ₂	G ₃	G ₄	G ₅	Tercih İndeksi (I _i)	Sıra
T ₁	0.134	0.032	0.024	0.129	0.380	0.699	1
T ₂	0.134	0.038	0.018	0.115	0.380	0.685	2
T ₃	0.134	0.104	0.058	0.113	0.069	0.478	9
T ₄	0.134	0.158	0.011	0.105	0.000	0.408	15
T ₅	0.134	0.158	0.023	0.096	0.000	0.411	14
T ₆	0.115	0.084	0.035	0.115	0.269	0.618	3
T ₇	0.106	0.022	0.030	0.130	0.189	0.475	10
T ₈	0.103	0.040	0.033	0.233	0.017	0.426	13
T ₉	0.103	0.030	0.032	0.120	0.324	0.610	4
T ₁₀	0.102	0.025	0.011	0.113	0.290	0.540	5
T ₁₁	0.089	0.018	0.023	0.106	0.299	0.536	6
T ₁₂	0.089	0.018	0.031	0.112	0.261	0.511	7
T ₁₃	0.086	0.023	0.030	0.131	0.007	0.276	19
T ₁₄	0.084	0.019	0.024	0.119	0.161	0.407	16
T ₁₅	0.081	0.017	0.024	0.112	0.256	0.490	8
T ₁₆	0.074	0.031	0.038	0.105	0.194	0.442	12
T ₁₇	0.071	0.027	0.094	0.106	0.000	0.298	18
T ₁₈	0.070	0.015	0.017	0.107	0.191	0.400	17
T ₁₉	0.070	0.021	0.025	0.115	0.218	0.448	11

PSI yöntemi alternatifler arasında değişkenliğin fazla olduğu göstergelere daha yüksek ağırlık veren bir yöntemdir. Bu nedenle değişkenliğin (varyansın) fazla olduğu G₅ göstergesi en yüksek genel tercih değerini almış; diğer göstergelerin genel tercih değerleri de değişkenlik düzeylerine göre sıralanmıştır.

4.2. CRITIC Yöntem

Adım-1: Karar matrisindeki değerler (15) numaralı formül yoluyla normalize edilmiştir.

Adım-2: C_k değerlerinin hesaplanabilmesi için kriterler arası korelasyon ve standart sapma değerlerine ihtiyaç duyulmaktadır. Tablo 8 korelasyon, standart sapma ve C_k değerlerini içermektedir.

Tablo 8. C_k değerleri

Kriterler	Korelasyon Matrisi					Standart Sapma	C_k
	G ₁	G ₂	G ₃	G ₄	G ₅		
G ₁	1,000	0,774	-0,235	0,041	0,028	0,377	1,280
G ₂	0,774	1,000	-0,007	0,064	-0,350	0,305	1,072
G ₃	-0,235	-0,007	1,000	0,177	-0,149	0,258	1,085
G ₄	0,041	0,064	0,177	1,000	-0,198	0,210	0,823
G ₅	0,028	-0,350	-0,149	-0,198	1,000	0,348	1,625

Adım-3: Kriter ağırlıkları (17) numaralı formül yoluyla belirlenmiştir (Tablo 9).

Tablo 9. Kriter ağırlıkları

Ağırlıklar (w_k)	G ₁	G ₂	G ₃	G ₄	G ₅
	0,217	0,182	0,184	0,140	0,276

4.3. TOPSIS Yöntemi

Adım-1: Değerlendirme kriterlerini ifade eden performans göstergeleri Tablo 3’de yer almaktadır.

Adım-2: İlgili karar matrisi Tablo 4’de görülmektedir.

Adım-3: Karar matrisindeki değerler (8) numaralı formül yoluyla normalize edilmiştir

Adım-4: Normalize edilmiş değerlerin ağırlıklandırılması için CRITIC yöntem yoluyla elde edilmiş Tablo 9’daki kriter ağırlıklarından faydalanılmıştır.

Adım-5: Her bir kriter için A^* maksimum ve A^- minimum değerler tespit edilmiştir.

Adım-6: Pozitif (D_i^*) ve negatif (D_i^-) ideal noktalar (12) ve (13) numaralı formüller ile belirlenmiştir.

Adım-7: Nihai sıralama gerçekleştirilmiştir. Ağırlıklandırılmış karar matrisi, maksimum-minimum değerler, pozitif-negatif ideal noktalar ve C_i^* değerleri Tablo 10’da görülmektedir.

Tablo 10. TOPSIS yöntemi sonucu elde edilen değerler

Tedarikçi	Kriterler					D_i^*	D_i^-	C_i^*	Sıra
	G ₁	G ₂	G ₃	G ₄	G ₅				
T ₁	0,065	0,033	0,038	0,034	0,107	0,047	0,126	0,728	1
T ₂	0,065	0,027	0,051	0,030	0,107	0,055	0,124	0,690	4
T ₃	0,065	0,010	0,016	0,029	0,020	0,093	0,098	0,512	9

T ₄	0,065	0,007	0,083	0,027	0,000	0,134	0,070	0,343	18
T ₅	0,065	0,007	0,039	0,025	0,000	0,117	0,083	0,416	15
T ₆	0,056	0,012	0,026	0,030	0,076	0,048	0,113	0,703	2
T ₇	0,051	0,048	0,031	0,034	0,053	0,077	0,081	0,510	10
T ₈	0,050	0,026	0,027	0,061	0,005	0,107	0,081	0,432	13
T ₉	0,050	0,035	0,028	0,031	0,091	0,050	0,114	0,696	3
T ₁₀	0,049	0,041	0,084	0,029	0,082	0,093	0,088	0,486	12
T ₁₁	0,043	0,059	0,039	0,028	0,084	0,076	0,096	0,561	5
T ₁₂	0,043	0,057	0,030	0,029	0,073	0,074	0,093	0,555	6
T ₁₃	0,041	0,044	0,030	0,034	0,002	0,119	0,060	0,336	19
T ₁₄	0,041	0,054	0,038	0,031	0,045	0,091	0,067	0,424	14
T ₁₅	0,039	0,060	0,038	0,029	0,072	0,081	0,086	0,515	8
T ₁₆	0,036	0,034	0,024	0,027	0,055	0,075	0,089	0,541	7
T ₁₇	0,034	0,038	0,010	0,027	0,000	0,120	0,081	0,402	16
T ₁₈	0,034	0,069	0,054	0,028	0,054	0,104	0,061	0,372	17
T ₁₉	0,034	0,051	0,036	0,030	0,061	0,081	0,080	0,495	11
A*	0,065	0,007	0,010	0,061	0,107				
A ⁻	0,034	0,069	0,084	0,025	0,000				

4.4. Borda Sayım Yöntemi

Adım-1: PSI ve TOPSIS yöntemleriyle elde edilmiş sıralamalar (18) numaralı formül yoluyla tek bir toplamsal sıralama sınıfı altında toplanmıştır. Yöntemlerle elde edilmiş alternatif sıraları, bu sıralama neticesindeki Borda skorları ve nihai sıralama Tablo 11’de verilmiştir.

Tablo 11. Borda Skor sonucundaki alternatif sırası

Tedarikçi	PSI Sırası	PSI Skor	TOPSIS Sırası	TOPSIS Skor	Borda Skor	Borda Sayım Sırası
T ₁	1	18	1	18	36	1
T ₂	2	17	4	15	32	3
T ₃	9	10	9	10	20	9
T ₄	15	4	18	1	5	16
T ₅	14	5	15	4	9	14
T ₆	3	16	2	17	33	2
T ₇	10	9	10	9	18	11
T ₈	13	6	13	6	12	13
T ₉	4	15	3	16	31	4
T ₁₀	5	14	12	7	21	8

T ₁₁	6	13	5	14	27	5
T ₁₂	7	12	6	13	25	6
T ₁₃	19	0	19	0	0	19
T ₁₄	16	3	14	5	8	15
T ₁₅	8	11	8	11	22	7
T ₁₆	12	7	7	12	19	10
T ₁₇	18	1	16	3	4	17, 18
T ₁₈	17	2	17	2	4	17, 18
T ₁₉	11	8	11	8	16	12

Firmanın tedarikçilerinin yaklaşık iki yıllık performansı değerlendirildiğinde T₁, T₆, T₂ ve T₉ tedarikçilerinin yüksek performans değerleri ile ilk dört sırayı, T₁₃, T₁₈ ve T₁₇'nin ise düşük performans değerleri ile son üç sırayı oluşturdukları görülmektedir. T₁₈ ve T₁₇'in Borda skorları eşit olduğundan birbirlerine göre üstünlükleri yoktur ve 17 ile 18. sırayı paylaşmışlardır. Tüm yöntemlerle elde edilen sıralamalarda T₁ tedarikçisi en iyi performansı sergilemektedir. İki yöntemde de alternatif sıraları değişkenlik göstermektedir. Borda Sayım yöntemi bu farklılık karşısında sıralama sınıflarını tek bir sınıf altında toplayarak uzlaşık bir sonuç sunmaktadır.

5. SONUÇ

Bu çalışmada, tedarikçi performansının değerlendirilmesinde iki farklı çok kriterli karar verme yöntemi ve bu yöntemlerden elde edilen sonuçları toplamsal bir yaklaşımla birleştirip tek bir sıralama sınıfının elde edildiği bir uygulama gerçekleştirilmiştir. Tekstil sektöründe faaliyet gösteren vaka konusu firmanın belirlenmiş 19 tedarikçisi beş nicel gösterge ile değerlendirilmiş ve performans sıralaması oluşturulmuştur. Literatürdeki birçok çok kriterli karar verme yönteminin aksine PSI, kriter ağırlıklarına gerek kalmadan sistematik bir yaklaşımla kolayca çözüm üretebilmektedir. Bu yönüyle özellikle kriter ağırlıklarına karar vermenin zor ve karmaşık olduğu problemler için kullanışlı bir yöntemdir. TOPSIS ise PSI yönteminin aksine kriterlerin ağırlıklandırılmasına ihtiyaç duymaktadır. CRITIC yöntem herhangi bir uzman görüşü vb. ek bilgiye gerek kalmaksızın kriter ağırlıkları için analitik bir çözüm üretebilmektedir.

Her iki yöntemde de T₁ tedarikçisi en iyi performansı sergilerken diğer alternatiflerin sıralaması değişkenlik göstermektedir. Borda Sayım yöntemi bu farklılık karşısında sıralama sınıflarını tek bir sınıf altında toplayarak uzlaşık bir sonuç sunmaktadır.

Çalışmada, değerlendirmeler yalnızca nicel göstergeler kullanılarak yapılmıştır. Bu göstergelerin yanı sıra nitel (iletişime açıklık, imaj vb) değerlendirmeler de bir skalaya göre puanlanarak çözüme dahil edilebilir. Bu noktada söz konusu değerlendirmeleri yapabilecek uzman kişilere ihtiyaç vardır. PSI,



kriter ağırlıklarını belirlemeyi gerektiren TOPSIS, VIKOR vb yöntemlerle birlikte ağırlıkları belirlemek amacıyla kullanılabilir bir yöntemdir. Çalışmanın geliştirilebilir yönlerini oluşturan tüm bu hususlar, gelecekte odaklanılacak noktaları oluşturmaktadır.

KAYNAKÇA

- Akarte, M.M., Surendra, N.V., Ravi B. ve Rangaraj N. (2001) “Web based casting supplier evaluation using analytical hierarchy process”, *Journal of the Operational Research Society*, 52: 511-522.
- Akyüz, G. ve Aktan, H. (2013) “Bütünleştirilmiş Bulanık AHP Ve Bulanık TODIM Yöntemleri ile Tedarikçi Seçimi”, 13. Üretim Araştırmaları Sempozyumu, Sakarya, Türkiye.
- Akyüz, G. ve Aka, S. (2015) “İmalat Performansı Ölçümü İçin Alternatif Bir Yaklaşım: Tercih İndeksi (PSI) Yöntemi”, *Business and Economics Research Journal*, 6(1): 63-77.
- Araz, C. ve Ozkarahan, I. (2007) “Supplier evaluation and management system for strategic sourcing based on a new multicriteria sorting procedure”, *International Journal of Production Economics*, 106: 585-606.
- Attri, R. ve Grover, S. (2015) “Application of preference selection index method for decision making over the design stage of production system life cycle”, *Journal of King Saud University – Engineering Sciences*, 27: 207-216
- Bhattacharya, A., Geraghty, J. ve Young, P. (2010) “Supplier selection paradigm: An integrated hierarchical QFD methodology under multiple-criteria environment”, *Applied Soft Computing*, 10(4): 1013-1027.
- Büyükoçkan, G. ve Ersoy, M.Ş. (2009) “Applying fuzzy decision making approach to IT outsourcing supplier selection”, *World Academy of Science, Engineering and Technology*, 55: 411-415.
- Chang, C.H., Lin, J.J., Lin J.H. ve Chiang, M.C. (2010) “Domestic open-end equity mutual fund performance evaluation using extended TOPSIS method with different distance approaches”, *Expert Systems with Applications*, 37: 4642-4649.
- Chen, T.C., Lin, C.T. ve Huang S.F. (2006) “A fuzzy approach for supplier evaluation and selection in supply chain management”, *International Journal of Production Economics*, 102: 289-301.
- Chen, L.Y. ve Wang, T.C. (2009) “Optimizing partners’ choice in IS/IT outsourcing projects: The strategic decision of fuzzy VIKOR”, *International Journal of Production Economics*, 120(1): 233-242.



- Choy, K.L., Lee, W.B. ve Lo, V. (2002) “An intelligent supplier management tool for benchmarking suppliers in outsource manufacturing”, *Expert Systems with Applications*, 22(3): 213-234.
- Deng, H., Yeh, C.H. ve Willis, R.J. (2000) “Inter-company comparison using modified TOPSIS with objective weights”, *Computers & Operations Research*, 27: 963-973.
- Diakoulaki, D., Mavrotas, G., ve Papayannakis L. (1995) “Determining Objective Weights in Multiple Criteria Problems: The CRITIC Method”, *Computers and Operation Research*, 22(7): 763-770.
- Ecer, F. ve Küçük, O. (2008) “Tedarikçi seçiminde analitik hiyerarşi yöntemi ve bir uygulama”, *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 11(1): 355-369.
- Güneri, A.F., Yücel, A. ve Ayyıldız, G. (2009) “An integrated fuzzy-lp approach for a supplier selection problem in supply chain management”, *Expert Systems with Applications*, 36(5): 9223-9228.
- Hajkovicz, S.A. ve Wheeler, S.A. (2008) “Evaluation of Dairy Effluent Management Options Using Multiple Criteria Analysis”, *Environmental Management*, 41: 613-624.
- Ho, T.K., Hull, J.J. ve Srihari, S.N. (1992) “On Multiple Classifier Systems for Pattern Recognition”, *IEEE Int. Conference on Pattern Recognition (ICPR)*, The Hague, Netherlands.
- Hsu, L.C., Ou, S.L. ve Ou, Y.C. (2015) “A Comprehensive performance evaluation and ranking methodology under a sustainable development perspective”, *Journal of Business Economics and Management*, 16(1): 74-92.
- Jahan, A., Mustapha, F., Sapuan, S.M., Ismail, M.Y. ve Bahraminasab, M. (2012) “A framework for weighting of criteria in ranking stage of material selection process”, *International Journal of Advanced Manufacturing Technology*, 58: 411-420.
- Jahanshahloo, G.R., Lotfi, F.H. ve Izadikhah, M. (2009) “An algorithmic method to extend TOPSIS for decision-making problems with interval data”, *Applied Mathematics and Computation*, 175: 1375-1384.
- Joseph, O.A. ve Sridharan, R. (2011) “Ranking of scheduling rule combinations in a flexible manufacturing system using preference selection index method”, *International Journal of Advanced Operations Management*, 3(2): 201-216.
- Karpak, B., Kumcu, E. ve Kasuganti, R.R. (2001) “Purchasing materials in the supply chain: managing a multi-objective task”, *European Journal of Purchasing & Supply Management*, 7(3): 209–216.
- Kasirian M. N. ve Yusuff, R. M. (2013) “An integration of a hybrid modified TOPSIS with a PGP model for the supplier selection with interdependent criteria”, *International Journal of Production Research*, 51(4): 1037-1054.



- Kim, Y. ve Chung, E.S. (2013) “Assessing climate change vulnerability with group multi-criteria decision making approaches”, *Climatic Change*, 121: 301-315.
- Kumar, M., Vrat, P. ve Shankar, R. (2004) “A fuzzy goal programming approach for vendor selection problem in a supply chain”, *Computers & Industrial Engineering*, 46(1): 69-85.
- Kuo, R.J., Wang, Y.C. ve Tien, F.C. (2010) “Integration of artificial neural network and MADA methods for green supplier selection”, *Journal of Cleaner Production*, 18(12): 1161-1170.
- Lansdowne Z.F. ve Woodward B.S. (1996) “Applying the Borda Ranking Method”, *Air Force Journal of Logistics*, 20(2): 27-29.
- Lee, A.H.I. (2009) “A fuzzy supplier selection model with the consideration of benefits, opportunities, costs and risks”, *Expert Systems with Applications*, 36: 2879-2893.
- Lin, J.J., Chiang, M.C. ve Chang C.H. (2007) “A comparison of usual indices and extended TOPSIS methods in mutual funds’ performance evaluation”, *Journal of Statistics and Management Systems*, 10(6): 869-883.
- Lin, M.C., Wang, C.C., Chen, M.S. ve Chang, C.A. (2008) “Using AHP and TOPSIS approaches in customer-driven product design process”, *Computers in Industry*, 59: 17-31.
- Liu, J., Ding, F.Y. ve Lall, V. (2000) “Using data envelopment analysis to compare suppliers for supplier selection and performance improvement”, *Supply Chain Management: An International Journal*, 5(3): 143-150.
- Luo, X., Wu, C., Rosenberg, D. ve Barnes, D. (2009) “Supplier selection in agile supply chains: An information-processing model and an illustration”, *Journal of Purchasing & Supply Management*, 15(4): 249–262.
- Mahmoodzadeh, S., Shahrabi, J., Pariazar, M. ve Zaeri M.S. (2007) “Project selection by using fuzzy AHP and TOPSIS technique”, *International Journal of Human and Social Sciences*, 1(3): 135-140.
- Maniya, K. ve Bhatt, M.G. (2010) “A selection of material using a novel type decision-making method: Preference selection index method”, *Materials and Design*, 31: 1785-1789.
- Maniya, K.D. ve Bhatt, M.G. (2011) “An alternative multiple attribute decision making methodology for solving optimal facility layout design selection problems”, *Computers & Industrial Engineering*, 61: 542-549.
- Min, H. (1994) “International supplier selection: A multi-attribute utility approach”, *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 24(5): 24-33.



- Öz, E. ve Baykoç, Ö.F. (2004) “Tedarikçi seçimi problemine karar teorisi destekli uzman sistem yaklaşımı”, Gazi Üniversitesi Mühendislik-Mimarlık Fakültesi Dergisi, 19(3): 275-286.
- Özel, B. ve Özyörük, B. (2007) “Bulanık aksiyomatik tasarım ile tedarikçi firma seçimi”, Gazi Üniversitesi Mühendislik-Mimarlık Fakültesi Dergisi, 22(3): 415-423.
- Sanayei, A., Mousavi, S.F. ve Yazdankhah, A. (2010) “Group decision making process for supplier selection with VIKOR under fuzzy environment”, Expert Systems with Applications, 37(1): 24-30.
- Shaen, R.F. (2006) “A decision model for selecting technology suppliers in the presence of nondiscretionary factors”, Applied Mathematics and Computation, 181(2): 1609-1615.
- Tahriri, F., Osman, M.R., Ali, A., Yusuff, R.M. ve Esfandiary A. (2008) “AHP approach for supplier evaluation and selection in a steel manufacturing company”, Journal of Industrial Engineering and Management, 01(02): 54-76.
- Tam, M.C.Y. ve Tummala, V.M.R. (2001) “An application of the AHP in vendor selection of a telecommunications system”, Omega, 29(2): 171-182.
- Vahdani, B., Zandieh, M. ve Tavakkoli-Moghaddam, R. (2011) “Two novel FMCDM methods for alternative-fuel buses selection”, Applied Mathematical Modelling, 35: 1396-1412.
- Wu, W.W. (2011) “Beyond Travel & Tourism competitiveness ranking using DEA, GST, ANN and Borda count”, Expert Systems with Applications, 38: 12974-12982.
- Zeydan, M., Çolpan, C. ve Çobanoğlu, C. (2011) “A combined methodology for supplier selection and performance evaluation”, Expert Systems with Applications, 38: 2741-2751.

İŞLETMELERİN FİNANSMANINDA MEVDUAT BANKALARININ KREDİ ARZ DAVRANIŐLARI¹

Doç. Dr. İbrahim Halil EKŞİ *
Öğrt. Grv. Abdulrezzak İKVAN **

ÖZ

İŞletmelerin sermaye yapıları öz kaynakların yanında yabancı kaynaklardan da meydana gelmektedir. Bu yabancı kaynaklar arasında banka kredilerin önemi büyüktür. Günümüz koşullarında reel ekonomi için firmalar ne kadar vazgeçilmez iseler, firmaların kaynakları açısından banka kredileri de aynı derecede vazgeçilmez olmuştur. Bu çalışmanın amacı firmaların finansal yapılarında etkili olan banka kredilerinin arzında bankaların önemsediği unsurları belirlemektir. Bu amaç doğrultusunda Gaziantep, Malatya, Şanlıurfa, Diyarbakır ve Adıyaman illerindeki mevduat bankalarında kredi tahsis birimlerindeki 514 çalışanla yüz yüze anket uygulaması yöntemi kullanılarak çalışmayla ilgili veriler toplanmıştır. Yapılan Anova ve T-testi analizi sonuçlarına göre araştırma kapsamında elde edilen bulgularda bankaların kredi arzında kredi maliyet unsurları, risk unsurları ve kredi talep ilkelerini önemstedikleri ve bankaların kredi davranışlarında bu değerlere göre hareket ettikleri görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Banka kredileri davranışları, kredi maliyeti

Jel Sınıflandırması: G21, H81, E51

CREDIT RIGHTS BEHAVIOR OF DEPOSIT BANKS IN FINANCING OF ENTERPRISES

ABSTRACT

Capital structures of enterprises consist of foreign sources besides their own resources. Among these foreign resources have great importance of bank loans. In today's conditions, the more indispensable the companies are for the real economy, the more indispensable the bank loans are in terms of the resources of the firms. The purpose of this study is to specify elements that banks consider

¹ Bu çalışma 20-22 Nisan 2017 tarihinde 2. Lisansüstü İşletme Öğrencileri Sempozyumu'nda sunulmuş ve revize edilerek makale formatına getirilmiştir.

* Gaziantep Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğretim Üyesi iekxi@gantep.edu.tr

** Adıyaman Üniversitesi Kâhta Meslek Yüksek Okulu Öğretim Görevlisi aikvan@adiyaman.edu.tr

important in the supply of bank loans that are effective in financial structures. To this end, data were collected about the work done by face-to-face survey method with 514 employees in credit allocation units in the deposit banks of Gaziantep, Malatya, Şanlıurfa, Diyarbakır and Adıyaman. According to the Anova and T-test results, the findings of the investigations showed that the banks took credit of the credit costs, risk elements and credit policy principles and acted according to these values in the credit behaviors of the banks..

Key Words: *Bank lending behavior, credit cost*

Jel Classification: *G21, H81, E51*

1. GİRİŞ

Tüm zamanlarda ekonomik gelişmenin yegane temelini üretim-hizmet oluşturmaktadır. Üretim-hizmet gerçekleştiren birimler olan işletmeler ise faaliyetlerini gerçekleştirebilmeleri için ihtiyaç duydukları finansmanın bir kısmını öz kaynaklardan karşılarken bir kısmı için kredi bulmak zorunda kalmaktadırlar. Günümüzde kredi denildiğinde öncelikli olarak finansal sistemin aracı kurumları olan bankaların kredileri anlaşılmaktadır. Özellikle rekabetin hakim olduğu liberal ekonomilerde firmaların hayatta kalabilmeleri için en uygun krediyi en uygun zamanda ve en uygun şartlarda bulabilmeleri hayati önem taşımaktadır. Bu noktada kredi kuruluşlarının, kredi arzında etkili olan standartları önem kazanmaktadır.

Reel sektörün aktörleri olan firmalar sadece üretimin yanında finansal sistemin aktörleri olan bankalarla da iyi ilişkiler kurmak durumundadır. Firmalar açısından kredinin önemi ortada iken bunu sağlayacak olan bankaların hareket ve davranış biçimlerini çözmek en az üretim ve satış kadar önemli hale gelmiştir. Bu bakımdan bankaların kredi sağlarken takındıkları davranışların, getirdikleri standart ve koşulların ekonomiler açısından öngörülebilir olması önemlidir.

Günümüzde bankalar, reel olarak büyümek için ekonomilerin çarklarını yağlayan ve işlerlik kazandıran bir yapı olarak sistemin vazgeçilmezleri arasında yerini almıştır. Küresel rekabet, üretim, satış, işgücü sağlamak ne kadar önemli ise kredilere ulaşma ve etkin kullanma da aynı derecede önem kazanmıştır. Kredi kullandırma seviyesine gelişmişliğin bir göstergesi olarak bakılmaktadır. Krediler sayesinde üretim, istihdam, satışlar, tüketim artmaktadır. Bunların devamlı olabilmesi kredi musluklarının sürekli açık olmalarına bağlıdır.

Küreselleşme ile birlikte kredi kuruluşlarının hareket alanları ve kredi davranışları değişiklik göstermeye başlamıştır. Bu süreçle birlikte bankalar da karlarını maksimum edebilmelerinin yollarını

aramaktadırlar. Bu çerçevede gelişen şartlara göre bankalar kredi standartlarında değişikliğe gidebilmektedirler. Bu durum çoğu zaman firmaların lehine olmamaktadır. Firmaların bu tür sürpriz olumsuzluklarla karşılaşmamak için bankaların kredi davranışlarını tahmin edebilmeleri kendileri ve reel ekonomi için büyük önem arz etmektedir.

Ekonomilerde bankaların önemi ortada iken, bankaların hangi şart ve koşullarda hareket ettiklerinin bilinmemesi büyük bir eksiklik olacaktır. Firmaların en çok ihtiyaç duyduğu bir sektörün davranışlarını tahmin edememe sorunu beraberinde birçok sorunu da getirmektedir.

Bu çalışmanın amacı bankaların kredi verme davranışlarını analiz etme, kredi arzlarında hangi şart ve koşullarda davranışlarını tespit ederek ekonomik birimlere önemli bilgiler sağlamaktır. Bu çerçevede özellikle firmalara önemli avantajların sağlanması araştırmanın öncelikli amaçları olacaktır; Çalışmanın firmalara sağlayacağı en önemli yarar işletme sermaye unsurları arasında yer alan kredi kuruluşlarının daha iyi tanınması ve davranışlarını öngörülebilir yeteneğine kavuşmuş olmalarıdır. Bununla beraber firmalar, kredi kuruluşlarının normal zamanlarda ve finansal kriz dönemlerinde sergilemeleri muhtemel olan tutumlarını tahmin ederek duruma göre pozisyonlarını revize edebilme kabiliyetlerini geliştireceklerdir. Aynı zamanda kredi kuruluşlarıyla iyi ilişkiler geliştirerek daralma olan kriz dönemlerini fırsata dönüştürerek kredi şartlarını esnetebilmeleri olacaktır.

2. KURAMSAL ÇERÇEVE

Firmalar sermaye yapılarında değişik kredi türleriyle oluşturmakla beraber en fazla tercih edilen yöntem genellikle banka kredileri olmaktadır. Bu yüzden kredi konusunda günümüzün kilit rol oynayıcısı olan bankalar, firmaların kredi temini açısından vazgeçilmezleri arasında yer almaktadır. Firmalar bankaların kredi arzlarından faydalanmanın yollarını, etkin ve verimli bir kredi yönetimi konusunda çoğu zaman eldeki bilgilerle yetersiz kalmaktadırlar. Firmalara banka kredilerine erişim konusunda çözüm önerileri sunan ulusal ve uluslararası araştırmalara ait bulgular aşağıdaki şekilde özetlenebilir.

Tomak (2013) yayınlamış olduğu makalesinde Türkiye’de faaliyet gösteren 18 adet banka üzerinde (15 özel sermayeli, 3 kamu sermayeli) bankaların kredi davranışlarını incelemiştir. Araştırmasının verilerini 2003-2012 yılları arasındaki araştırma kapsamına aldığı 18 bankadan 3’er aylık olarak yayınlanan verilerden sağlamış olup banka düzeyinde (fon büyüklüğü ve erişim) ve pazara dayalı (faiz oranı, enflasyon oranı ve GSYİH) değişkenlerinin banka kredi davranışları üzerindeki etkisini incelemiştir. Araştırma sonucunda işletmelerin performans büyüklükleri, toplam borçları, gayri nakdi krediler (takipteki krediler) ve enflasyon oranı bankaların kredi verme davranışları üzerinde etkili olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca bankaların mülkiyet yapısının farklı olması

kredi sağlamada etkili olduğu ve özel sermayeli bankaların kredi performansının kamu sermayeli bankaların kredi performansından daha iyi olduğu sonucuna ulaşmıştır. Yüksek kredi talebi bankaların kredi arzlarında kısıtlamalara neden olduğu şeklinde açıklanabilir. Sonuç olarak, bankaların işletmelere borç verme tutumları, büyüklüklerine, toplam borçlarına, toplam kredilerine ve enflasyon oranına bağlı olduğu ifade edilmiştir.

Micco ve Panizza (2006) ise, Şili'deki kamu bankaları ile özel bankaların kredi verme davranışlarına yoğunlaşmışlardır. Kamu sermayeli bankaların, işletme döngüsü boyunca borç verme davranışı ile borçlanmalarının ilişkili olup olmadığını ve bu bankaların özel bankaların kredilendirilmesinden makroekonomik şoklara karşı duyarlılık düzeylerini ölçmek adına oluşturduğu hipotezleri test etmişlerdir. Araştırmalarında kamu bankaların kredi yumuşatma konusunda faydalı bir rol oynayabileceğini ve özellikle, kamu sermayeli bankaların kredi sağlamalarının makroekonomik şoklara karşı daha duyarlı olduğunu göstermişlerdir. Kamu bankaların özel bankaları kredilendirmesi ve dolayısıyla para politikasında aktarım mekanizması olarak faaliyet göstermesinin yararlı bir görev olabileceği sonucuna varmışlardır. Sonuç olarak kamu bankalarının kredi olarak sadece özel bankalara borç vermesi ve dolayısıyla devlete ait bankaların varlığının, işletme döngüsü boyunca toplam borç vermeyi etkilememesi ihtimal dâhilinde olduğu kanısına varmışlar.

Bankaların kredi davranışlarına özel firmaların mali kısıtları penceresinden bakan Behr, Norden ve Noth (2012), Almanya'daki KOBİ'lerin finansal kısıtlarının, banka kredilendirme davranışına bağlı olup olmadığını araştırmışlardır. Banka kredilendirme tutumunu, bilhassa ölçek, kapsam ve zamanlama açısından bakıldığında, özel sermayeli ve kamu sermayeli bankalar arasında büyük ölçüde farklılık gösteren sonuçlar elde etmişlerdir. Araştırmada varılan sonuçlar olarak KOBİ'lerin yerel kamu bankalarından borçlanma oranının arttırmaları KOBİ'lerin mali kısıtlamalarını önemli ölçüde azalttığını, buna karşılık özel bankalarda aynı durumun söz konusu olmadığını belirtmişlerdir.

Kwan (2010) yaptığı bir çalışmada kriz dönemlerinde bankaların faiz oranlarındaki sıkılaştırmanın ticari ve endüstriyel etkilerini test etmiştir. Araştırmasına veri olarak 2005-2008 yılları arasındaki Fed'in faiz oranları kullanılmıştır. Araştırmada büyük ve orta ölçekli bankaların kredi faizlerini küçük ölçekli bankalardan daha fazla sıkılaştırdığı; küçük ölçekli bankaların daha az sıkılaştırma eğilimi göstererek, küçük ölçekli bankaların her zaman daha fazla borçlandığı ifade edilmiştir. Düşük limitli kredilerin yüksek limitli kredilere kıyasla daha fazla olmakla beraber, kredi koşul ve standartlarının sıkılaştırılmasına düşük limitli kredilerinin daha fazla maruz kaldığını ifade etmiştir. Dolayısıyla sonuçlar, bankaya bağlı borçluların bankaların sıkılaştırılmasından küçük borçluların büyük borçlulara göre daha fazla zarara uğradığına dair işaretlerin alınmadığını dile

getirmiştir. Bankaların sıkılaştırma kanalları olarak genellikle büyük kredilerdeki faiz indirimleri azaltmak ve daha riskli krediler için risk primini yükseltmek şeklinde kullandıkları belirtilmiştir.

Adams-Kane, Caballero ve Lim (2014) makalelerinde, yabancı bankaların borç vermesinin mali krizlerden etkilenip etkilenmediğini araştırmışlar. Araştırmada 2007 ve 2008 yıllarında ülke çapında krizlere maruz kalan yabancı bankaların düşük borç verme modellerinde değişiklikler gösterdiği ifade edilmiştir. Bulgulara göre yurtdışındaki yabancı bankaların 2007-08 finansal krizlerinde, kriz sonucunda borç verme davranışlarını değiştirdiklerini ve borç verme oranlarını düşürdükleri gözlemlenmiştir. Krizi yaşayan yabancı bankaların kendi ülkelerinde krizi yaşamayan bankalara göre kredi verme davranışlarında yüzde 13 ile 42 arasında bir değişim olduğunu ortaya konulmuştur.

Alper vd. (2014) yaptıkları çalışmada, bankaların finansal yapılarını ve işleyişinin makro ekonomiyle etkileşimini test etmeye çalışmışlar. Çalışmalarında anket yöntemini kullanan yazarlar oluşturdukları anket uygulamasını bankaların üst düzey yöneticilerine uygulama sonucunda banka davranış ve tutumlarına ilişkin bilgiler sağlayarak bunları yorumlama şeklinde bir süreç izlemişlerdir. Bu kapsamda alınan cevaplarda kredi piyasasında tam rekabete yakın bir durum olduğu, özellikle mevduat piyasasında rekabetin yoğunluğunun arttığı gözlemlenmiştir. Kredi ve mevduat faizlerini belirleyen değişkenlere ilişkin sorularda çıkan sonuçlar politika faizinin mevduat faizi üzerinde etkili olduğunu göstermişlerdir. Bankaların varlık ve yükümlülüklerin bankaların kredi tutumlarındaki etkilerini ölçmek amacıyla sorulan sorulardan alınan cevaplara göre bankaların en tehlikeli olarak gördükleri risklerin kredi ve vade riski olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca şirketlerin finansal durumları kredi maliyetini belirleyen risk primini tetiklediğini tespit etmişler. Mudiler açısından döviz tevdiat hesaplarını kullanmalarının temel amacının kur riski olduğu, bankalar penceresinden bakıldığında ise dövizli krediye olan taleplerin rol oynadığı tespit edilmiştir.

Tunç (2012) çalışmasında, Merkez Bankası tarafından 2004 yılından beri 3 ayda bir yayınlanan Banka Kredileri Eğilim Anketi'nin uygulamasından elde edilen veri setini kullanarak banka kredilerinin arz-talep durumlarının kredi büyümesine etkilerini tahmin etmeye çalışmıştır. Veriler 2004-2011 yılları arasındadır. Araştırmada verileri dengesiz panel veri seti kullanılarak kredilerin büyüme oranları SUR yöntemiyle açıklamaya çalışmıştır. Anket sonuçlarına göre ticari kredilerdeki standartların genellikle sıkılaştırma veya değişim göstermeme şeklinde cereyan ettiği gözlemlenmiştir. Standartlar üzerinde en etkili elemanın risk faktörleri olduğu belirtmiştir. Banka açısından kısıtlamalar faiz oranları yerine ücret, komisyon, kredi riski bulunan arzlarda kar marjı veya güvencenin arttırılması şeklinde gerçekleştirildiği sonucuna varmıştır. Ayrıca yazar, 2010 yılından beri uygulanagelen MB zorunlu karşılıkların finans sektörünün kredi arzlarını etkileme konusunda maliyetlerini ve tablolarına olan etkilerini izlemiş zorunlu karşılıkların arttırıldığı dönemlerde

kısıtlamaların derinleştiği, azaltıldığı dönemlerde ise kısıtlamalarda esnek bir tavır sergilendiğini ifade etmiştir. Sonuç olarak bankaların koşul ve standartlarında bir gerginleştirme yaptıklarında kredi büyümesinde düşüşler, gevşetme olduğunda ise kredi büyümesinde yükselişler olduğu belirtilmiştir.

3. YÖNTEM

Bankaların kredi verme davranışlarıyla ilgili olarak hazırlanan bu çalışmada soyut bir durum belirlenmeye çalışıldığından, konunun muhatabı olan kredi sağlayıcıları konumunda bulunan yetkilerle yüz yüze görüşmek suretiyle istenilen verilerin elde edilebileceği düşüncesinden hareketle anket uygulaması tercih edilmiştir. Anket sorularının tasarımı bu alanda daha önce yapılmış bir çalışmada² kullanılan anket revize edilerek amacımıza katkı sağlayacak şekilde yeniden oluşturulmuştur. Bu çerçevede anketimiz 7 adet tanımlayıcı ve 21 adet açıklayıcı olmak üzere toplamda 28 sorudan oluşmaktadır. Açıklayıcı soruların bazılarında bir sorunun kapsamında birden çok kriter sorgulandığından açıklayıcı soru sayısı toplamda 37 adet olmuştur.

Çalışma çerçevesinde oluşturulan ankette yer alan soruların tüm katılımcılar tarafından aynı düzeyde algılanıp algılanmadığını belirlemek için güvenilirlik analizi yapılmıştır. Güvenilirlik analizinin iki önemli koşulu sağlaması gerekmektedir. Birincisi ölçekteki soru sayısının (k) 30'dan fazla olması ve katılımcı sayısının da (n) 50 kişiden fazla olması gerekmektedir (Kalaycı, 2016: s404).

Tablo 1. Güvenilirlik Analizi

Güvenilirlik İstatistikleri	
Cronbach's Alpha	Değişken sayısı (N)
,897	37

Cronbach's Alpha sayısı 0.70'ten yani %70'den büyük ise analizi güvenilir olarak yorumlayabiliriz. 1'e yaklaştıkça güvenilirliğin yükseldiği kabul edilir (Kalaycı, 2016: s405). Araştırmamızda bu oran %89,7 olarak çıkmış olup çalışmanın güvenilirliği yüksek olduğu görülmektedir.

Açıklayıcı soruların fazlalığından dolayı analiz aşamasında sıkıntılar yaşanmaması amacıyla faktör analizine tabi tutulmuştur. Faktör analizi aralarında korelasyon bulunan çok sayıda değişkenin sayısını azaltmak için birbirinden bağımsız anlamlı faktörler şeklinde oluşturmak için yapılan bir

² Koray ALPER vd. "Arzın Merkezine Seyahat: Bankacılarla Yapılan Görüşmelerden Elde Edilen Bilgilerle Türk Bankacılık Sektörünün Davranışı" Tisk Akademi 2014/II

istatistiki tekniktir (Kleinbaum vd. 1998: 601). Field (2000) faktör analizinde KMO değeri için minimum 0,50 olması gerektiği, eğer bu değer altında olması halinde veri kümesinin faktör analizine tabi tutmanın doğru olmadığını ifade etmiştir.

Tablo 2. Açıklayıcı Değişkenlerin Faktör Analizine Uygunluk Testi

KMO and Bartlett's Testi		
Kaiser-Meyer-Olkin Örnekleme Yeterliliğinin Ölçümü.		,903
Bartlett'in Küresellik Testi	Approx. Chi-Square	6368,950
	df	561
	Sig.	,000

Çalışmamızdaki açıklayıcı sorulara ait KMO değerinin %90,3 çıkmış olması faktör analizi için uygunluk düzeyinin yüksek olduğunu göstermektedir. Faktörlere kapsadıkları soruların içerikleri dikkate alınarak şu şekilde isimlendirilmiştir.

1. Faktör: Kredi Maliyet Unsurları; Kapsadığı sorular içerik olarak kredi maliyetini belirleyen sorulardan oluşmaktadır.
2. Faktör: Kredi Risk Unsurları; Kredilerin riskini kapsayan sorunları aynı çatı altında toplamaktadır.
3. Faktör: Kredi Talep Kriterleri; Bankaların kredi taleplerinde dikkate aldıkları kriterleri belirleyen sorulardan oluşmaktadır.
4. Faktör: Kredi Değerlendirme Kriterleri; Bankaların kredi talep eden firmaların taleplerini değerlendirme aşamasında önemsendiği kriterlerle ilgili sorulardan oluşmaktadır.
5. Faktör: Kredi Teminat Unsurları; Kredi arzında bankaların kredi riskini azaltmada güvence olarak talep ettikleri teminatlarla ilgili sorulardan oluşmaktadır.

Hazırlanan anket çalışması Kasım-Aralık 2016 döneminde imkânlar çerçevesinde Gaziantep, Malatya, Şanlıurfa, Diyarbakır ve Adıyaman illerinde bulunan mevduat bankalarında kobi, ticari kredi ile ilgili birimlerde ve yönetici konumundaki çalışanlarla yüz yüze yapılmıştır. Tüm soruları eksiksiz cevaplanan toplam 514 adet anket, çalışmanın verilerini oluşturmuştur. Araştırmalar çoğunlukla örneklem kümeler üzerinde yapılır ve elde edilen sonuçlar ilgili evrenlere genellenir (Karasar, 2005:

s.110-111). Çalışmamızda amaca hizmet edecek yığın kapasitesi 197.719³ kişi olup örneklem olarak 514 yetkiliyle anket yapılmış olması bilimsel anlamda seçilen örneklem sayısının evreni temsil etmede kabul edilebilir bir sayı olarak görülmektedir.

4. BULGULAR VE YORUMLAR

Türkiye’deki finans sektörünün verilerine baktığımızda çalışmaya dâhil edilen mevduat bankalarının sektörü temsil etme ile ilgili tüm kriterlerde %90 ve üzeri oranında sağladığı aşağıdaki tabloda görülmektedir⁴.

Tablo 3. Türkiye’deki Mevduat Bankalarının Sektördeki Ağırlığı

Kriter	Kapsamdaki Bankalar	Finans Sektörü	Oran	Yüzdeler
Aktif Büyüklük	2.176.952	2.411.654	2.176.952/ 2.411.654	90,27
Kredi Stoku	1.425.437	1.589.845	1.425.437/ 1.589.845	89,66
Mevduat Stoku	1.289.696	1.354.117	1.289.696/ 1.354.117	95,24
Şube Sayısı	10.615	10.985	10.615/ 10.985	96,63
Personel Sayısı	184.922	197.719	184.922/ 197.719	93,53

Çalışma kapsamında bankaların kredi verme davranışlarını tespit etmek amacıyla aşağıda belirtilen hipotezler oluşturulmuş ve hipotezlerin geçerli önermeler olup olmadıkları test edilmiştir.

H1 Tanımlayıcı Değişkenler ile Kredi Maliyet Unsurları Arasında anlamlı farklılık vardır.

H2 Tanımlayıcı Değişkenler ile Kredi Risk Unsurları Arasında anlamlı farklılık vardır.

H3 Tanımlayıcı Değişkenler ile Kredi Talep Kriterleri Arasında anlamlı farklılık vardır.

H4 Tanımlayıcı Değişkenler ile Kredi Değerlendirme Kriterleri Arasında anlamlı farklılık vardır.

H5 Tanımlayıcı Değişkenler ile Kredi Teminat Unsurları Arasında anlamlı farklılık vardır.

³ Türkiye Bankalar Birliği “Bankacılık Sektör Raporu Aralık 2016” Rapor Kodu: DT13, Şubat 2017.

⁴ Türkiye Bankalar Birliği “Bankacılık Sektör Raporu Aralık 2016” Rapor Kodu: DT13, Şubat 2017.

4.1 Tanımlayıcı Değişkenlere Ait Frekans Analizleri

Araştırmada yer alan tanımlayıcı değişkenlere ait temel istatistiksel sonuçlar aşağıdaki tabloda verilmiştir.

Tablo 4. Tanımlayıcı Değişkenlerin Frekans Analizleri

İstatistikler							
	Yaş	Cinsiyet	Öğrenim Durumu	Mesleki Tecrübe	Banka Sermaye Türü	Banka Faaliyet Süresi	Banka Aktif Büyüklüğü
Katılımcı (N)	514	514	514	514	514	514	514
Ortalama	1,68	1,37	3,01	1,33	2,53	3,50	2,58
Std. Sapma	,650	,483	,586	,545	1,336	1,394	1,031
Varyans	,423	,233	,343	,297	1,786	1,942	1,063

Katılımcıların yaş bakımından oluşturulan üç kategoriye göre çıkan sonuçlarda ortalama 1,68 olması katılımcıların büyük bir kısmı 20-40 yaş aralığında olduğu görülmektedir. Bu durum banka çalışanların büyük bir kısmının yaş kategorilerinde ilk iki kategorideki genç çalışanlardan meydana geldiğini göstermektedir. Cinsiyet değişkeninde ortalamanın 1'e yakın çıkması katılımcıların çoğunun erkek olduğunu belirtmektedir. Öğrenim değişkeninde ortalamanın 3,01 olması banka çalışanların çoğunluğunun lisans düzeyinde bir öğrenime sahip olduklarını göstermektedir. Bu durum banka çalışanların büyük bir kısmının üniversite eğitimi almış kişilerden oluştuğunu ifade etmektedir. Mesleki tecrübe değişkeninde ise ortalamanın 1'e yakın çıkması çalışanların büyük bir kısmının 10 yıllık tecrübeye sahip olduklarını göstermektedir. Bu durum banka çalışanların büyük bir kısmının mesleki tecrübe olarak belirtilen kategorilerden en az tecrübeye sahip çalışanlardan oluştuğunu göstermektedir. Bankaların sermaye türleri bakımından 2,53 olması araştırma kapsamına alınan bankaların büyük çoğunluğu kamu ve özel yerli bankalar ile yabancı özel bankalardan oluştuğunu göstermektedir. Bankaların faaliyet sürelerine baktığımızda ortalamanın 3,5 olması araştırmadaki bankaların büyük kısmının 60 yıldan fazla süredir faaliyette olduklarını görülmektedir. Aktif büyüklüğü değişkeninde ortalamanın 2,58 olması araştırma kapsamındaki bankalardan aktif büyüklük bakımında en çoğu 201-300 milyar TL olan bankalardan oluşmaktadır. Faaliyet süreleriyle bir paralellik gösteren bu değer de bankaların değişik aktif büyüklüklere sahip olduğunu ifade etmektedir.

4.2 Tanımlayıcı Değişkenlerle Açıklayıcı Değişkenlere Ait Anova ve T-testi Analizleri

Çalışmada yedi adet bağımsız değişken olan tanımlayıcı sorular ile oluşturulan beş temel faktör (bağımlı değişken) arasında anlamlı farklılığın olup olmadığı test edilmiştir. Bu kapsamda yapılan anova ve t-Testi analizlerinde belirtilen hipotezlerden %1 ve %5 oranında istatistiksel olarak anlamlı farklılık bulunan değişkenlere ait analiz sonuçları aşağıdaki tabloda sunulmuştur. İstatistiksel olarak anlamlı farklılık bulunmayan değişkenlerin sonuçları tabloya eklenmemiştir.

Cinsiyet değişkeninde kategori sayısı iki olduğundan bu değişkenin analizinde T-testi uygulanmıştır.

Tablo 5. Cinsiyet Tanımlayıcı Değişkeniyle Kredi Maliyeti Değişkenininin T-testi

Grup	N	Ortalama	S. Sapma	t	df	p
Bay	324	4,0081	,62667	2,101	512	0,036**
Bayan	190	3,8842	,67636			

** 0,05 anlamlılık düzeyinde farklılık vardır.

T-testi analizinde kredi maliyetinde belirtilen unsurlardan meydana geldiği konusunda banka çalışanlardan erkeklerle kadınlar arasında anlamlı farklılık olduğu görülmektedir. Farklılığın cinsiyetlere göre dağılımında ise erkeklerin ortalaması 4,0081 bayanların ortalaması 3,8842 olarak sonuçlanmıştır. Buna göre erkek çalışanlar kredi maliyeti konusunda bayan çalışanlardan daha yüksek düzeyde duyarlı oldukları görülmektedir. Kadın çalışanlar kredi maliyetleri konusunda daha esnek bir tutum sergileyerek kredi arzlarında kredi maliyetlerinin engelleyici bir unsur olarak görülmemesi gerektiğini ifade etmişlerdir.

Tablo 6. Anova Analiz Sonuçları

ANOVA ANALİZİ						
Açıklayıcı Değişkenler	Tanımlayıcı Değişkenler		Kareler Topl.	Ort. Kareler	F	P Değeri
Kredi Riski	Banka Faaliyet Süresi	Gruplar arası	5,518	1,380	4,214	,002*
		Grup içi	166,621	,327		
		Toplam	172,140			

	Banka Aktif Büyükük	Gruplar arası	2,875	,958	2,888	,035**
		Grup içi	169,265	,332		
		Toplam	172,140			
Kredi Talepleri	Banka Sermaye Yapısı	Gruplar arası	7,222	1,806	4,549	,001*
		Grup içi	202,027	,397		
		Toplam	209,249			

* 0,01 anlamlılık düzeyinde farklılık vardır.

** 0,05 anlamlılık düzeyinde farklılık vardır.

Faaliyet süreleri farklı olan bankalar arasında kredi riski unsurların belirtilen kriterlerden meydana geldiği konusunda anlamlı düzeyde farklılık bulunmaktadır. Farklılığın hangi faaliyet sürelerinde olduğunu tespit etmek için Post-Hoc testine bakıldığında faaliyet süresi 61-80 yılları arasında faaliyet süresi olan bankalardaki çalışanların verdikleri cevapların ortalaması 41-60 yılları arasında faaliyet süresi olan bankalardaki çalışanların verdikleri cevapların ortalamasından 0,24620 daha yüksek olduğu belirlenmiştir. Ayrıca faaliyet süresi 81 yıldan fazla olan bankalardaki çalışanların verdikleri cevapların ortalaması 41-60 yılları arasında faaliyet süresi olan bankalardaki çalışanların verdikleri cevapların ortalamasından 0,36735 daha yüksek olduğu belirlenmiştir. Bu durum kurumsallaşmasını uzun süreçte tamamlayan bankalarda riskleri tahmin etme ve risk unsurları hakkındaki görüşleri daha net olduğu görülmektedir. Faaliyet süresi kısa olan bankalardaki çalışanların açıklayıcı değişkeninde belirtilen kredi risk unsurları konusunda daha az duyarlılıkta oldukları görülmektedir.

Banka aktif büyüklüklerine göre de kredi riskinin belirtilen risk unsurlardan meydana geldiği konusunda 0,035 oranında anlamlı farklılığın olduğu anova tablosunda görülmektedir. Farkın hangi kategoriler arasında olduğunu belirlemek için yapılan Post-Hoc testinde, 0-100 milyar TL aktif büyüklüğü aralığına sahip bankalardaki çalışanların ortalamasının 201-300 milyar TL ve 301-400 milyar TL aktif büyüklüğü aralığına sahip bankalardaki çalışanların ortalamasından daha yüksek ortalamaya sahip olduğu görülmüştür. Ekonomik bakımından güçlü olan bankalar tehlikeleri tanıma ve tehlikelere karşı gerekli önlemleri alma konusunda daha aktif olmaktadır. Aktif büyüklüğü düşük seviyede olan bankaların kredi riski konusunda daha hassas davrandıkları görülmüştür. Risk unsurları konusunda net bilgiye sahip olan bankaların riski ölçme ve değerlendirebilmeleri riskleri yönetebilme kabiliyetlerini güçlendirmektedir. Bu kabiliyetleri büyümelerini diğer bankalara göre daha hızlı gerçekleştirmelerini sağlamaktadır.

Kredi talepleri konusuna bilimsel anlamlılık düzeyinde aralarında farklılık gösteren değişken sadece banka sermaye yapısı (0,001) değişkeni olmuştur. Post-Hoc testinde karma sermayeli (yerli-yabancı) bankalardaki çalışanların ortalaması özel sermayeli (yerli) ve karma sermayeli (kamu-özel yerli) bankalardaki çalışanların ortalamasından daha yüksek olduğu belirlenmiştir. Sermaye yapılarına göre karma banka (yerli-yabancı) bankaların özel yerli bankalardan kredi talep kriterlerine verdiği önem daha yüksek oranda olduğu görülmektedir. Aynı şekilde karma bankaların (yerli-yabancı) kamu bankalarından kredi talep kriterlerine verdikleri önemin daha yüksek düzeyde olduğu görülmüştür.

Bu sonuçlara göre test edilen tüm hipotezler arasında H1, H2 ve H3 hipotezleri Tablo 3'te istatistiksel olarak anlamlı çıkan kriterlere göre kabul edilirken H4 ve H5 hipotezleri ise kapsamındaki tüm kriterlere göre istatistiksel olarak anlamlı fark oluşmadığından reddedilmiştir.

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Ülkemizde ekonominin can damarı olan işletmelerin kaynak kullanımında sıkça başvurduğu yöntemlerden biri olan banka kredilerine erişimi konusunda firmalar çeşitli sorunlar yaşamaktalar. Firmaların banka kredilerine erişiminde karşı karşıya kaldıkları en büyük sorunun bankaların kredi arz davranışlarını sıkça değiştirmeleridir. Bu durum işletmelerin özellikle bankaların sıkılaştırma dönemlerinde kredilere erişimini kısıtlamakta olup kaynak konusunda sorunlara yol açmaktadır. Çalışmamız sonuçları itibariyle genelde tüm firmalar ve özelde de krediye erişimleri sınırlı olan KOBİ'ler açısından son derece önem arz etmektedir. Analiz ve yorumlardan hareketle bankaların kredi verme davranışlarını belirlemeyle ilgili olarak işletmelere aşağıda bazı konularda çözüm önerileri getirilmiştir.

Bankalar kredi arz ederken kredi maliyetlerini belli düzeylerde önemsemektedirler. Bankaların kredi arzlarında kredi maliyetlerini önemseme düzeyleriyle ilgili çalışanların cinsiyetlerine göre farklılıklar olduğu t-testinde görülmüştür. Kredi maliyetlerinin kredi arzında etkili olduğu konusunda kadın çalışanlar erkek çalışanlardan daha esnek davranmaktadırlar. Kadın çalışanlar kredi onaylamasında maliyetleri engelleyici bir unsur olarak görmemektedirler. Kredi maliyetleri konusunda erkek çalışanlar daha hassas davranarak kredi arzlarında bankaların kredi maliyetlerini yüksek düzeyde önemsediklerini ifade etmişlerdir. Bu sonuca göre firmaların kredi taleplerini bankalardaki kadın çalışanlarına iletmeleri halinde, diğer koşul ve standartlar sağlanmış olması durumunda, erkek çalışanlarına göre kredi maliyetleri faktöründe kredilerinin onaylanması ihtimalinin daha yüksek olduğu görülmüştür.

Bankaların kredi arzlarında önemsedikleri başka bir unsur ise kredilerle ilgili riskler oluşturmaktadır. Kredi riskleri faktöründe çalışanların verdikleri cevaplara göre faaliyet süreleri kısa

olan bankaların kredi koşul ve şartları arasında yer alan kredi risk unsurları konusunda daha esnek tutum sergiledikleri, kredi taleplerine olumlu cevap verme eğiliminde olduklarını ifade etmişlerdir. Kuruluşu eskilere dayanmayan bankaların kredi risk unsurlarına daha az bağlı kaldıkları, rekabette var olmak için risk konusunda esnek davrandıkları görülmektedir. Faaliyet süreleri uzun olan bankaların kredi riskleri konusunda daha sıkılaştırıcı bir tutum sergiledikleri görülmektedir. Tecrübe süresi fazla olan bankaların bu süreçte birçok finansal ve ekonomik krizlerin sonuçlarından olumsuz etkilenmiş olmalarından dolayı kredi riskleri konusunda daha hassas davrandıkları söylenilebilir.

Aktif büyüklüğü değişkeninde katılımcıların verdikleri yanıtlara göre aktif büyüklüğü yüksek olan bankaların kredi koşul ve standartlarında daha çok gevşetme yönlü tercihler kullandığı ve gelen kredi taleplerine olumlu cevap verme eğiliminde oldukları görülmektedir. Finansal gücü yüksek olan bankaların bu güçlerine güvenerek kredi risklerine karşı daha esnek bir tutum sergiledikleri görülmektedir. İşletmeler bu sonuçlara göre kredi taleplerini genelde pazardaki payları ve aktif büyüklükleri yüksek bankalardan yana kullanmaları taleplerinin olumlu sonuçlanma ihtimalini güçlendirebilecektir. Risk konusunda daha esnek olan bu bankalara kredi taleplerinde bulunan işletmelerin risklerinin çok yüksek düzeyde olmamaları durumunda kredi taleplerinin onaylanma ihtimalini güçlendirecektir.

Bankalar açısından kredi arzını etkileyen önemli bir unsur da yapılan kredi taleplerinin taşıdığı özelliklerdir. Kredi talebinde bulunan işletmenin finansal gücü, kredi limiti ve borç ödeme ahlakı gibi unsurlar bankaların kredi arz davranışlarını etkileyen önemli kriterlerdir. Çalışmada katılımcıların verdikleri yanıtlara göre kredi talepleri konusunda karma sermayeli bankaların (yerli-yabancı sermayeli), özel sermayeli ve özellikle kamu sermayeli bankalara göre daha esnek ve yapıcı bir tutum sergileyerek gelen kredi taleplerine olumlu cevap verdiklerini ifade etmişler. Kamu bankaları ekonomik birimlerimizin kredi taleplerini onaylama konusunda sıkılaştırmayı tercih ettikleri görülmüştür. Bu durum Ülkemizde kaynak sıkıntısı çeken işletmelerin kamu bankalarından istenilen düzeyde kredi taleplerinin olumlu sonuçlanmadığını göstermektedir. Ulusal ve uluslar arası bilgi birikimlerinin birleşimiyle oluşan karma sermayeli bankaların piyasanın ihtiyaçlarına daha hızlı ve olumlu cevap verdikleri görülmektedir. Özel sermayeli bankaların da karma sermayeli bankalar düzeyinde olmasa da piyasayı kamu sermayeli bankalardan daha iyi düzeyde finansa ettikleri görülmüştür.

Çalışmamızın bu alanda yapılan diğer çalışmalarla arasında benzer ve farklı sonuçlar olduğu görülmüştür. Çalışmamızda bankaların kredi davranışlarında sermaye yapılarının etkili olduğu, karma sermayeli (yerli-yabancı) ve özel sermayeli bankaların kamu sermayeli bankalara göre daha esnek bir yapıda olduğu görülmüştür. Tomak (2013) çalışmasında benzer sonuçlara ulaşarak kredi arzında özel

sermayeli bankaların daha iyi performans sergilediklerini tespit etmiştir. Çalışmamızla farklı sonuçlara ulaşan Behr, Norden ve Noth (2012) göre, Almanya'daki KOBİ'lere kredi arzında kamu bankalarının performanslarının özel bankaların performanslarından daha iyi durumda olduğu tespit edilmiştir. Aynı şekilde Micco ve Panizza (2006) kamu bankaların kredi arzlarında daha esnek davrandıkları ve özellikle kriz dönemlerinde kamu bankalarının daha duyarlı hareket ettikleri belirtilmiştir. Adams-Kane vd. (2014) kriz dönemlerinde yabancı sermayeli bankaların daha sıkılaştırıcı tutum sergilediklerini ifade etmiştir. Bankaların kredi arzında riskin ve işletmelerin finansal durumlarının etkili olduğu konusunda çalışmaların çoğunda benzer sonuçlara ulaşılmıştır.

Yapılan çalışmalarının büyük bir kısmında, bankaların kredi verme davranışlarında sıkılaştırma yerine esnek davranmaları halinde işletmelerin krediye erişimini daha kolay sağlayacağı ifade edilmiştir. Araştırmanın sonucu da bu bulgularla paralellik göstermektedir. Yapılan çalışmaların sonuçlarına bakıldığında ülke ekonomisinin gelişimi için firmaların özellikle de KOBİ'lerin bankalar tarafından kredi imkânlarıyla desteklenmeleri gerektiğini ortaya koymaktadır. Kamu bankaların daha esnek yapıda kredi standartlarını oluşturmaları ve kamu desteklerinin işletmelerin gelişimi için genişleterek sürdürülebilir bir hale getirilmeleri gerekmektedir. Aynı şekilde aktif büyüklüğü kriterine göre alt ve orta düzeyde bulunan bankaların da reel ekonominin gelişimine katkı sağlayacak şekilde kredi standartlarını oluşturmaları gerekmektedir. Faaliyet süreleri uzun olan bankaların kredi riskine daha duyarlı olmaları kredi arzlarını olumsuz etkilemektedir. Bu tür bankaların kredi riskinden dolayı kredi koşullarını sıkılaştırma eğiliminde buldukları ve teminat konusunda daha temkinli davrandıkları görülmektedir. Kredi arzında yaşanan sıkılaştırmaların esnetilebilmesi için bankaların kredi riskini gereğinden fazla önemsememeleri ve teminat konusunda işletmelere kolaylıklar sağlamaları gerekmektedir.

Çalışma kapsamında konunun tarafları olan firma ve bankalara yönelik getirilecek öneriler şu şekilde ifade edilebilir. Firmaların talep edecekleri kredileri banka çalışanlarından kadın çalışanlara sunmaları kredi taleplerinin olumlu sonuçlanma ihtimalini güçlendirecektir. Aktif büyüklüğü yüksek ve faaliyet süresi kısa olan bankaların kredi riskleri daha az önemsedikleri bu çerçevede firmaların bu özelliklere sahip bankalara kredi talebinde bulunmaları kredilerinin onaylanma ihtimalini yükseltecektir. Son olarak firmaların kredi taleplerini karma sermayeli (yerli-yabancı sermayeli) bankalara yapmaları durumunda taleplerinin olumlu sonuçlanma ihtimalini yükseltmektedir.

Sonuç itibarıyla tüm ekonomik birimlerin temel amaçları kar etmek, gelişmek, büyümek ve nihai olarak toplumsal faydayı oluşturarak ülke ekonomisine katkı sağlamaktır. Nihai amacı gerçekleştirmenin yolu tüm ekonomik birimlerin etkileşimli bir şekilde hareket etmeleri ve üzerlerine düşen görevi yerine getirmeleriyle mümkündür. Bu çerçevede bankaların reel ekonomiyi daha esnek



ve istekli bir şekilde finanse etmesi, firmaların da kredi taleplerini bankaların kredi koşul ve standartlarına uygun olarak sunmalarının gerekliliği sonucuna ulaşılmıştır.

KAYNAKÇA

Adams-Kane J., Caballero J. and Lim J. (2014) “Foreign Bank Behavior During Financial Crises: Idb”, Working Paper Series No. Idb-Wp-512 July, 35.

Alper, Koray, Kurul D. Mutluer, Kardeşahin, Ramazan ve Atasoy, Hakan (2014) “Arzın Merkezine Seyahat: Bankacılarla Yapılan Görüşmelerden Elde Edilen Bilgilerle Türk Bankacılık Sektörünün Davranışı”, Tisk Akademi/ II, 130.

Behr, Patrick, Norden, Lars and Noth, Felix (2012) “Financial Constraints of Private Firms and Bank Lending Behavior”, Electronic copy available at: <http://ssrn.com/abstract=1713129> (This version: January 31), 31-32.

Field, Andy (2000) “Discovering Statistics using SPSS for Windows” London – Thousand Oaks – New Delhi: Sage publications.

Kalaycı, Şeref (2016) “SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri”, Korelasyon Analizleri Bölümü, Asil Yayınları, Ankara, 116.

Karasar, Niyazi (2005) “Bilimsel Araştırma Yöntemi” Ankara: Nobel Yayın Dağıtım, 110-111.

Kleimbaum, D.G vd. (1988) “Applied Regression Analysis and Other Multivariable Methods”, Duxbury Press.

Kwan, Simon H. (2010) “Financial Crisis and Bank Lending Federal Reserve Bank of San Francisco”, Federal Reserve Bank Of San Francisco Working Paper Series May 11(18).

Micco, Alejandro and Panizza, Ugo (2006) “Bank Ownership And Lending Behavior”, Şili Merkez Bankası Çalışma Raporları No: 369, 8-9.

Tomak, Serpil (2013) “Determinants Of Commercial Banks’ Lending Behavior: Evidence From Turkey”, Asian Journal of Empirical Research Year 3 Month August, 933-934.

Tunç, Burcu (2012) “Kredi Hacmini Etkileyen Faktörler: Banka Kredileri Eğilim Anketi Analizi” TCMB İstatistik Genel Müdürlüğü Ankara, 112-114.

Türkiye Bankalar Birliği Bankacılık Sektör Raporu, Eylül 2016.

1997-2017 YILLARI ARASINDA LİDERLİK BECERİLERİ İLE İLGİLİ ARAŞTIRMALARIN İÇERİK ANALİZİ İLE İNCELENMESİ¹

Arş. Gör. Fatma ARSLAN*
Yrd. Doç. Dr. Özlem YAŞAR UĞURLU**

ÖZ

Bu çalışmanın temel amacı; 1997-2017 (Şubat) yılları arasında adında liderlik geçen Social Sciences Citation Index (SSCI) dergilerinde ve ulusal alanyazında “liderlik becerileri” konusunda yapılan yayınların içerik analizi ile değerlendirilmesidir. Çalışmada öncelikle ulusal alanyazındaki yayınlar için YÖKTEZ ve ULAKBİM Arşiv’den özet, başlık, dizin ve konularda ‘liderlik becerileri’ kavramı taranmıştır. Sonrasında uluslararası alanyazını daraltmak için Web of Science Social Sciences Citation Index içerisinde adında liderlik geçen 8 adet dergiye ulaşılmıştır. Bu dergilerin tarandıkları veri tabanlarında (Scopus, Wiley, Sage, Sciencedirect ve Taylor & Francis) özet, başlık ve anahtar kelimelerde ‘liderlik becerileri’ kavramı taranmıştır. İçerik analizine toplam 43 yayın dahil edilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre; yayınlarda daha çok nicel araştırma yöntemlerinin kullanıldığı, en çok Marmara Bölgesi ve Amerika’da uygulama yapıldığı ve ağırlıklı olarak 2016 yılında çalışıldığı ve genellikle birey düzeyinde çalışmalar yapıldığı, incelenen yayınların % 65,12’sinin eğitim alanında yazıldığı, işletme alanında ise bu oranın % 34,88 olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Liderlik, liderlik becerileri, içerik analizi.

JEL Sınıflandırması: M1, M10, M12.

INVESTIGATION OF RESEARCHES ON LEADERSHIP SKILLS BETWEEN 1997-2017 YEARS BY CONTENT ANALYSIS

ABSTRACT

The aim of this study is to evaluate published articles between 1997-2017 (February) by the method of content analysis, related with ‘leadership skills’. In the study, firstly the concept of ‘leadership skills’ was searched for abstracts, titles, index and topics from YÖKTEZ and ULAKBİM Archives for national publications and 8 SSCI journals were reached which consists leadership

¹ Bu çalışma, 20-22 Nisan 2017 tarihlerinde Bursa’da düzenlenen 2. Lisansüstü İşletme Öğrencileri Sempozyumu’nda sunulmuş, geliştirilerek makale formatına getirilmiştir.

* Gaziantep Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü, fatmaarslan@gantep.edu.tr.

** Gaziantep Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü, yasar@gantep.edu.tr.

concept in the title in the Web of Science Social Sciences Citation Index (the databases Scopus, Wiley, Sage, Sciencedirect and Taylor & Francis). A total of 43 publications were included in the content analysis. According to the results; most of the publications were made in 2016, predominantly quantitative research methods were used, studies are carried out at the individual level, made in the Marmara Region and the United State and 65.12% of the publications are published in the field of education and 34.88% in the field of business.

Keywords: *Leadership, leadership skills, content analysis.*

JEL Classification: *M1, M10, M12.*

1. GİRİŞ

Liderlik kavramının tarihsel geçmişine bakıldığında yüzyıllardır önemini kaybetmeyen gelişim ve değişime öncülük eden bir olgu olarak değerlendirildiği görülmektedir. Liderlik, bir örgütün etkisiz davranış kalıplarını ortadan kaldırarak ve yenileriyle değiştirerek çevreye uyum sağlamasına yardımcı olur. Liderler, örgütün misyonunu yerine getirmesi için organizasyona yön, destek, rehberlik ve yardım sağlamaktadır. Kısaca, liderler bir organizasyonun etkililiğinde bütünleştirici bir rol oynamakta (Taylor vd., 2013), bu nedenle örgütler, liderlik gelişimini rekabet avantajının bir kaynağı olarak görmektedir.

Liderliğin işgörenler ve örgütsel çıktılar üzerinde güçlü bir etkisi olduğu bilinmektedir (Vries vd., 1998). Liderlik ile ilgili araştırmalar incelendiğinde, genellikle liderlik biçimleri ve etkileri konusunun daha fazla ele alındığı görülmektedir (Lyons ve Scheneider, 2009; Bass, 1990). Liderlik ile iş performansı (Avery ve Ryan, 2002); farklı liderlik tarzları ile iş tatmin düzeyleri (Packard ve Kauppi, 1999) arasındaki ilişkiler araştırılmıştır. Liderin özellikleri de sıklıkla irdelenen araştırma konuları içinde yer almaktadır (Kirkpatrick ve Locke, 1991; Lord vd.,1986). Ancak bir çok bilim adamı, binlerce liderlik çalışmasına rağmen liderlik becerilerinin kavramsallaştırılmasının alanyazında yeterince araştırılmadığını ve liderlerin ihtiyaç duyduğu spesifik becerileri anlamak için ek araştırmaların yapılması gerektiğini ileri sürmektedirler (Kanungo ve Misra, 1992; Wright, 1996; Mumford vd., 2000a).

Bu bağlamda bu araştırmada, 1997-2017 yılları arasında liderlik becerileri ile ilgili yapılan ulusal tezlerin, makalelerin ve adında liderlik geçen SSCI dergi makalelerinin içerik analizi yöntemiyle değerlendirmesini yapmak ve bu alanda çalışmak isteyen araştırmacılara katkı sağlamak amaçlanmaktadır.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Lider, izleyicilerini örgütün misyon ve hedeflerine yönlendiren, örgütsel misyon ve hedefleri gerçekleştirmek için izleyicileri seçen, eğiten, etkileyen, eşgüdüm içinde istekli ve gayretli bir şekilde izleyicilerin duygusal, ruhsal ve fiziksel enerjilerini açığa çıkaran çeşitli yetenek ve becerilere sahip olan kişidir (Winston, ve Patterson, 2006: 6).

Liderlik alan yazını incelendiğinde, liderlik ile ilgili görece ilk araştırmaların fiziksel özellikler, karizma ve hakimiyet vb. gibi liderin özelliklerine odaklandığı görülmektedir. (Bass, 1990; Reave, 2005). Bu araştırmaların ana teması özellikler teorisine dayandığı ve duygusal zeka, empati, alçakgönüllülük ve karizma gibi özelliklerin son zamanlarda yeniden ortaya çıkana kadar uzun yıllar ilgi görmediği ileri sürülmektedir (Zaccaro vd., 2004; Collins, 2001). Liderlik biçimleri üzerine yapılan araştırmalar, görevin yerine getirilmesi için insanları motive etmek, liderin güç kullanması, liderin delegasyon yaklaşımı ve liderin karar verme biçimlerini belirlemek için liderin yönlendirmesine odaklanmıştır (Fiedler, 1964; Blanchard vd., 1993; Blake ve Mouton, 1964; Bolman ve Deal, 2008). Diğer bir grup araştırmalar ise liderlerin ne yaptıklarına ve hizmette buldukları organizasyonlara nasıl değer kattıklarını vurgulamaktadır. Bennis (2003), liderlerin soyut ve stratejik düşünerek örgüte değer kattığını izleyicileri için bir vizyon ve amaç ortaya koyduğunu ve işçiler için bir vizyon ve umut vaat ettiğini iddia etmektedir. Bennis (1985), etkili liderlerin güven oluşturduğuna ve gerçekten transformasyonel liderler oldukları takdirde organizasyonun değişime sürekli olarak uyum sağlamasına yardımcı olduklarını ileri sürmektedir (Bennis ve Nanus, 1985 akt. Kearns vd. 2015). Transformasyonel veya karizmatik liderlik (Bass ve Avolio, 1994) ve lider-üye etkileşimi de (Graen ve Uhl-Bien, 1995) yazında ağırlıklı olarak irdelenen araştırma alanlarıdır. Mumford ve çalışma arkadaşları (2007: 154) liderlik alanında çok sayıda çalışma yapılmasına rağmen, liderlik becerilerine yeteri kadar dikkat çekilmediğini dile getirmektedirler. Liderlik kavramı bu kadar önemliyken liderin sahip olması gereken becerilerin ne olduğunun üzerinde çok da durulmamış olması dikkat çekicidir.

Beceri Türk Dil Kurumu tarafından, “Kişinin yatkınlık ve öğrenime bağlı olarak bir işi başarma ve bir işlemi amaca uygun olarak sonuçlandırma yeteneği, maharet” olarak tanımlanmaktadır (TDK: 2017). Buradan yola çıkarak liderlik becerilerinin, liderin bulunduğu pozisyon gereklerine uygun olarak sahip olması gereken geliştirilebilecek donanımlar olarak tanımlamak mümkündür.

Mumford, Zaccaro, Harding, Jacobs ve Fleishman (2000b) tarafından önerilen beceri temelli lider performansı modelinde, beceriler, özellikler ve deneyim arasındaki etkileşim ile gelişen bir fonksiyon olarak görülür. Bununla birlikte, bu model dahilinde, bilgi ve beceriler olarak adlandırılan geliştirilmiş yeteneklerin, liderlik performansı üzerinde özelliklere göre daha doğrudan bir etkiye sahip

olduğu ileri sürülmektedir. Liderliğin yetenekler, bilgi ve beceriler bağlamında ele alınmasının daha doğru bir yaklaşım olacağı vurgulanmaktadır. Genel olarak, model, lider performansının üç temel beceri çeşidine dayandığını önermektedir: (1) yaratıcı problem çözme becerileri, (2) sosyal bilişsel beceriler ve (3) bilgi (Mumford vd, 2000a). Lord ve Hall (2005) ise araştırmalarında liderlik becerilerinin, görev, duygusal, sosyal, meta izleme ve değer yöneliminden oluşan beş özel alanı içerdiğini ifade etmekte ve bu becerilerin yönetim düzeylerine göre farklılaştığını ileri sürmektedirler. Miscenco ve arkadaşları (2017), liderlik becerilerini Ohio State iki faktörlü lider davranış modeline göre kavramsallaştırmıştır. Faktörlerden ilki göreve dönüklük ve yapıyı harekete geçirme olarak tanımlanmakta; rol açıklığı, astlara amaçlar doğrultusunda yön verme gibi unsurlarla ifade edilmektedir. İkinci faktör olan insan ilişkilerine dönüklük ise astlara destek olma, onların refahını düşünme, sıcaklık ve güven ile açıklanmaktadır.

Yazında yer alan liderlik becerileri sınıflandırmalarına bakıldığında (Connelly vd., 2000; Kanungo ve Misra, 1992; Mumford, vd., 2007) dört genel kategori altında becerilerin toplandığı dikkati çekmektedir. Bunlar (Mumford vd., 2007) :

- **Bilişsel beceriler**, liderlik beceri gereksinimlerinin temelidir. Bilgi toplanması, işlenmesi ve yaygınlaştırılması, öğrenme ve uyarılma gibi temel bilişsel kapasiteyle ilgili becerilerden oluşmaktadır. Bilişsel beceriler, liderlerin davranışlarının ve stratejilerinin hızlı ve etkili bir şekilde uyarlanmasına imkan vermektedir. Bu beceriler, neler yapılması gerektiği ve niçin yapılması gerektiği gibi bilgileri etkili bir şekilde iletmek ve etkili bir şekilde dinlemek ve anlamak için gerekli anlama ve sorgulama yapmak için konuşma gibi sözlü iletişim becerilerini ve yazılı iletişim becerilerini de içermektedir.
- **Kişilerarası beceri** gereksinimleri, kişilerarası etkileşim ve başkalarını etkilemekle ilgili bireylerarası ve sosyal becerileri içerir. Kişilerarası beceri, koordinasyon, farklı çalışan perspektiflerini uzlaştırıcı hale getirmek için müzakere becerileri, karşılıklı tatmin edici ilişkiler kurmak ve başkalarını örgütsel amaçları daha etkili bir şekilde gerçekleştirmek için ikna etme gibi becerilerden oluşmaktadır.
- **İşle ilgili beceriler**, liderlerin çalıştığı bağlamı yaratan belirli işlevsel alanlarla ilgili becerileri kapsamaktadır (Connelly vd., 2000). Liderler ekipman, teknoloji ve malzemeleri tedarik etme ve tahsis etme konusunda kararlar aldığı için liderlerin malzeme kaynaklarının ve operasyon analizinin yönetimini içeren işle ilgili becerilere de sahip olması önemlidir. Buna ek olarak, işle ilgili beceriler, liderin finans kaynaklarının yönetimi kadar, çalışanlarını desteklemek, motive etmek, geliştirmek ve teşvik etmek için personel kaynaklarının yönetimi için gerekli özel becerileri de içermektedir.

- **Stratejik beceriler**, sistem perspektifi bakış açısı ile karmaşıklığı anlamak, belirsizlikle baş etmek ve örgütte etki yaratmak için gerekli olan kavramsal becerilerdir (Zaccaro, 2001). Stratejik becerilerin önemli bir bileşeni de problem çözmedir. Sorun tanımlama becerileri örgüt tarafından karşılaşılan sorunların gerçek nedenini belirlemek açısından giderek önem kazanmaktadır.

Tablo 1’de liderlik becerileri bağlamında araştırmacılara ait sınıflandırmalar görülmektedir.

Tablo 1. Liderlik Becerileri Sınıflandırmaları

Liderlik Becerileri	Bilişsel	Kişilerarası	İş	Stratejik
Mahoney et al. (1965)	*araştırma	*danışmanlık *müzakere	*koordinasyon *insan kaynağı temini	*planlama *değerlendirme
Mintzberg (1973)	*monitör *dağıtıcı	*müzakereci *lider *sorun çözücü	*kaynak dağıtıcı	*temsil etme *konuşmacı *bağlantı kurma
Katz & Kahn (1978)		*insan ilişkileri	*know-how	*sistem perspektifi
Lau & Pavett (1980)	*bilgi toplama ve dağıtma	*denetim	*kaynak tahsisi	* karar verme *problem çözme
Kanungo & Misra (1992)		*insan yönelimli		*entelektüel yeterlilik
Hooijberg, Hunt, & Dodge (1997)		*sosyal karmaşıklık		*bilişsel karmaşıklık
Connelly et al. (2000)	*genel bilişsel yetenekler	*sosyal muhakeme		*problem çözme becerileri
Mumford, Marks, et al. (2000)		*sosyal muhakeme		*problem çözme
Zaccaro (2001)	*temel bilişsel yetenekler	*sosyal yetenekler	*fonksiyonel uzmanlık	*yüksek bilişsel yetenek

Kaynak: Mumford, T. V., Campion, M. A. ve Morgeson, F. P. (2007). The leadership skills strataplex: Leadership skill requirements across organizational levels. *The Leadership Quarterly*, 18(2), s. 155.

Mumford ve arkadaşları (2007; 2000c) farklı liderlik becerileri gereksinimlerinin farklı organizasyonel seviyelerde ortaya çıkması ve bu organizasyonun daha üst düzeylerindeki işlerde liderlik becerilerinin hepsinin daha yüksek seviyelerde olmasını gerektirdiğini, buna ek olarak, belirli



bilişsel beceri gereksinimleri örgütsel düzeylerde önemli olmakla birlikte, belirli stratejik beceri gereksinimlerinin ise yalnızca organizasyonun en üst düzeylerinde ortaya çıktığını tespit etmişlerdir.

3. YÖNTEM

Bu çalışmanın temel amacı; 1997-2017 (Şubat) yılları arasında adında liderlik geçen SSCI dergilerinde ve ulusal alanyazında “liderlik becerileri” konusunda yapılan yayınların içerik analizi ile değerlendirilmesidir. Bu kapsamda alanyazında “liderlik becerileri” ile ilgili çalışmaların durum tespitinin yapılması ve eksikliklerin ortaya konularak alanda çalışmak isteyen araştırmacılara katkı sağlanması ikinci amaç olarak belirlenmiştir.

Çalışmada öncelikle ‘liderlik becerileri’ kavramı; ulusal alanyazındaki yayınlar için YÖKTEZ, ULAKBİM Arşiv ve Google Akademik’den taranmıştır. YÖKTEZ ve ULAKBİM Arşiv veri tabanlarında özet, başlık, dizin ve konularda tarama yapılmış ve YÖKTEZ’de yapılan taramada 9’u erişime kapalı 30 tez, ULAKBİM arşivde ise 6 adet makaleye ulaşılmıştır. Google Akademik’te ise makale başlığında “liderlik becerileri” ve Türkçe sayfalarda “leadership skills” kavramları taraması yapılmış ve 5 adet makale bulunmuştur. Uluslararası alanda ise dergi adında liderlik geçen Web of Science Social Sciences Citation Index’de yer alan 8 adet dergi tespit edilmiştir. Bu dergiler şunlardır;

1. Educational Leadership
2. Educational Management Administration & Leadership
3. Human Service Organizations Management Leadership & Governance
4. Journal of Leadership & Organizational Studies
5. Leadership
6. Leadership & Organization Development Journal
7. Leadership Quarterly
8. Nonprofit Management & Leadership

SSCI’da yer alan bu dergilerde Scopus, Wiley, Sage, Sciencedirect ve Taylor&Francis veri tabanlarında makale başlığı, özet ve anahtar kelimelerde “leadership skills” kavramı taranmış ve 4 tanesi erişime kapalı toplamda 43 adet makaleye ulaşılmıştır. Yapılan taramalar sonucunda tam metnine ulaşılabilen 50’i makale ve 21’i tez olmak üzere toplam 71 yayına ulaşılmıştır. Sonuç olarak, bu çalışmalar incelendiğinde 22 makale ve 21 tezin liderlik becerileriyle ilgili olduğu tespit edilmiştir ve içerik analizine toplam 43 yayın dahil edilmiştir.

Bu çalışmada, ele alınan makaleler ve tezler içerik analizi yöntemiyle değerlendirilmiştir. İçerik analizi yönteminin seçilmesinin başlıca nedeni, içerik analizinin benzer verileri belirli kavramlar türünden ifade ederek okuyucunun anlayabileceği şekilde düzenlemeye ve yorumlamaya yardımcı

olmasıdır (Yıldırım ve Şimşek, 2006: 227). Araştırmacılar tarafından oluşturulan tabloda her bir yayının künyesi, konusu, analizi, değişkenleri, ölçeği ve araştırma bulgularına yer verilmiştir. İçerik analizinde yayınların yıllara, alana, örneklem katılımcılarına, örneklem büyüklüğüne, uygulamanın yapıldığı bölgeye-ülkeye, kullanılan analiz türüne, araştırma yöntemine, kullanılan ölçek türüne ve liderlik becerileri ile ilişkili değişkenlere göre sınıflandırılması yapılmıştır. Elde edilen veriler frekans ve yüzde dağılımları gösterilerek tablolar halinde verilmiştir.

4. BULGULAR

Taramada elde edilen ve araştırmaya dahil edilen 43 yayından % 51,2 si makale ve % 48,8'i tezdır. Çalışmada değerlendirilen yayınlarla ilgili genel bilgi Tablo 2'de yer almaktadır. Liderlik becerileri kavramı çerçevesinde incelenen 43 yayından 6'sı alanyazın derleme, 3'ü ölçek geliştirme ve 5'i program geliştirme ile ilgilidir. Tablo 2'de görüldüğü üzere 'liderlik becerileri' ile ilgili en çok makale % 41 ile Leadership Quarterly dergisinde yayınlanırken en çok tez ise %14 ile Abant İzzet Baysal Üniversitesi ve Yeditepe Üniversitesi bünyelerinde hazırlanmıştır.

Tablo 2. Çalışmada Değerlendirilen Yayınlar

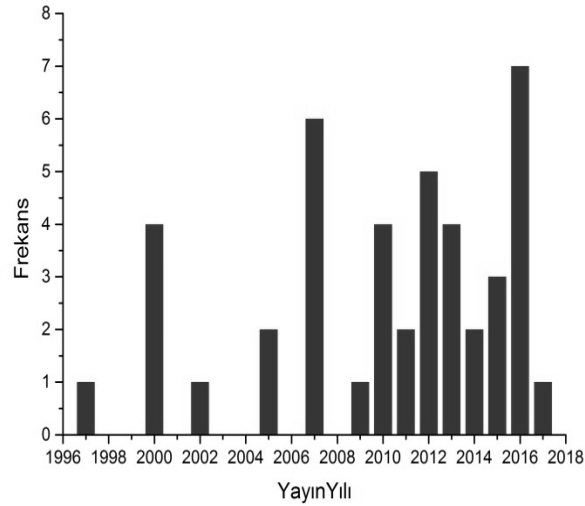
Dergi Adı	Makale Sayısı
SSCI dergiler	
Leadership & Organization Development Journal	4
Leadership Quarterly	9
Türkiye Kökenli Dergiler	
Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi	1
Eğitim Bilimleri Araştırmaları Dergisi–Journal of Educational Sciences Research	1
Eğitim ve Öğretim Araştırmaları Dergisi	1
Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi	1
Gaziantep Üniversitesi Spor Bilimleri Dergisi	1
Hasan Ali Yücel Eğitim Fakültesi Dergisi	2
International Journal Of Eurasia Social Sciences	1
Türk Psikolojik Danışma ve Rehberlik Dergisi	1
Toplam Makale Sayısı	22
Tezlerin Yapıldığı Üniversiteler	
Abant İzzet Baysal Üniversitesi	3
Akdeniz Üniversitesi	1
Ankara Üniversitesi	1
Bahçeşehir Üniversitesi	1
Dokuz Eylül Üniversitesi	1
Ege Üniversitesi	1

Erciyes Üniversitesi	1
Gazi Üniversitesi	1
Gaziantep Üniversitesi	1
İstanbul Üniversitesi	1
Kafkas Üniversitesi	1
Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi	1
Kocaeli Üniversitesi	1
Marmara Üniversitesi	1
Sakarya Üniversitesi	2
Yeditepe Üniversitesi	3
Toplam Tez Sayısı	21

Yayınların yıllara göre dağılımı Tablo 3’de gösterilmektedir. Tabloya bakıldığında en çok yayının 7 yayınlı % 16,28’sinin 2016 yılında yapıldığı, 2007 yılında %13,95’inin ve 2012 yılında da %11,63’ünün yapıldığı görülmektedir. Liderlik becerileriyle ilgili en az yayının ise birer yayınlı %2,33 ile 1997 ve 2009 yılında yapıldığı görülmektedir. 2017 yılının ise henüz ilk çeyreğinde olunması ve değerlendirmeye ilk iki ayda (Ocak-Şubat) yapılan yayınların alınması nedeniyle sadece 1 yayına ulaşılmıştır.

Tablo 3. Yayınların Yıllara Göre Dağılımı

Yayın Yılı	Frekans (f)	Yüzde (%)
2016	7	16,28
2007	6	13,95
2012	5	11,63
2013	4	9,30
2010	4	9,30
2000	4	9,30
2015	3	6,98
2014	2	4,65
2011	2	4,65
2005	2	4,65
2017	1	2,33
2009	1	2,33
2002	1	2,33
1997	1	2,33
Toplam	43	100

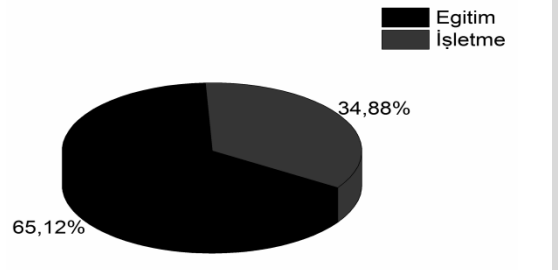


Şekil 1. Yayınların Yıllara Göre Dağılımı

Liderlik becerileri ile ilgili yapılan yayınların alanlarını gösteren Tablo 4 incelendiğinde; en çok yayının 28 yayınlı % 65,12 ile eğitim alanında yapıldığı, işletme alanında ise 11 yayınlı bu oranın % 34,88 olduğu görülmektedir. Eğitim alanında liderlik beceri ile bu kadar çok yayın yapılırken işletme alanının bunun gerisinde kalmış olduğu açık bir şekilde ortaya konmuştur. Ayrıca işletme alanında yapılmış olan yayınlara bakıldığında 15 yayından sadece 4 yayının ulusal olduğu görülmüştür. Eğitim alanındaki yayınlara bakıldığında ise sadece 2 tanesinin uluslararası olduğu görülmektedir. Ulusal anlamda 'liderlik becerileri' ile ilgili işletme alanında 4 ve eğitim alanında 26 yayın bulunmaktadır. Sonuç olarak, ulusal yayınların % 13'ünün işletme ve % 87'sinin ise eğitim alanında olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 4. Yayınların Alan Dağılımı

Alan	Frekans (f)	Yüzde (%)
Eğitim	28	65,12
İşletme	15	34,88
Toplam	43	100

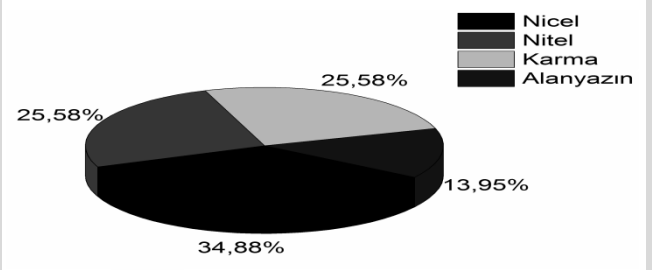


Şekil 2. Yayınların Alan Dağılımı

Yayınlarda kullanılan yöntemler incelendiğinde (Tablo 5) 43 yayından 6 tanesinin alanyazın derleme olduğu, nitel ve karma araştırma yöntemlerinin ise 11'er yayın ile % 25,58 oranında kullanıldığı ve yayınların % 34,88'inin nicel araştırma yöntemiyle hazırlandığı görülmektedir.

Tablo 5. Yayınların Yöntem Dağılımı

Yöntem	Frekans (f)	Yüzde (%)
Nicel	15	34,88
Nitel	11	25,58
Karma	11	25,58
Alanyazın	6	13,95
Derleme		13,95
Toplam	43	100



Şekil 3. Yayınların Yöntem Dağılımı

İçerik analizine dahil edilen yayınlardaki araştırmalara ait katılımcıların dağılımı Tablo 6'da gösterilmektedir. Örneklem katılımcılarının % 21,43'ünün öğretmenler olduğu ve bunu % 16,67 ile üst-orta düzey yöneticilerin takip ettiği görülmektedir. Alan dağılımında olduğu gibi yine katılımcıların

büyük çoğunluğu % 66,68'sinin öğretmen, öğrenci ve okul yöneticileri gibi eğitim alanındaki bireylerden oluştuğu tespit edilmiştir.

Tablo 6. Yayınlarda Örneklem Katılımcıları

Katılımcılar	Frekans (f)	Yüzde (%)
Öğretmenler	9	21,43
Üst-Orta Düzey Yöneticiler	7	16,67
İlköğretim öğrencileri	6	14,29
Okul yöneticileri	6	14,29
Üniversite öğrencileri	6	14,29
İşletme çalışanları	2	4,76
Ordu Üyeleri	2	4,76
Arama kurtarma operasyonlarında yönetici	1	2,38
Doğa sporlarında liderlik yapan kişiler	1	2,38
Kâr amacı gütmeyen organizasyonlar	1	2,38
Lise öğrencileri	1	2,38
Toplam	42	100

Yayınlara örneklem büyüklüğü açısından değerlendirildiği Tablo 7'de 1-100 arası örneklem büyüklüğünde 15 adet yayın ile yayınlara % 40,54'ünün yer aldığı görülmektedir.

Tablo 7. Yayınların Örneklem Büyüklükleri Dağılımı

Örneklem Büyüklükleri	Frekans (f)	Yüzde (%)
1-100	15	40,54
101-200	5	13,51
301-400	5	13,51
401-500	3	8,11
201-300	2	5,41
501-600	2	5,41
701-900	2	5,41
901-1800	2	5,41
601-700	1	2,70
Toplam	37	100

Tablo 8'de yayınlara uygulamasının en çok yapıldığı bölge-ülkelere bakıldığında; % 20,45 oranla Marmara Bölgesi birinci sırada yer alırken % 18,18 oranla Amerika ikinci sırada yer almaktadır. Ayrıca en az uygulamanın yapıldığı bölgeler-ülkeler ise Ege ve İç Anadolu Bölgeleri ile Kanada ve Hollanda ülkeleridir.

Tablo 8. Yayınların Uygulamasının Yapıldığı Bölge-Ülke

Bölge-Ülke	Frekans (f)	Yüzde (%)
Marmara Bölgesi (İstanbul, Kocaeli, Sakarya)	9	20,45
Amerika Birleşik Devleti	8	18,18
Akdeniz Bölgesi (Kahramanmaraş, Mersin, Antalya, Adana, Kilis)	7	15,91
İç Anadolu Bölgesi (Ankara, Kırşehir, Yozgat, Kayseri, Nevşehir)	7	15,91
Türkiye geneli	4	9,09
Güneydoğu Anadolu Bölgesi (Gaziantep)	3	6,82
Karadeniz Bölgesi (Bolu, Bayburt)	2	4,55
Doğu Anadolu Bölgesi (Erzurum)	1	2,27
Ege Bölgesi (İzmir)	1	2,27
Kanada	1	2,27
Hollanda	1	2,27
Toplam	37	100

Yayınlarda kullanılan analiz türlerine göre yapılan dağılımı gösteren Tablo 9 incelendiğinde % 18,42 ile en çok tanımlayıcı istatistiklerin kullanıldığı, % 14,47 oranında da güvenilirlik analizinin % 11,84 ile de içerik analizinin yapıldığı görülmektedir. Ayrıca dikkat çeken konulardan biri de 18 yayında içerik analizi kullanılmış olmasına rağmen araştırmalarda 'içerik analizi' yapıldığını yazan sadece 10 yayın olmasıdır.

Tablo 9. Yayınlarda Kullanılan Analiz Türüne Göre Dağılımı

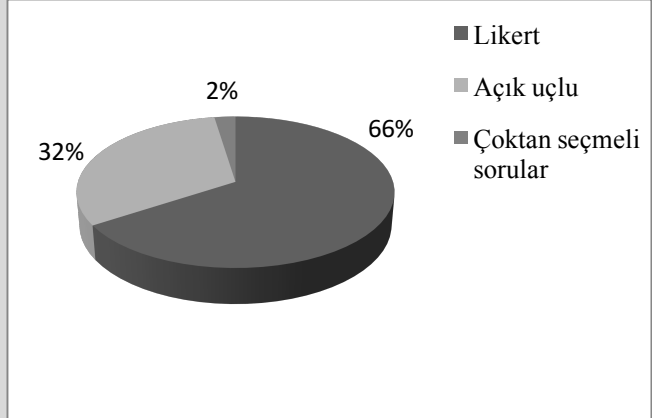
Analiz Türü	Frekans (f)	Yüzde (%)
Tanımlayıcı İstatistikler	28	18,42
Güvenilirlik	22	14,47
İçerik analizi	18	11,84
ANOVA	15	9,87
Geçerlilik	14	9,21
T-testi	13	8,55
Faktör Analizi	11	7,24
Korelasyon	9	5,92
Mann Whitney U Testi	5	3,29
Kruskal Wallis H testi	4	2,63
Kolmogorov-Smirnov	4	2,63
Regresyon	3	1,97
ANCOVA	3	1,97
Ki-Kare	2	1,32

MANCOVA	1	0,66
Toplam	152	100

Yayınlarda kullanılan ölçek türlerine bakıldığında %65,85 oranında Likert ölçeklendirmenin kullanıldığı görülmektedir. Bunun genel olarak nedeni nicel araştırmaların yanı sıra karma yöntem kullanan çalışmaların nerdeyse tamamının aynı zamanda Likert ölçeklendirmesini de kullanmasıdır.

Tablo 10. Yayınların Kullanılan Ölçek Türüne Göre Dağılımı

Ölçek Türü	Frekans (f)	Yüzde (%)
Likert	27	65,85
Açık uçlu	13	31,71
Çoktan seçmeli sorular	1	2,44
Toplam	41	100



■ Likert
■ Açık uçlu
■ Çoktan seçmeli sorular

Şekil 4. Yayınların Kullanılan Ölçek Türüne Göre Dağılımı

Liderlik becerileri kavramının geçtiği yayınlarda toplam 20 farklı ölçek kullanılmıştır. Bu ölçeklerden liderlik becerilerini ölçmek için en çok kullanılanlar:

- Kouzes ve Posner (2001) tarafından geliştirilen “Liderlik Uygulamaları Envanteri” (Balkar, 2012; Balkar ve Şahin, 2012; Solansky, 2010); ölçekte yol gösterme, ortak bir vizyon oluşturma, süreci sorgulama, personeli gelişimi konusunda cesaretlendirme ve izleyenlerinin başarılarını kutlayarak cesaretlendirme olmak üzere beş boyuttan oluşmaktadır.
- Roets’un “Liderlik Becerileri Değerlendirme Ölçeği” (Gülbahçe vd., 2016; Güneş, 2010) ise tek boyuttur.

Yayınlarda kullanılan diğer ölçeklere örnekler ise:

- Thamhain (1992) ölçeği (Kılıç, 2007) yönetsel, bireysel ve teknik beceriler olmak üzere 3 boyuttan oluşmaktadır.
- Sisk (1987) "Liderlik: Becerileri ve Davranışları Ölçeği" (Emir ve Acar, 2007) ise olumlu benlik kavramı, iletişim becerileri, karar verme becerileri, problem çözme becerileri, grup dinamikleri becerileri, motivasyon becerileri, yordama tahmin yürütme becerileri, örgütlenme ve planlama becerileri, fırsatları fark etme becerileri olmak üzere 10 boyuttan oluşmaktadır.

- ABD Çalışma Bakanlığı tarafından geliştirilen Mesleki Bilgi Ağı (O*NET) ölçeği (Mumford vd., 2007) ise; bilişsel beceri, kişilerarası beceri, iş becerileri ve stratejik beceri olmak üzere 4 boyuttan oluşmaktadır. Bu ölçek dikkatlice incelendiğinde 10 boyutlu ölçeklerde yer alan boyutların bu başlıkların birinin altında toplanmasının mümkün olduğu görülmektedir.

Alanyazında liderlik becerilerinin ayrımının çok farklılık göstermekle birlikte hepsinin ortak paydada buluşması da mümkündür. ABD Çalışma Bakanlığı tarafından geliştirilen Mesleki Bilgi Ağı (O*NET) ölçeği (Mumford vd., 2007) ise; bilişsel beceri, kişilerarası beceri, iş becerileri ve stratejik beceri olmak üzere 4 boyuttan oluştuğu gösteren bu ölçek dikkatlice incelendiğinde 10 boyutlu ölçeklerde yer alan boyutların bu başlıkların birinin altında toplanmasının mümkün olduğu görülmektedir.

Tablo 11’de liderlik becerilerinin diğer kavramlarla ilişkisi birey ve örgüt düzeyinde olmak üzere sınıflandırılmış ve değişkenlerin liderlik beceriyle ilişkilerinin yönü belirtilmiştir. Tablo 12’de görüldüğü üzere yapılan çalışmaların % 40’ının örgütsel düzeyde ve % 60’ının ise bireysel düzeyde olduğu görülmektedir. Dikkat çekici bulgu ise liderlik becerileri ile ilgili hazırlanan programların hepsinin de liderlik becerilerine katkısının pozitif olmasıdır.

Tablo 11. Liderlik Becerilerinin Diğer Kavramlarla İlişkisi

Değişkenler	Frekans (f)	Yüzde (%)
Örgütsel Düzeyde	8	40
Doğa Eğitimi Etkinlikleri (Çelebi, 2002) (+)	1	5,00
Liderlik Becerileri Geliştirme Programı (Oğurlu, 2012) (+)	1	5,00
Liderlik Eğitimi Programı (Alkan, 2009; Kavak, 2013; Arslan ve Özgan, 2015; Külekçi, 2016) (+)	4	20,00
Bilgi Yönetimi Süreç Yeterlikleri (Balkar, 2012) (+)	1	5,00
Yaratıcı Drama Eğitim Programı (Erdeveciler, 2016) (+)	1	5,00
Bireysel Düzeyde	12	60
Bağlanma Biçimleri (Gülbahçe vd., 2016) <i>Güvenli Bağlanma Biçimi (+), Kaçınmalı Ve Kaygılı Bağlanma Biçimleri (-)</i>	1	5,00
Örgütsel Bağlılık (Kırsoy, 2015) (+)	1	5,00
Birey Algıları (Öğrenci) (Şen, 2011) (+)	1	5,00
Cinsiyet (Özsoy, 2010; Erzurum, 2007))	1	5,00
Deneyim-Bilgi-Yönetim Düzeyleri (Mumford vd., 2000c) (+)	1	5,00
Empatik Eğilim (Koç, 2013) (+)	1	5,00
Lider Başarısı (Connelly vd., 2000) (+)	1	5,00
Motivasyon Düzeyleri (Kırsoy, 2015) (+)	1	5,00



Örgütsel Adalet Algıları (Kazancı, 2010) (+)	1	5,00
Spor Takımlarında Yer Alma (Akdemir, 2007) (+)	1	5,00
Üstün Yetenekliler (Güneş, 2010) (+)	1	5,00
Zeka Puanları (Emir ve Acar, 2007) (+)	1	5,00
Toplam	20	100

5. SONUÇ

Bilgi ve teknoloji alanlarında yaşanan ilerlemeler sonucunda rekabet üstünlüğü sağlama ve bunu sürdürülebilir kılmada işletmeler açısından insan kaynağı önem arz etmektedir. İnsan kaynağını yetkin ve nitelikli kılmada, amaçlara yönlendirmede ise etkili bir liderin rolü tartışılmazdır. Bu nedenle işletmeler yeteneklerini geliştirmek ve rekabet avantajı elde etmek için farklı liderlik becerilerine sahip liderlere ihtiyaç duymaktadır.

Bu çalışma ulusal alanyazında işletme alanında liderlik becerileri kapsamında içerik analizi yöntemi kullanılarak araştırmaların incelenmesi ile yapılan görece ilk çalışmadır. Çalışmada liderlik becerileri ile ilgili yapılan yayınların içerik analiziyle değerlendirilmesi sonucunda; yayınların en çok 2016 yılında ve eğitim alanında yapıldığı, daha çok nicel araştırma yöntemlerinin kullanıldığı saptanmıştır. Yine araştırma bulgularına göre; en fazla örneklem aralığının 1-100 arasında dağıldığı, örneklem katılımcılarının çoğunluğunun öğretmenler ve üst-orta düzey yöneticilerden oluştuğu, uygulamanın yapıldığı bölgeye-ülkeye bakıldığında ise en çok Marmara Bölgesi ve Amerika'da uygulama yapıldığı belirlenmiştir. Araştırmada ağırlıklı olarak kullanılan analizlerin tanımlayıcı istatistikler ve içerik analizi olduğu, kullanılan ölçeklerin türlerine bakıldığında ise genellikle likert tipi ölçeklerin kullanıldığı tespit edilmiştir. Liderlik becerileri ile ilgili en çok kullanılan ölçeklerin ise Kouzes ve Posner (2001) tarafından geliştirilen “Liderlik Uygulamaları Envanteri” ve Roets’un “Liderlik Becerileri Değerlendirme Ölçeği” olduğu, yayınlarda liderlik becerilerinin diğer kavramlarla ilişkisine bakıldığında ise daha çok birey düzeyinde çalışmalar yapıldığı saptanmıştır.

Sonuç olarak, yazında sıkça liderlik becerilerinin işletme performansı, verimliliği ve yaratıcılık üzerinde pozitif etkisi olacağı belirtilmesine rağmen bu vurgu araştırmalara yansımamıştır. Bulgularda dikkat çeken bir başka önemli nokta ise ulusal anlamda yayınların alan dağılımlarına bakıldığında araştırmaların %87’si eğitim alanında yapılmışken sadece %13’nün işletme alanında yapılmış olmasıdır. Bu oranlara bakıldığında; işletme alanında liderlik oldukça önemliyken ‘liderlik becerileri’ konusu üzerinde bilimsel olarak ulusal yazında az çalışılmış olması oldukça düşündürücüdür. İşletme alanında liderlik becerilerinin kültürel farklılıklar, duygusal zeka gibi bireysel değişkenlerle ilişkisi, kamu ve özel sektör liderlik becerileri ayrımı gibi konularda bireysel ve



örgütsel düzeyde olası etki edebilecek değişkenlerin daha çok çeşitlendirilmesi ve uygulamalı ve deneysel çalışmalar yapılarak da desteklenmesi araştırmacılara önerilmektedir. Araştırmacıların liderlik becerileri üzerine yapacakları çalışmaların hem işletme alanyazınına hem de iş dünyasına büyük katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- Akdemir T. (2007) “Kara Harp Okulunda Okuyan Ve Olimpik Spor Takımlarında Yer Alan 4. Sınıf Öğrencilerle, Yer Almayan Öğrencilerin Liderlik Özelliklerinin Araştırılması”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi, İstanbul.
- Alkan, Y. (2009) “Bir lider yetişiyor programının 10.sınıf öğrencilerinin problem çözme becerileri üzerine etkisi” Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Yeditepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Arslan, M. C., ve Özgan, H., (2015) “Öğretmen Liderlik Becerilerinin Geliştirilmesine Yönelik Uygulanan Programa İlişkin Aday Öğretmen Görüşleri”, Uluslararası Sosyal Bilimleri Dergisi, 3(21), 459-474
- Avery, G. C. ve Ryan, J. (2002) “Applying Situational Leadership In Australia”, Journal Of Management Development, 21(4), 242-262.
- Balkar B.(2012) “Ortaöğretim Okulu Müdürlerinin Liderlik Becerilerinin Bilgi Yönetimi Süreç Yeterliklerindeki Rolü”, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Gaziantep Üniversitesi, Gaziantep.
- Balkar, B., ve Şahin, S. (2012) “Okul Müdürlerinin Bilgi Yönetimi Süreç Yeterliklerinin Ve Liderlik Becerilerinin İncelenmesi”, Eğitim ve Öğretim Araştırmaları Dergisi, 1(2), 178-188.
- Bass, B. M. (1990) “From Transactional To Transformational Leadership: Learning To Share The Vision”, Organizational Dynamics, 18(3), 19-31.
- Bass, B. M. and Avolio, B. J. (1994) “Transformational Leadership And Organizational Culture”, The International Journal Of Public Administration, 17(3-4), 541-554.
- Bennis, W. (2003) “On Becoming a Leader”, Basic Books, Cambridge, MA.
- Blake, R. ve Mouton, J. (1964) “The Managerial Grid: The Key to Leadership Excellence”, Gulf Publishing Co., Houston, TX.



- Blanchard, K., Zigarmi, D. ve Nelson, R. (1993) “Situational Leadership After 25 Years: A Retrospective”, *Journal of Leadership Studies*, 1(1), 22-36.
- Bolman, L. and Deal, T. (2008) “Reframing Organizations: Artistry, Choice, and Leadership”, Jossey-Bass, San Francisco, CA..
- Collins, J. (2001) “Good to Great: Why Some Companies Make the Leap and Others Don’t”, Harper Collins, New York, NY.
- Connelly, M. S., Gilbert, J. A., Zaccaro, S. J., Threlfall, K. V., Marks, M. A. and Mumford, M. D. (2000) “Exploring The Relationship Of Leadership Skills And Knowledge to Leader Performance”, *The Leadership Quarterly*, 11(1), 65-86.
- Çelebi, M. (2002) “Doğa Eğitimi Etkinliklerinin, Liderlik Becerilerinin Ortaya Çıkarılmasındaki Rolü”, Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eğitim Yönetimi Ve Denetimi Anabilim Dalı, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Bolu.
- Emir, S., ve Acar, S. (2007) “Zekâ-Liderlik İlişkisi: Üstün Zekâlı Olan Ve Olmayan Öğrencilerin Liderlik Becerilerinin Karşılaştırılması”, *Hasan Âli Yücel Eğitim Fakültesi Dergisi*, 4(2).
- Erdeveciler Ö. (2016) “Yaratıcı Drama Eğitiminin Spor Yöneticiliği Bölümü Öğrencilerinin Liderlik Becerileri Üzerine Etkisi”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi, Ankara.
- Erzurum K.(2007) “Liderlik Eğitimi Ve Hizmet İçi Eğitimdeki Rolü (Mersin İli Cam Sanayisi İşletmeleri Yöneticilerine Yönelik Bir Uygulama)”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi, Ankara.
- Fiedler, F. E. (1964) “A Contingency Model Of Leadership Effectiveness”, *Advances in Experimental Social Psychology*, 1, 149-190.
- Graen, G. B. ve Uhl-Bien, M. (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”, *The Leadership Quarterly*, 6(2), 219-247.
- Gülbahçe, A., Çetinkaya, S. K., & Özkurt, S. (2016) “Üstün Yetenekli Çocukların Bağlanma Biçimleri ve Liderlik Becerileri Arasındaki İlişkilerin Çeşitli Değişkenler Açısından İncelenmesi”, *Hasan Ali Yücel Eğitim Fakültesi Dergisi*, 13(1), 73.
- Gültekin D.G. (2016) “MQ: Marketing Intelligence Quotient And A Scale To Measure It, Master”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Bahçeşehir Üniversitesi, İstanbul.



- Güneş, A. (2010) “İlköğretim Çağındaki Üstün Yetenekli Öğrencilerle Normal Gelişim Gösteren Öğrencilerin Liderlik Becerilerinin Karşılaştırılması (Kırşehir İli Örneği)”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Erciyes Üniversitesi, Kayseri.
- Kanungo, R. N. ve Misra, S. (1992) “Managerial Resourcefulness: A Reconceptualization Of Management Skills”, *Human Relations*, 45(12), 1311-1332.
- Kavak, Z. Ö. (2013) “İnanna Liderlik Eğitimi Programının Etkililiği: 4. Ve 5. Sınıf Kız Öğrencilerine İlişkin Bir Deneme”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans, Kocaeli Üniversitesi, Kocaeli.
- Kazancı, N. (2010) “İlköğretim Okullarındaki Yöneticilerin Liderlik Stilleri İle Öğretmenlerin Örgütsel Adalet Algıları Arasındaki İlişki Düzeyi”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Sakarya Üniversitesi, Sakarya.
- Kearns, K. P., Livingston, J., Scherer, S. ve Mcshane, L. (2015) “Leadership Skills As Construed By Nonprofit Chief Executives. *Leadership & Organization Development Journal*”, 36(6), 712-727.
- Kılıç, S. (2007) “Teknolojide Yenilik Türüne Göre Önem Kazanan Liderlik Becerileri: Kocaeli Otomotiv Sektöründe Ar-Ge Ve Ür-Ge Departmanlarıyla Karşılaştırmalı Bir Vak’a Çalışması”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Kocaeli Üniversitesi, Kocaeli.
- Kırsoy İ.(2015) “Okul Müdürlerinin Öğrenen Liderlik Becerileri İle Öğretmenlerin Örgütsel Bağlılık Ve Motivasyon Düzeyleri Arasındaki İlişkinin İncelenmesi”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, Kahramanmaraş.
- Kirkpatrick, S. A. ve Locke, E. A. (1991) “Leadership: Do Traits Matter?”, *The Executive*, 5(2), 48-60.
- KOÇ, S. B. (2013) “İlkokul ve Ortaokullarda Görev Yapan Okul Yöneticilerinin Etkileşimsel ve Dönüşümsel Liderlik Becerileri İle Empati Eğilimleri Arasındaki İlişkinin İncelenmesi (İstanbul İli Sancaktepe İlçesi Örneği)”, Yüksek Lisans Tezi, Yeditepe Üniversitesi, İstanbul
- Külekcı, E. (2016) “Üniversite Öğrencilerinin Sosyal Sorumluluk Temelli Liderlik Becerilerinin Geliştirilmesine Yönelik Deneysel Bir Çalışma”, *International Journal Of Eurasia Social Sciences*, 7(22), 56-80.
- Lord, R. G. ve Hall, R. J. (2005) “Identity, Deep Structure And The Development Of Leadership Skill, *The Leadership Quarterly*, 16(4), 591-615.
- Lord, R. G., De Vader, C. L. ve Alliger, G. M. (1986) “A Meta-Analysis Of The Relation Between Personality Traits And Leadership Perceptions: An Application Of Validity Generalization Procedures”, *Journal of Applied Psychology*, 71(3), 402-410.



- Lyons, J. B. ve Schneider, T. R. (2009) “The Effects Of Leadership Style On Stress Outcomes” The Leadership Quarterly, 20(5), 737-748.
- Miscenko, D., Guenter, H. ve Day, D. V. (2017) “Am I A Leader? Examining Leader Identity Development Over Time”, The Leadership Quarterly, In Press.
- Mumford, M. D., Marks, M. A., Connelly, M. S., Zaccaro, S. J., & Reiter-Palmon, R. (2000c) “Development Of Leadership Skills: Experience And Timing”, The Leadership Quarterly, 11(1), 87-114.
- Mumford, M. D., Zaccaro, S. J., Connelly, M. S. ve Marks, M. A. (2000a) “Leadership Skills: Conclusions And Future Directions” The Leadership Quarterly, 11(1), 155-170.
- Mumford, M. D., Zaccaro, S. J., Harding, F. D., Jacobs, T. O. ve Fleishman, E. A. (2000b) “Leadership Skills For A Changing World: Solving Complex Social Problems”, The Leadership Quarterly, 11(1), 11-35.
- Mumford, T. V., Campion, M. A.. ve Morgeson, F. P. (2007) “The Leadership Skills Strataplex: Leadership Skill Requirements Across Organizational Levels”, The Leadership Quarterly, 18(2), 154-166.
- Ogurlu Ü.(2012) “Liderlik Becerileri Geliştirme Programının Üstün Zekalı Olan ve Olmayan Öğrencilerin Liderlik Becerilerine Etkisi”, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi, İstanbul.
- Özsoy, E. (2010) “Liderlik Davranışları İle Cinsiyet İlişkisi: Türkiye'deki Sivil Toplum Kuruluşlarında Bir Araştırma”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sakarya.
- Packard, S. H. ve Kauppi, D. R. (1999) “Rehabilitation Agency Leadership Style Impact On Subordinates' Job Satisfaction”, Rehabilitation Counseling Bulletin, 43(1), 5-11.
- Reave, L. (2005) “Spiritual Values And Practices Related To Leadership Effectiveness”, The leadership Quarterly, 16(5), 655-687.
- Solansky, S. T. (2010) “The Evaluation Of Two Key Leadership Development Program Components: Leadership Skills Assessment and Leadership Mentoring”, The Leadership Quarterly, 21(4), 675-681.
- Şen, N. A.. (2011) “Öğrenci Algularına Göre Öğretmenlerin Liderlik Becerileri: İlköğretim Okullarında Bir Araştırma”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Yeditepe Üniversitesi, İstanbul.



- Taylor, M. C., Cornelius, C. J. ve Colvin, K. (2014) “Visionary Leadership And Its Relationship To Organizational Effectiveness”, *Leadership & Organization Development Journal*, 35(6), 566-583.
- Türk Dil Kurumu, www.tdk.gov.tr, Erişim Tarihi: 11.03.2017.
- Vries, R. E., Roe, R. A. ve Taillieu, T. C. (1998) “Need For Supervision: Its Impact On Leadership Effectiveness”, *The Journal Of Applied Behavioral Science*, 34(4), 486-501.
- Winston, B. E. ve Patterson, K. (2006) “An Integrative Definition of Leadership”, *International Journal Of Leadership Studies*, 1(2), 6-66.
- Wright, P. (1996) “Managerial Leadership”, New York: Routledge.
- Zaccaro, S. J. (2001) “The Nature Of Executive Leadership: A Conceptual And Empirical Analysis Of Success”, American Psychological Association.
- Zaccaro, S. J., Kemp, C. ve Bader, P. (2004) “Leader Traits And Attributes”, *The Nature Of Leadership*, 101, 124.

CİNSİYET AYRIMCILIĞI VE KADIN İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİCİLERİNİN KARİYERLERİ ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ¹²

Dilvin BULUT*
Doç. Dr. Duygu KIZILDAĞ**

ÖZ

Çalışan kadın özellikle kariyer gelişimleri açısından Türkiye ve Dünya’da cinsiyet ayrımcılığına dayalı engellerle karşılaşmaktadır. Kadınlar, bir çalışan olarak başarı ve yetkinlikleri ile objektif olarak değerlendirmek yerine sadece cinsiyet temelli engellere maruz kalabilmektedir. Bu çalışmada çalışma hayatındaki kadınların kariyerlerinde cinsiyet ayrımcılığına dayalı ne gibi sorunlarla karşılaştığı araştırılmaktadır. Çalışmanın amacı doğrultusunda, cinsiyet ayrımcılığının kadın yöneticilerin kariyerlerine etkisini belirlemek üzerine bir araştırma yapılmıştır. Bursa ilinde faaliyet gösteren işletmelerdeki kadın insan kaynakları yöneticileri ile yapılan yarı yapılandırılmış görüşmeler sonucunda, kadın yöneticilerin kariyerlerinde doğrudan bir cinsiyet ayrımcılığı yaşamadıkları, ancak bir takım engellerle karşılaştıkları görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Cinsiyet Ayrımcılığı, Kariyer Yönetimi, Kadın, Çalışma Hayatında Kadın

Jel Kodları: J71, M12, M54

GENDER DISCRIMINATION AND THE EFFECTS ON WOMEN HUMAN RESOURCES MANAGERS CAREERS

ABSTRACT

Working women have been faced obstacles based on gender discrimination in Turkey and in the world at the point of career development,. Women have been exposed to gender-based obstacles instead of evaluating objectively with their success and competence as an employee. In this study, gender discrimination problems faced by women in their business life are evaluated. The purpose of

¹ Bu çalışma 20-22 Nisan 2017 tarihleri arasında gerçekleşen 2.Lisansüstü Öğrencileri Sempozyumu’nda sunulmuştur.

² Bu çalışma birinci yazarın “İnsan Kaynakları Yöneticilerinde Cinsiyet Ayrımcılığı: Kariyer Yönetimi Açısından Bir Değerlendirme” başlıklı yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

* Bahçeşehir Üniversitesi SBE İnsan Kaynakları Yönetimi Tezli Yüksek Lisans Öğrencisi bulutdilvin@gmail.com

** Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü, dkizildag@aku.edu.tr

this study, a research was conducted to determine the effect of gender discrimination on the careers of women managers. As a result of semi-structured interviews with women human resource managers in Bursa, it has been seen that women managers not experienced precisely gender discrimination in career management but meet with some obstacles.

Keywords: Gender Discrimination, Career Management, Woman, Woman in the Business Life

Jel Classification: J71, M12, M54

1. GİRİŞ

Kadının gerek ev, gerekse çalışma hayatında üstlendiği ya da toplumun kendisine yüklediği birçok görev bulunmaktadır. Bu görevlerin zaman içerisinde zorunlu hale gelmesi kadınlar için rollerin şekillenmesini sağlamıştır. Örneğin, geleneksel toplum yapısında kadının görevi ev içi ile sınırlanmış ve ev işleri yapmak kadının görevi olarak görülmüştür. Bunun yanı sıra çocuk bakımı da kadının asli görevleri arasında yer almıştır. Kadınların üretime katkısı çoğu zaman doğurganlıklarıyla sınırlı tutulmak istenmiş, çalışma hayatına girmeleri çeşitli sebeplerle uygun görülmemiş ve çalışma hayatına girseler dahi kariyerlerinde üst seviyelere gelmeleri zorlaşmıştır. Özellikle erkek egemen toplum yapısında kadınlar küçük yaşta evlendirilerek kendilerinden beklenen anne, eş ve ev kadını rollerini üstlenmiştir. Erken yaşta evlenen kız çocuklarının eğitimleri yetersiz kalmış, bu durum kadın iş gücü oranlarında düşüşler meydana getirerek negatif bir etki yaratmıştır. Geleneksel toplum yapısında erkeklere ise ev dışında çalışarak, eve gelir getirme ve ailesini koruma görevleri verilmiştir. Bu nedenle asıl çalışması ve gelire sahip olması gereken erkek olarak görülmüştür. Günümüzde yaşanan ekonomik ve sosyal gelişmeler bu bakış açısını değiştirmiş gibi görünse de, toplumda erkek egemen bakış açısının devam ettiği bilinmektedir.

Kadınlara verilen cinsiyet rolleri sebebiyle ev dışında iş gücü piyasasına dâhil olmaya çalışan kadınlar bir takım zorluklarla karşılaşmaktadırlar. Kadının temel görevi ev içi çalışma olarak görüldüğünden, kadınlar işgücü piyasasında sadece ek gelir için çalışan ikincil bir işgücü olarak değerlendirilmektedir. Kadın çalışma hayatına dâhil olmaya çalıştığında; toplumun kendisi için uygun gördüğü, annelik ve kadınlık görevlerinin uzantısı olan mesleklerde çalışmaya itilmekte; bir anlamda zorlanmaktadır. Ayrıca hem iş yaşamını hem de ev yaşamını beraber yürütmek gibi ağır bir sorumluluk üstlenmekte, evlilik ve doğum gibi sebeplerle işgücü piyasasından kolaylıkla çıkmakta ya da çıkmaya zorlanmaktadır. Kadınlar özellikle yönetsel pozisyonlara, birikmiş iş deneyimlerinin az olması ve zayıf kariyer bağlılıkları sebebiyle işverenler tarafından erkeklere oranla daha az tercih edilmektedir. Yine kadınların çoğunlukla geleneksel olarak kadın fonksiyonel alanı diye adlandırılan ve üst yönetim kademeleri için kariyer yolunda olmayan insan kaynakları, iletişim, halkla ilişkiler ve

pazarlama alanlarında çalıştıkları ve yetkisiz sorumluluklar üstlendikleri bilinmektedir (Kocacık ve Gökkaya, 2005: 207). Bunun yanında kadınların aldıkları ücretler erkeklere oranla daha az olmaktadır.

Bu çalışmaya temel oluşturan düşünce, genel olarak Türkiye'nin toplumsal yapısında gözlenen ve kadının öncelikli görevlerini “eş ve annelik” olarak belirleyen ataerkil ilişkilerin çalışma hayatına da yansımalarıdır. Tüm Dünya’da olduğu gibi Türkiye’de de kadınların ev dışında çalışmalarının önündeki en önemli engel cinsiyete dayalı ayrımcılıktır. Çalışma, yönetsel pozisyonlarda yaşanan cinsiyet ayrımcılığının kadın fonksiyonel alanı olarak adlandırılan alanlarda çalışan kadınlar için de yaşanan bir kariyer engeli olup olmadığının belirlenmesi üzerine şekillendirilmiştir. Bu doğrultuda farklı sektörlerde, kadın fonksiyonel alanı olarak adlandırılan insan kaynakları alanında çalışan kadın yöneticilerin kariyerleri üzerinde önyargılara dayanan bir cinsiyet ayrımcılığı etkisinin varlığının olup olmadığının belirlenmesi amaçlanmaktadır. Çalışmada; çalışma hayatında cinsiyet ve cinsiyet ayrımcılığı üzerinde durulmuş, kadınların kariyer aşamaları ile karşılaştıkları kariyer sorunları ele alınmıştır. Cinsiyet ayrımcılığının kadın insan kaynakları yöneticilerinin kariyerlerine olan etkisi Bursa’da faaliyet gösteren işletmelerdeki kadın insan kaynakları yöneticileri ile bire bir yapılan yarı yapılandırılmış görüşmelerle belirlenmeye çalışılmıştır.

2. ÇALIŞMA HAYATINDA CİNSİYET VE CİNSİYET AYRIMCILIĞI

İnsan hayatındaki en önemli unsurlardan biri çalışmaktır. Çalışma hayatı ile birey arasında sürekli bir etkileşim vardır. Çalışma hayatı kişiye toplum içerisinde farklı bir rol, statü, sosyal güvence, sosyal destek ve ekonomik anlamda özerklik sağlamaktadır (Kaya ve Kıran, 2011: 10). Cinsiyet çoğu zaman işin yapılmasını etkileyen bir faktör değildir. Ancak geleneksel cinsiyet rolleri, çalışma hayatına etki eden en karmaşık kavramlardan biri olarak karşımıza çıkmaktadır. Çalışma hayatında cinsiyet ve cinsiyet rollerinin tüm yönleriyle ortaya konulabilmesi için 1960’lardan bu yana sıkça tartışılan toplumsal cinsiyet kavramının ele alınması gerekmektedir. Toplumsal cinsiyet toplumun kişiyi tanımlama şeklidir; yaşanan zaman, coğrafya ve kültüre göre değişen, farklı cinsiyetlere sahip insanlardan beklenen sosyal rol, davranış ve fiziksel görünüşün bütünü ifade etmektedir. Bu yönüyle kavram biyolojik olarak kadın ve erkek olma ile kadın ve erkek olmanın psikolojik ve sosyokültürel uzantıları arasındaki ayrımı ifade etmektedir (Harlak, 2000: 109). Bütün toplumlarda doğuştan gelen biyolojik farklılıklar kültürel olarak yorumlanıp değerlendirilir. Böylece hangi davranış ve faaliyetlerin kadınlar ve erkekler için uygun olduğuna, bu iki cinsin hangi kaynaklara, haklara ve güce ne derece sahip olduğuna ya da olması gerektiğine ilişkin toplumsal beklentiler geliştirilir (Ecevit, 2003: 83). Bu beklentiler doğrultusunda toplumsal cinsiyet düzeni tüm toplumsal sistemde, örgütsel düzeyde, çalışma ilişkilerinde işler (Savcı, 1999: 131). Bu noktadan



hareketle toplumun cinsiyete yüklediği anlamlar ve roller, cinsiyet farklılığına yönelik davranışlara neden teşkil eder.

Cinsiyete yönelik önyargı temelinde ortaya çıkan olumsuz davranışlar ise cinsiyet ayrımcılığı olarak tanımlanmaktadır. Cinsiyete dayalı ayrımcılığı da içine alan bir kavram olarak ayrımcılık, insanların cinsiyet, dil, din, renk, ırk ya da etnik köken gibi nedenlerle farklı muameleye tabi tutularak işe almada, ücret ödemedede, okula kabul edilmede ve diğer kamusal haklardan yararlanmada farklı muameleye tabi tutulmalarıdır (Keleş, 1980: 22). Çalışma hayatında ayrımcılıkla sıklıkla kadınların ve erkeklerin aynı işi yapmalarına karşın kadınların daha düşük ücretlerle çalıştırılması ya da aynı verimliliğe sahip iki kişi arasında kadınların ücret düzeyi düşük olan işlerde değerlendirilmesi şeklinde karşılaşılmaktadır (Lordoğlu ve Özkaplan, 2003: 223). Cinsiyet ayrımcılığı ile şekillenen cinsiyet temelli işler, kararlara katılım, olanaklardan yararlanma ve bazı görev ayrımları eşitliğe engel olmaktadır. Çalışma hayatında işin cinsiyet odaklı ayrılması, kadınlara verilen işin ve sorumlulukların önüne geçmektedir (Margaret ve Kelly, 2000: 34).

Cinsiyet ayrımcılığı, kişilerin davranışlarını sergileme şekillerine göre de doğrudan ve dolaylı olarak ikiye ayrılmaktadır. Doğrudan ayrımcılık, bir kişinin bir kadına yalnızca cinsiyetine dayalı olarak, bir erkeğe davrandığı veya davranacağından daha olumsuz ya da daha az olumlu davranmasıdır. Dolaylı ayrımcılık ise görünüş itibarı ile eşit görünen bir davranış ya da uygulamanın sonradan kadın üzerine negatif ayrımcı etkiler yaratmasıdır (Acar, 2013: 233-259). Dolaysız ayrımcılık örnekleri sıklıkla çeşitli işletmelerde işe alımda ve terfilerde gözlenebilmektedir. Dolaylı ayrımcılık ise, bir kişinin, kendisinden bir şey isteyen bir kadına, istenen şeyi vermeyi bir şarta bağlaması durumunda ortaya çıkabilmektedir.

Cinsiyet ayrımcılığı perspektifinden kadının çalışma hayatındaki konumu incelendiğinde, belirleyici olanın kadının toplumsal konumu olduğu görülmektedir. Kadının toplumsal konumunu anlamada ise 'ataerkillik' kavramı merkezi bir yer teşkil etmektedir. Aile ve toplum, çocuklardan taşıdıkları cinsiyet itibarıyla farklı roller üstlenmelerini beklemektedir. Kız çocuklarına okuma imkânı verildiği durumlarda bile, eğitim alanları farklılaşmaktadır, çünkü geleneksel olarak erkek ve kadına uygun görülen işler bulunmaktadır. Toplumda bireylerin yerine getirmeleri gereken görevlerin cinsiyetler arasında dağılımı, kadın ve erkek mesleklerinin ya da pozisyonlarının farklılaştırılması sonucunu doğurmaktadır. Bu ayrım, "Yatay Meslek Ayrışması" olarak da adlandırılmaktadır. Bu ayrışma aynı işyerinde bile, bazı bölümlerde kadınların, bazı bölümlerde ise erkeklerin çalıştırılması şeklinde görülmektedir. Ayrışmanın diğer boyutunu oluşturan "Dikey Meslek Ayrışması" ise, aynı işyerinde çalışan, erkek meslektaşlarıyla benzer niteliklere sahip kadın çalışanların farklı tutum, davranış ve değerlendirmelerle karşı karşıya kalmalarını ifade etmektedir. (Kocacık ve Gökaya, 2005: 43-56).

Çalışma hayatının kadınlar açısından özel olarak düzenlenmesi ve cinsiyetler arasındaki hukuki eşitliğin sağlanması, kadınlara yönelik doğrudan ya da açık ayrımcılık uygulamalarını önlemede önemli adımların atılmasını sağlasa da, cinsiyet temelli ayrımcılık uygulamalarının büyük bölümünü oluşturan dolaylı ya da örtülü ayrımcılık uygulamalarının yasal önlemlerle azaltılamadığı açıktır (Altan, 2003: 216). Günümüzde dolaylı ya da örtülü ayrımcılık uygulamalarını engellemek için “pozitif ayrımcılık” olarak adlandırılan, yeni ve önceki aşamalara göre daha radikal araçları içeren sosyal politikalara yönelinmiştir. Pozitif ayrımcılık, kadın ve erkek arasında var olan hukuki eşitliğin, kadınlar lehine bozularak uygulanmasını ifade eder. Bu sosyal bakış açısının temelinde, kadınlara yönelik ayrımcılık uygulamalarının tersine çevrilerek engellenebileceği düşüncesi bulunur. Böylece kadınlar aleyhine bozulmuş olan dengenin, kadınlara tanınan bazı hukuki ayrıcalıklarla düzeltilerek yeniden kurulması hedeflenir (Altan, 2003: 239).

3. KADINLARIN KARIYERLERİNDE KARŞILAŞTIKLARI SORUNLAR

Son yıllarda kadınların eğitim düzeylerinin yükselmesi, gerek dünyada, gerekse ülkemizde kadınların çalışma hayatına aktif olarak katılımını artırmıştır. Önceleri kadınlar sadece aile gelirindeki yetersizlik nedeniyle çalışma hayatı içinde yer alırken, günümüzde aldıkları eğitimin gereklerini yerine getirip çalışma hayatında belli bir yer edinmek ve kariyer sahibi olmak istemektedirler (Arıkan, 2003: 36). Kadınların eğitim seviyeleri giderek artmakta ve bunun neticesinde işgücüne katılım oranları da yükselmektedir. Kadınlar günümüzde çalışma hayatında yoğun bir şekilde yer almakta, çeşitli engellere rağmen, kamu sektöründe ve özel sektörde çeşitli işletmelerde yönetim pozisyonlarında bulunmakta ve bu görevleri erkekler kadar başarıyla yerine getirmektedir.

Ancak uluslararası işletmelerde dış görevlere kadın yöneticileri atama konusunda önyargılar, güvensizlikler ve kadınlara karşı olumsuz tutumlar engelleyici bir rol oynamaya devam etmektedir. Örneğin yapılan bir araştırma, insan kaynakları yöneticilerinin kadın adayların niteliksiz olduklarına, tecrübe eksiklikleri olduğuna, ailesel sorunluluklarını ve çifte kariyer engellerine sahip olduklarına, ev sahibi ülke çalışanları ve müşterileri tarafından kabul edilemez olduklarına inandıklarını ortaya çıkarmıştır. Uluslararası işletme üst düzey yöneticilerinin kadınların bağlı işletmelerde çalışmalarını hakkındaki olumsuz tutumlarının yanında, şubelerinin faaliyet gösterdiği ülkelerin kültürlerinde kadın çalışanlara yönelik olumsuzluklar da etkili olmaktadır (Bingöl, 2014: 624-625).

Kadınlar çalışma hayatında hemcinslerine göre daha fazla sorunla mücadele etmek zorundadır. Yönetici pozisyonundaki kadınlar ise bu konuda en fazla olumsuzluklara maruz kalan kesimdir. Çünkü erkek egemen toplum yapısında kadın, erkek için ne kadar güçlü bir rakip ise o kadar engelle maruz kalabilmektedir. Kadınların kariyer basamaklarında yeterince ilerleyememeleri iki ayrı şekilde açıklanabilir. Bunlardan birincisi, işe alırken ya da işin farklı aşamalarında örgütlerin kendi içlerinde

yaptıkları uygulamalardan kaynaklanır ama sorunu çözmek kolaydır. Fakat ikincisinde kültürel kalıp yargılar, etnik köken gibi faktörler yer almaktadır. Bu kalıp yargılar, kişinin yetiştiği aile ve ailenin özellikle ekonomik yapısı gibi durumlardır. Kadının özgüveninde ailenin özellikle de annenin tutumun önemli olduğu bilinmektedir. Toplumdaki mevcut cinsiyetçi kalıp yargılarla büyüyen bir kadının anneyi rol model aldığında yönetim kademelerinde başarılı olamayacağını düşünmektedir (İnanlı ve Tunç, 2012: 205).

Kadınların kariyer olanaklarında eşit fırsatlar yakalamaları örgüt kültürüne göre de değişiklik gösterebilmektedir. Kadınların örgüt içinde yükselmelerinin, örgüt kültüründeki insanlarla, performans değerlendirmeleriyle, cinsiyet eşitliğini esas alan uygulamalarla ilişkili olduğu ifade edilmektedir (Ergeneli ve Akçamete, 2004: 89). Bazı örgütlerde şartlar eşit iken bazılarında ise kadınlar kendilerini kabul ettirmek için daha çok çaba sarf etmek zorunda kalmaktadırlar. Buna göre hiyerarşik yapı, özerklik, otokratik yönetim ve dikey iletişim biçimiyle bütünleşmiş olan “erkek odaklı” örgüt kültürlerinde kadınların ilerlemesinin daha zor olduğu belirtilmektedir (Akın, 2006: 31). Bu tarz örgütlerde saldırganlık, rekabetçilik, başarı ve bağımsızlık gibi erkeklere atfedilen özellikler baskındır. Kadının kalıplaşmış konumu, erkek meslektaşlarıyla gayri-resmi iletişim kurmakta zorlanmaları, ulaştıkları makamların örgütün tamamını yönetme imkanı sunmaması, erkeklerin kadınlarla çalışmaktan memnun olmamaları gibi sebeplerle geleneksel erkek egemen örgüt kültürlerinde kadın bazı görevlere uygun bulunmamakta ve verilen rollerin dışına çıktıklarında rahatsızlık yaratmaktadır (Zel, 2006: 55). Yine bu kültürlerde kadın daha az değer görmekte ve kendilerini kanıtlamalarına fırsat verilmemektedir.

Ayrıca kadınlar toplumsal önyargılar sebebi ile daha seçme ve yerleştirme aşamasında çeşitli engellerle karşılaşmaktadırlar. Ya işe hiç alınmamakta ya da erkek adaylara göre farklı koşullara tabi tutulmaktadırlar. Kadınların örgüt içinde sayıları artsa bile yöneticiler, erkeklere farklı koşullar ve ortamlar sunmaktadır. Örneğin iş seyahatleri daha çok erkeklerden beklenmektedir. Çünkü evli olsa da olmasa da kadın için bunun sorun oluşturacağı düşünülmektedir. Bu nedenle kısa veya uzun süreli görevlendirmeler, daha çok erkek çalışanlardan talep edilmektedir (Aytaç, 2005: 70). Aynı şekilde işletmelerde üst yönetimde yer alacak kişilere yurtdışında eğitim, seminer, gelişim programları olanakları tanınırken, bu tür yatırımların içinde kadınlar daha az düşünülmektedir. Bu durum; tepe yönetici olarak eğitilecek kadının günün birinde aile yaşamıyla ilgili bir zorlama yaşadığında tercihini ailesinden yana kullanacağı düşüncesine bağlı olarak gelişmektedir (Mestçioğlu ve Sorgun, 2003: 179).

Kadın çalışanlar, çalışma hayatlarındaki başarılarına ve liyakatlarına bakılmadan ilerlemelerine engel olan, açık olarak görülemeyen ve bununla birlikte aşılması mümkün olmayan engellerle de karşılaşabilmektedir (Mızrahi ve Aracı, 2010: 1). Cam tavan olarak adlandırılan bu engellerin en

önemli özellikleri karşılaşılan problemlerin belirsiz olmasıdır. Cam tavan, yalnızca cinsiyetlerinden dolayı kadınların yönetimde belirli bir düzeyin üzerine yükselmesini engelleyen görünmez engelleri ifade etmektedir (Anafarta vd., 2008: 112). Görünmeyen cam tavana ilişkin belirli tutum ve örgütsel nitelikli engellerin kadın çalışanların yukarı yönlü hareketlerinin önünde bir limit ve bariyer oluşturduğu bilinmektedir (Örücü vd., 2007, 119).

Yapılan araştırmalar kadınların örgütlerin üst yönetim kademelerine gelememeleri ile ilgili olarak şu gerekçeleri ortaya koymuştur (Örücü, 2007: 237):

- Kadınların çocuk sahibi olmak için kariyerlerine ara vermeleri ve iş piyasasından uzaklaşmaları üst yönetimde yer almaları için en önemli engeldir.
- Kadının aileden kaynaklanan sorumlulukları ve özellikle çocuklar ile ilgili toplumsal beklentiler, enerjilerinin bir kısmını bu alanlara kaydırmaları gerekmektedir.
- Çoğu kadın çocuk sahibi olmasının ardından işini kaybetmekte veya işten çıkmakta ya da çıkarılmaktadır. İşlerine geri dönen kadınlar ise eski performanslarını yakalamakta zorluk yaşamaktadır.
- Kadınlar çoğunlukla insan kaynakları, personel yönetimi, öğretmenlik gibi alanlarda kariyer seçimlerinde bulunmaktadır. Bu alanlardan üst yönetime geçiş imkanı pek mümkün olmadığından kadınlar üst yönetimde söz sahibi olamamaktadırlar.
- Kadınlar üst yöneticilik için gerekli olan otorite ve emir verme kabiliyetine sahip olmadıkları gerekçesiyle üst yönetim kademelerine yükselmekte sorun yaşamaktadırlar.
- Kadınların objektif karar verme ve yönetme kabiliyetine sahip olmadıkları düşünülmektedir.

Kadınlar çalışma hayatına katılımda yaşadıkları eşitsizliği, farklı sektörlerde çalışma fırsatı sunulmasında da yaşamaktadır. Kadınların tüm dünyada istihdamının en çok olduğu alan tarım sektörüdür. Ancak dünyada kadının tarım dışı sektörlerdeki istihdamı giderek artış göstermektedir. Dünya genelinde 1990 yılında tarım dışı sektörlerde çalışan kadınların oranı % 35 iken, 2000 yılında oran % 37, 2010 yılında ise % 40 olmuştur (Zihnioğlu, 2013: 2). Kadın yoğun sektörlerin başında hizmet sektörü gelmektedir. Hizmet sektöründe kadınlar, genellikle finans, sigortacılık, reklamcılık, toptan veya perakende satış işlemlerinde erkeklere göre daha fazla yer almaktadır. Özel sektörde çalışan kadınlar ise kadın fonksiyonel alanları olan insan kaynakları, iletişim, halkla ilişkiler ve pazarlama alanlarında daha çok tercih edilmektedir (Kocacık ve Gökkaya, 2005: 207). Yine de, Birleşmiş Milletlere göre pek çok bölgede hala kadınların ve erkeklerin istihdam oranları arasında büyük bir dengesizlik söz konusudur.

Kadınların kariyerinde, erkeklerin koyduğu engellerin yanı sıra bir de kadınların kadınlara koyduğu engeller de bulunmaktadır. Örneğin kadınların birbirini çekememeleri, tepe noktaya gelmiş

bir kadın yöneticinin tek olmayı bir ayrıcalık olarak algılaması diğer kadın çalışanları olumsuz etkilemektedir (Örücü vd., 2007: 119). Kraliçe arı sendromu olarak adlandırılan bu durum üst kademedeki kadınların diğer kadınları yok sayarak izlediği yönetim politikası olarak da adlandırılmaktadır (Karakuş, 2014: 336). Kadın yöneticiler kendi konumlarını korumak amacıyla üst yönetimdeki öteki kadınları uzaklaştırmakta ve kadınları ezerek yönetmektedir.

Ayrımcılığın ve eşitsizliğin yanında kadınlar iş hayatında farklı kariyer sorunları ile de karşılaşmaktadır. Çalışan kadınlar, iş yerinde üstlendikleri rolün dışında aile yaşamlarında da eş ve anne rollerini üstlendiklerinde zaman baskısına ve çatışan rollere dayalı gerilimler yaşayabilmektedir (Aytaç, 2001: 50). Çalışan kadınların tipik ve en zor sorunlarından biri, işteki ve evdeki rollerini tanımlaması ve bunlar arasından önemlilerini ve öncelikli olanları belirlemesidir. Çoğu kadın, ortalama bir iş günündeki zamanını planlama konusunda sorun yaşamakta ve zamanını evi ve işiyle ilgili işlerde nasıl harcayacağına, doğru ve dengeli zaman kullanımının nasıl olacağına karar vermekte zorlanmaktadır. Kadın, işin ve evin kendisinden beklentileri olduğunu bilmekte ancak, bunların birbiriyle çatışmamasını, her ikisinin de dengeli bir biçimde gerçekleşmesini beklemektedir. Bunu sağlamak için çaba göstermek, disiplinli bir iş ve yaşam anlayışı geliştirmek, bazı teknikler kullanmak ve zaman zaman da özverilerde bulunmak gerekmektedir (Barutçugil, 2002: 201).

Ayrıca işin ve ailenin eş zamanlı olarak ortaya çıkan istek ve ihtiyaçları çalışan kadın üzerinde birtakım baskılar oluşturabilmekte ve bu durum kişinin çeşitli çelişkiler yaşamasına neden olabilmektedir. İş yaşamı aileyi ne kadar etkiliyorsa, aile yaşamı da işi o kadar etkilemekte, birinde yaşanan olumlu veya olumsuz durum diğerine de yansımaktadır. Dolayısıyla iş ve ailenin birbirine zıt talepleri iş ve aile çatışmasını meydana getirmektedir (Akçay, 2014: 13). Kadın çalışanlar işleriyle ilgili üstlendikleri rolün, aileleriyle ilgili yükümlülüklerini yerine getirmesini engellemesi nedeniyle veya ailelerinin işleriyle ilgili görevlerini yerine getirmesini engellemesi nedeniyle çatışma yaşamaktadır (Çelik ve Turunç, 2011: 231).

Çalışan kadınlar daha iyi bir kariyere ulaşmak için çaba sarf ederken, bir yandan da ideal bir eş, anne ve ev hanımı rollerinin üstesinden gelmeye çalışmaları sonucunda bir çeşit “mükemmel olma” hastalığına yakalanabilmektedir. Süper kadın sendromu olarak adlandırılan bu durum, ev içinde eş ve annelik rolünün gerektirdiklerini tam anlamıyla gerçekleştirebilme çabası içine giren, çalışmakta olan, kariyer sahibi kadınların içerisinde bulunduğu durumu ifade etmek amacıyla kullanılan bir kavramdır (Güldal, 2006: 58). Mükemmel insan profili olarak tanımlanan süper kadın, genellikle yardım istememekte ve her şeyi tek başına başarmak istemektedir. Yapamadığı veya halledemediği bir sorun olduğunda bunun nedenini kendisine yüklemekte, kendisini başarısız ve yetersiz olarak değerlendirmektedir (Bulut vd., 2013: 33). Süper kadın olmak için çalışan kadınlar, çok fazla yükü kaldırmakta zorlanabilmekte, hatta eşlerinden ayrılabilir. Kadın çalışanların iyi bir eş, iyi bir



anne, iyi bir evlat, iyi bir gelin ve iyi bir çalışan olabilmek adına yoğun çaba gösterdiklerinde, tükenmişlik sendromuyla da karşı karşıya kalmaları beklenmektedir (Karcıoğlu ve Leblebi, 2014: 5).

4. YÖNTEM

Bu araştırma Bahçeşehir Üniversitesi Bursa Kampüsü İnsan Kaynakları Yönetimi Tezli veya Tezsiz Yüksek Lisans programından mezun olan ve halen aktif olarak çalışma hayatında yer alan kadın insan kaynakları yöneticilerini kapsamaktadır. Bu doğrultuda Bahçeşehir Üniversitesi Bursa Kampüsü yetkililerinden, kampüsün faaliyet göstermeye başladığı günden 2016 yılına kadar geçen sürede İnsan Kaynakları Yönetimi Tezli veya Tezsiz Yüksek Lisans programlarından mezun olan kişilerin listesi istenmiştir. Bu listelerdeki erkekler elenmiştir. Mezun listelerindeki kadınların çalışma bilgileri dikkate alınarak, orta ve üst kademe insan kaynakları yöneticisi olarak aktif olarak çalışma hayatında yer aldığı görülen kadınlar belirlenmiştir. Bu doğrultuda Bahçeşehir Üniversitesi Bursa kampüsünden alınan mezun listesinde 25 kadın orta ve üst kademe insan kaynakları yöneticisi bulunduğu görülmüştür.

Araştırmada yarı yapılandırılmış görüşme tekniği kullanılarak hazırlanan soru formunda yer alan sorulara yönelik bulgular elde edilmeye çalışılmıştır. Soru formunun ilk bölümünde görüşülen kişilerin demografik bilgilerini elde etmek amacıyla; yaş, eğitim durumu, medeni durum, çocuk sahibi olup olmama, işletmede çalışılan pozisyon ve toplam çalışma süresine yönelik sorular sorulmuştur. Formun ikinci bölümünde ise görüşülen kişilerin çalışma ortamında cinsiyet ayrımcılığına maruz kalıp kalmadıkları, ayrımcılıkla nasıl mücadele ettiklerini belirlemeye yönelik sorular yer almıştır. Mezun listesindeki iş ve iletişim bilgileri dikkate alınarak 25 kadın insan kaynakları yöneticisine tek tek mail atılarak görüşme talebinde bulunulmuştur. Gönderilen görüşme talebi maili 2 kişiye ulaşmamış ve hata mesajı alınmıştır. Bu kişilerin telefon bilgilerinin de güncel olmadığı anlaşılmıştır. 3 kişi artık çalışmadığını bildirerek görüşme talebini reddetmiştir. 4 kişi müsait olmadığını, 4 kişi ise işlerinin yoğun olduğunu ve vaktinin olmadığını bildirerek görüşme talebini red etmiştir. Toplam 12 kişi ise görüşme yapmayı kabul etmiştir. Bulgular değerlendirilirken görüşmeyi kabul eden kadın yöneticiler A, B, C, D, E, F, G, H, I, J, K, L olarak kodlanmıştır. Araştırmada hedeflenen ana kütlenin tamamına ulaşılmaya çalışılmıştır. Fakat belirtilen nedenlerden dolayı tam katılım sağlanamaması, araştırmanın sadece belirli bir ilde ve belirli sayıdaki bir örnekleme kapsamı ve sonuçların genellenememesi önemli bir kısıttır.

5. ARAŞTIRMANIN BULGULARI

Görüşme yapılan kadın insan kaynakları yöneticilerinin tamamı (12 kişi) yüksek lisans mezunudur. Yüzde 50'si (6kişi) 20-30 yaş, yüzde 50'si (6 kişi) ise 31-40 yaş aralığındadır.

Araştırmaya katılanların yaşları minimum 26, maksimum 37 arasında dağılmaktadır. Literatürdeki çalışmalar dikkate alınarak 20- 30 yaş aralığında bulunan katılımcıların kendine iyi bir mevki bulma ve kendini kanıtama çabasının yüksek olduğu söylenebilir. 31-40 yaş arası katılımcıların ise diğerlerine göre kendini kanıtlamış, mevki bulmuş, meslekte istikrara ulaşmaya başlamış kişiler olduğu düşünülebilir. Ancak yapılan görüşmeler sırasında kadın yöneticilerin çoğunlukla ilk kariyer aşamasında olduğu, evlilik ve aile hayatını kurduğu ya da kurulmasıyla meşgul olduğu tespit edilmiştir. Henüz evlenmeyen ya da evlilik sürecinde olanların kariyerlerinin tam oturmasını beklediği anlaşılmıştır. Araştırmaya katılanların yüzde 67'si (8 kişi) evli, yüzde 33'ü (4 kişi) bekarıdır. Evli olan kadın yöneticilerin yüzde 50'sinin (4 kişi) çocuğu vardır. Evli özellikle de çocukları olan katılımcılar çoklu rollere sahiptir. Hem işletmesinde görevli bir yönetici olarak çalışanlarından, hem bir eş olarak eşinden, hem de bir anne olarak çocuklarından sorumludur. Evli ve çocuk sahibi katılımcılar iş-aile dengesini kurmak adına zorlandıklarını ve çoklu rollerin verimliliklerini etkilediğini belirtmiştir. Bu çoklu rollere sahip katılımcılar genellikle sosyal hayatlarından fedakârlık yaptıklarını ve sosyal aktivitelerden mahrum kaldıklarını vurgulamıştır.

Özellikle çocuk sahibi kadın yöneticiler çoklu rollerin kişisel hayatlarına etkisini “*gece uykumdan bile kısmak zorunda kalıyorum*” gibi ifadelerle dile getirmişlerdir. Bunun yanında katılımcıların yüzde 33'ünü (4 kişi) oluşturan bekâr katılımcılar ise medeni durumlarının hiç bir şekilde iş hayatlarına negatif bir etkisinin olmadığını düşünmektedir. Bu düşüncelerini “*sadece kendime ve işletmeme karşı sorumluyum*” benzeri ifadeler şeklinde belirtmişlerdir.

Araştırmaya katılan kadın yöneticilerin çalıştıkları işletmelerin yer aldığı sektörler şöyle sıralanmaktadır; danışmanlık (C, D, K ve L katılımcısı olmak üzere 4 kişi), otomotiv (B ve E katılımcısı olmak üzere 2 kişi), toptan ve perakende (A katılımcısı, 1 kişi), hizmet (I katılımcısı, 1 kişi), gıda (H katılımcısı, 1 kişi), ambalaj üretimi (G katılımcısı, 1 kişi), sızdırmazlık elamanları üretimi (F katılımcısı, 1 kişi), hızlı tüketim ve pazarlama (J katılımcısı, 1 kişi). Araştırmaya katılan kadın çalışanlar birbirinden farklı iş kollarında, orta ve üst kademe insan kaynakları yöneticisi pozisyonundadır.

Tablo 1. Katılımcıların İşletmedeki Unvanı

İşletmedeki Unvan	Yüzde	Kişi Sayısı
Orta Kademe Yönetici	67%	8
Üst Kademe Yönetici	33%	4

Araştırmaya katılan kadın yöneticilerin yüzde 33'ü (4 kişi) “Üst Kademe Yönetici Pozisyonu”, yüzde 67'si (8 kişi) “Orta Kademe Yönetici Pozisyonu”ndadır. Üst kademede yer alan katılımcılar B, G,H, I kişileridir. B kişisi 29 yaşında ve bekârdır. G kişisi 33 yaşında ve bekârdır. Üst kademede yer

alan katılımcılardan G kişisi bekâr olmasına rağmen kariyer hayatında hamile kalma potansiyelinin yüksek olduğu gözüyle bakılmasından dolayı zorluklarla karşılaştığını ifade etmiştir. Ayrıca şimdiye kadar evlilik veya doğum gibi nedenlerle sorunlar yaşamadığını, ancak yakın zamanda bu zorluğu yaşayacağını düşündüğünü belirtmiştir. H kişisi 33 yaşında, evli ve bir çocuk annesidir. Üst kademede yer alan H kişisi kariyer hayatında evlilik veya doğum gibi nedenlerden dolayı engellerle karşılaştığını ifade etmiştir. I kişisi 34 yaşında evli ve 1 çocuk annesidir. Üst kademede yer alan I kişisi pozisyon değiştirme talebinde bulunacağı sırada çocuk sahibi olma isteğini bir süre ertelemek zorunda kaldığını ifade etmiştir. Çünkü hamilelik ve doğum izni gibi süreçlerin kariyer yaşantısını durduracağını düşünmektedir. Bu bulgulara göre; bekâr olan genç kadınların daha erken yaşta üst kademelerde yer alabildiği söylenebilir. Ayrıca evli veya bekâr olan kadınların kariyer yaşantılarında zorluklarla karşılaştıkları veya karşılaşma korkusu yaşadıkları da görülmektedir. Medeni durum değişikliği yapmak da kadınlar açısından kariyer hayatında zorluklarla karşılaşmaya neden olabilmektedir.

Tablo 2. Katılımcıların Çalışma Süresi

Çalışma Süresi	Yüzde	Kişi Sayısı
1-5 Yıl	50%	6
6-10 Yıl	42%	5
15 Yıl Ve Üzeri	8%	1

Kadın yöneticilerin yüzde 50'si (6 kişi) 1-5 yıl arası, yüzde 42'si (5 kişi) 6-10 yıl arası, yüzde 8'i (1 kişi) ise 15 yıl ve üzeri çalışma süresine sahiptir. Çalışma süreleri 1-5 yıl arası olan katılımcılardan sadece B kişisi üst kademe yönetici pozisyonundadır. Diğer katılımcılar olan A, C, D, F ve K kişileri ise orta kademe çalışandır. B kişinin işletmesi diğer katılımcıların işletmelerinden daha büyüktür. Bu durumun kariyer hayatında hızlı ilerlemeyle ilişkili olabileceği düşünülebilir. Çalışma süreleri 6-10 yıl arası olan katılımcılar E, G, H, I ve L kişileridir. Katılımcılardan E ve L kişileri orta kademe yönetici pozisyonunda, G, H, I kişileri üst kademe yönetici pozisyonundadır. G, H, I, E kişilerinin işletmeleri L kişinin işletmelerinden büyüktür. Genel olarak değerlendirildiğinde, çalışma süreleri fazla kişilerin büyük ölçekli işletmelerde yer almalarının, onların üst kademelerde olmalarına olanak sağladığı düşünülebilir. Çalışma süresi 15 yıl olan tek kişi J kişisidir ve bu katılımcı hızlı tüketim alanında faaliyet gösteren bir işletmede orta kademe yönetici pozisyonunda görev almaktadır. J kişinin işletmesi ise orta büyüklüktedir. Bu durumun kişinin daha üst bir seviyeye terfi etmesine fazla olanak sağlamadığı söylenebilir.

Tablo 3. Katılımcıların İşletmede Çalışma Süreleri

İşletmedeki Çalışma Süresi	Yüzde	Kişi Sayısı
1 Yılden Az	8%	1
1-5 Yıl	84%	10
6 Yıl Ve Üzeri	8%	1

Katılımcıların şu andaki işletmelerindeki çalışma sürelerine bakıldığında, kadın yöneticilerin yüzde 8 'i (1 kişi) 1 yıldan az süredir, yüzde 84'ü (10 kişi) 1-5 yıldır, yüzde 8'i (1 kişi) ise 6 yıldan fazla süredir mevcut işletmelerinde çalışmaktadır. En az çalışma süresine sahip olan katılımcı 1 aydır görev alan B kişisidir. B kişisinin işletmesinin faaliyet alanı otomotiv sektörüdür ve işletme otobüs üretmektedir. En fazla çalışma süresine sahip olan katılımcı ise 6 yıldır B kişisi ile aynı işletmede çalışmakta olan orta kademe yönetici pozisyonundaki E kişisidir.

Tablo 4. Katılımcıların İşletmelerindeki Toplam Kadın Çalışan ve Kadın Yönetici Sayısı

	Kadın Çalışan Sayısı	Kadın Yönetici Sayısı	Kadın Çalışan/ Yönetici Yüzdesi
A Kişisinin İşletmesi	38	4	10%
B Kişisinin İşletmesi	10	2	20%
C Kişisinin İşletmesi	250	4	2%
D Kişisinin İşletmesi	100	40	40%
E Kişisinin İşletmesi	400	40	10%
F Kişisinin İşletmesi	43	2	5%
G Kişisinin İşletmesi	8	3	37%
H Kişisinin İşletmesi	187	14	7%
I Kişisinin İşletmesi	136	2	1%
J Kişisinin İşletmesi	200	4	2%
K Kişisinin İşletmesi	10.000	50	0,5%
L Kişisinin İşletmesi	251	5	2%

Araştırmaya katılan kadın yöneticilerin işletmelerine ait Tablo 4'de yer alan verilere göre, genel olarak kadın yönetici sayısının az olduğu söylenebilir. Kadın yönetici yüzdesi en yüksek olan D kişisinin çalıştığı işletmedir ve bu işletme danışmanlık sektöründe faaliyet göstermekte, personel temin hizmeti vermektedir. Kadın çalışanların yönetici yüzdesi en düşük olan K kişisinin çalıştığı işletmedir ve bu işletmede benzer şekilde danışmanlık sektöründe faaliyet göstermekte, personel temin hizmeti vermektedir. Araştırmanın yapıldığı örnekleme kadın çalışanların en yüksek ve en düşük oranlarda olduğu işletmeler aynı sektörde yer almaktadır. Bu durum işletmelerin sahip olduğu örgüt kültürünün farklı olması ile ilişkilendirilebilir. İşletmede kadın çalışanların sayısının fazla olması, yönetimde yer

alması ve bu duruma imkân sağlanması örgüt kültürü ile ilgilidir. Eğer örgütte tepe yöneticiler, kadınları belli nedenlerden dolayı üst kademelere gelmeleri için yetersiz bulursa kadınların kariyer yollarında ilerlemeleri çok yavaş olacak, hatta hiç olmayacaktır. Fakat örgüt kültürü içinde eşitlikçi ve adil bir yapı mevcut ise işe alım ve terfilerde cinsiyet ayrımı gözetilmeyecektir.

Tablo 5. Katılımcıların Cinsiyetlerinden Dolayı Engelle Karşılaşması

Çalışma hayatınızda kadın olduğunuz için herhangi bir engelle karşılaştınız mı?	Yüzde	Kişi Sayısı
Evet	33%	4
Hayır	67%	8

Araştırmada “Çalışma hayatınızda kadın olduğunuz için herhangi bir engelle karşılaştınız mı?” sorusuna katılımcıların yüzde 67 (8 kişi)’si “Hayır karşılaşmadım”, yüzde 33’ü (4kişi) ise “Evet karşılaştım” cevabını vermiştir. “Evet” cevabını veren kadınların tamamı evlidir. “Evet” cevabını veren katılımcılar G, H, I ve J kişileridir. Soruya “Evet” olarak cevap veren H kişisi (gıda sektöründe 10 yıldır çalışan katılımcı) karşılaştığı engeli şöyle açıklamıştır:

“Evliyim ve henüz çocuğum yok. Çalıştığım işletmede çocuğum olup işi aksatabileceğim ihtimali ve ön yargısından dolayı terfimi gecikmeli olarak aldım.”

Çalışma hayatında engelle karşılaştığını ifade eden bir diğer katılımcı olan J kişisi (hızlı tüketim sektöründe 15 yıldır çalışan katılımcı) şunu ifade etmiştir:

“Çocuk doğurma olasılığım işletme sahiplerini her zaman rahatsız etmiştir. Hamilelik sürecinde devamsızlık yapma ihtimalinin yüksek olması, doğum sonrası işe geri dönmeme riski kafalarında soru işareti olmuştur.”

Katılımcıların verdikleri cevaplar; kadınların çalışma hayatında geçirdikleri süre arttıkça engellenmelerle karşılaşma oranlarının da arttığını göstermektedir. Soruya “Hayır” cevabını veren diğer katılımcıların çalışma süreleri genel olarak “Evet” olarak cevap verenlerin çalışma sürelerinden daha azdır. Soruya “Hayır” şeklinde cevap veren katılımcıların çalışma süreleri; A kişisi 4,5 yıl, B kişisi 4 yıl, C kişisi 3,5 yıl, D kişisi 4yıl, E kişisi 6 yıl, F kişisi 2 yıl, K kişisi 5 yıl ve L kişisi 10 yıl şeklindedir.

Tablo 6. Katılımcıların Cinsiyetlerinden Dolayı Yok Sayılması

Çalışma hayatınızda kadın olduğunuz için yok sayıldığınızı düşündüğünüz oldu mu?	Yüzde	Kişi Sayısı
Hayır	83%	10
Evet	17%	2

Kadın yöneticilerin yüzde 83'ü (10 kişi) “Çalışma hayatınızda kadın olduğunuz için yok sayıldığınızı düşündüğünüz oldu mu?” sorusuna “Hayır”, yüzde 17'si (2 kişi) ise “Evet” şeklinde cevap vermiştir. Katılımcılardan H kişisi (gıda sektöründe 10 yıldır çalışan katılımcı) yaşadığı bir olayı örnek vermiştir:

“Zaman zaman kadın olduğum için yok sayıldığımı hissediyorum, fikirlerimin önemsenmediği durumlar oluyor. Ayrıca ben terfi için nedensiz bekletilirken, işletmemizdeki bir erkek çalışanın benim yerime terfi ettirildiği oldu.”

H kişisi bir önceki soruda da çocuğu olduğunda işini aksatma önyargısı nedeniyle gecikmeli terfi aldığını belirtmiştir. H kişisinin işletmesi gıda sektöründe faaliyet göstermektedir. İşletmede toplam 187 kadın çalışan vardır ve bu kadın çalışanların yüzde 7'si yönetici konumundadır. H kişisinin verdiği cevaplar ve işletmedeki kadın yönetici oranı dikkate alındığında, işletmede erkek egemen bir örgüt kültürünün hâkim olma ihtimalinin yüksek olduğu düşünülebilir.

Tablo 7. Katılımcıların Cinsiyetlerinden Dolayı Ayrımcılıkla Karşılaşması

Çalışma hayatınızda kadın olduğunuz için herhangi bir ayrımcılıkla karşılaştınız mı?	Yüzde	Kişi Sayısı
Hayır	92%	11
Evet	8%	1

“Çalışma hayatınızda kadın olduğunuz için herhangi bir ayrımcılıkla karşılaştınız mı? Karşılaştıysanız bu durumla nasıl başa çıktınız?” sorusuna katılımcıların yüzde 92'si (11 kişi) “Hayır” cevabını vermiştir. G kişisi (ambalaj sektöründe 10 yıldır çalışan katılımcı) bu soruya farklı bir cevap vermiştir:

“Ayrımcılıkla karşılaşmadım ancak kadın yöneticilerin diğer kadınlar tarafından kabul edilmediğini gördüm.”

Burada G kişisinin çalışma ortamında bulunan kadınların, yöneticileri olan hemeinslerine karşı kıskançlık gibi hisler besleme ihtimalinden söz edilebilir. A kişisi ise (toptan ve perakende sektöründe 4,5 yıldır çalışan katılımcı) bu soruya “Hayır” cevabını vermiş ve ayrımcılık değil, pozitif ayrımcılık ile karşılaştığını belirtmiştir:

“Hayır, kadın olduğum için ayrımcılıkla karşılaşmadım. Aksine kadın olduğum için pozitif ayrımcılıklar sağlanıyor. Bazı toplantılarda geç çıkılacağı zaman bayanlara erken çıkma fırsatı veriliyor.”

A kişisi toptan ve perakende sektöründe faaliyet gösteren bir işletmede çalışmaktadır. Bu sektörün erkek egemen bir sektör olduğu söylenebilir. A kişisinin işletmesinde toplam 38 kadın çalışan vardır ve bu kadın çalışanların yüzde 10'u yani 4 tanesi yönetici konumundadır. Bu durumda

kadınların yönetici olma oranının az olduğu söylenebilir. Erkek çalışanların kadınlara pozitif ayrımcılık sağlamasının örgüt kültüründe kadına duyulan saygıdan kaynaklandığı düşünülebilir. Ayrımcılık ile ilgili bu soruya sadece 1 kişi “Evet” şeklinde cevap vermiştir. Bu cevabı veren H kişisi (gıda sektöründe 10 yıldır çalışan katılımcı) yaşadığı ayrımcılığı şöyle ifade etmiştir:

“Evet karşılaştım, bu durumu işimi en iyi şekilde yaparak, kararlı tavrımla aştım.”

H kişinin önceki sorularda da benzer cevaplar verdiği dikkate alındığında, kadın yöneticiler karşı bu tutumun işletme kültürü ya da işletmenin içinde bulunduğu sektör yapısı ile ilişkili olabileceği düşünülebilir. Araştırmaya katılan kadın çalışanların büyük bir çoğunluğu ayrımcılık ile ilgili soruya “Hayır” şeklinde cevap vermiştir. Ancak ayrımcılık yaşamadıklarını net olarak ifade edebilecek açıklamalarda da bulunamamışlardır. Bu durum kadın yöneticilerin ayrımcılıkla karşılaştıkları halde bunu ifade etmekten çekinmesi ile ilişkili olabilir. Ya da yöneticiler kadın olmalarından dolayı ayrımcılık ile karşılaşmış olsalar bile, bunu kabullenmiş ve doğal karşılar hale gelmiş olabilirler.

Tablo 8. Katılımcıların İş Arama Sürecinde Engellerle Karşılaşması

İş arama ve bulma sürecinde kadın olmanız nedeniyle bir zorlukla/engelle karşılaştınız mı?	Yüzde	Kişi Sayısı
Hayır	83%	10
Evet	17%	2

“İş arama ve bulma sürecinde kadın olmanız nedeniyle bir zorlukla/engelle karşılaştınız mı?” sorusuna katılımcıların yüzde 83’ü (10 kişi) “Hayır” şeklinde cevap vermiştir. “Hayır” şeklinde cevap veren katılımcılardan A kişisi (toptan ve perakende sektöründe 4,5 yıldır çalışan katılımcı) şu şekilde bir açıklamada bulunmuştur:

“Hayır, daha önce kadın olmamdan dolayı bir engelle karşılaşmadım. Ama eğer şimdi iş arayacak olursam bulamayabilirim. Çünkü çocuğum olabilir. Potansiyel hamile olarak görüleceğim için iş bulamam diye düşünüyorum.”

Aynı soruya katılımcıların yüzde 17’si (2 kişi) “Evet” şeklinde cevap vermiştir. Bu soruya “Evet” cevabını veren tüm katılımcılar da, “Hayır” cevabını veren katılımcılar da aslında doğum yapma potansiyellerinin yüksek olmasından dolayı iş arama ve bulma sürecinde zorlukla karşılaştıklarını ifade etmiştir. Çalışma hayatında bekâr olan kadın çalışan, evlenmek ve sonrasında hamile kalmak isteyebilecektir. Bu durumun kadın çalışanların performansında ve verimliliğinde düşüşe sebep olacağı yaygın bir düşüncedir.

Tablo 9. Katılımcıların Eğitim ve Yükselme Olanakları

Çalışma hayatınızdaki eğitim ve yükselme olanaklarından eşit şekilde yararlandığınızı düşünüyor musunuz?	Yüzde	Kişi Sayısı
Hayır	33%	4
Evet	67%	8

Yine çalışma hayatında evli özellikle de yeni evli olan kadınlara ise hamile kalma potansiyeli yüksek çalışanlar gözüyle bakıldığı bilinmektedir. Tüm bu bakış açıları kadınların işe alım sürecinde ayrımcılıkla karşılaşması ve aynı pozisyon için kadın adayın yerine başvuran bir erkeğin tercih edilmesiyle sonuçlanmaktadır. Ya da işe alınan kadın çalışanın evlenmemesi veya belirli bir süre çocuk doğurmamasının iş sözleşmelerinde yer aldığı bilinmektedir.

Araştırmadaki “Çalışma hayatınızdaki eğitim ve yükselme olanaklarından eşit şekilde yararlandığınızı düşünüyor musunuz?” sorusuna katılımcıların yüzde 67’si (8 kişi) “Evet” şeklinde, yüzde 33’ü (4 kişi) ise “Hayır” şeklinde cevap vermiştir. Ancak hem “Hayır” hem de “Evet” şeklinde cevap veren tüm katılımcılar işletmelerinde eğitim ve yükselmeden eşit olarak yararlanmanın daha çok işletmenin tutumuyla ilgili olduğunu ifade etmiştir.

Tablo 10. Katılımcıların Eşit Ücret Ve Hakları

Aynı pozisyonda çalışan erkek yöneticilerle eşit ücret ve haklara sahip olduğunuzu düşünüyor musunuz? Cinsiyetinizin ücretinize etki ettiğini düşünüyor musunuz?	Yüzde	Kişi Sayısı
Hayır	42%	5
Evet	58%	7

“Aynı pozisyonda çalışan erkek yöneticilerle eşit ücret ve haklara sahip olduğunuzu düşünüyor musunuz? Cinsiyetinizin ücretinize etki ettiğini düşünüyor musunuz?” sorusuna katılımcıların yüzde 58’i (7 kişi) “Evet” şeklinde cevap vermiştir. Katılımcılardan F kişisi (sızdırmazlık elemanları sektöründe 2 yıldır çalışan katılımcı) soruya şöyle cevap vermiştir:

“Kendi firmamda böyle bir ayırım yapılmadığını gözlemliyorum ancak piyasada aynı pozisyonda çalışıp erkeklerin kadınlardan daha fazla ücret aldığını gözlemledim.”

Bu soruya araştırmaya katılan kadın yöneticilerin yüzde 42’si (5 kişi) “Hayır” olarak cevap vermiştir. Bu cevabı veren katılımcılar aynı pozisyonda çalışan erkek yöneticilerle eşit ücret ve haklara sahip olmadığını düşünmektedir ve bu oran düşük değildir. Kadın çalışan başta eş ve anne rolü nedeniyle, her an iş gücünden ayrılabilenmiş gibi değerlendirilmektedir. Bu nedenle işletmelerde erkek çalışanları elde tutma isteğinin daha baskın olduğu düşünülebilir.

Tablo 11. Katılımcıların İş-Yaşam Dengesi

Kariyer hayatınızda iş-yaşam dengesini sağlamak ile ilgili sorunlar yaşadınız mı?	Yüzde	Kişi Sayısı
Hayır	42%	5
Evet	58%	7

Araştırmadaki “Kariyer hayatınızda iş-yaşam dengesini sağlamak ile ilgili sorunlar yaşadınız mı? Bu sorunları ortadan kaldırmak için neler yaptınız?” sorusuna katılımcıların yüzde 58’i (7 kişi) “Evet” şeklinde cevap vermiştir. “Evet” şeklinde cevap veren katılımcılardan A kişisi (toptan ve perakende sektöründe 4,5 yıldır çalışan katılımcı) iş-yaşam dengesi ile ilgili bu soruya şöyle cevap vermiştir:

“Evet yaşadım hala yaşıyorum, evdeki ve işteki farklı sorumluluklar daha fazla efor sarf etmeme neden oluyor, bu nedenle çok yoruluyorum. Bu sorunları ortadan kaldırmak için ev işlerine destek olmak amacıyla bir yardımcı kadın çalıştırıyorum.”

Bu soruya sırasıyla C kişisi (danışmanlık sektöründe 3,5 yıldır çalışan katılımcı) ve J kişisi (hızlı tüketim sektöründe 15 yıldır çalışan katılımcı) şu ifadelerle açıklama getirmiştir:

“Bazen sorun yaşıyorum. Bu gibi durumlarda sosyal hayatıma renk katacak sportif faaliyetler ekliyorum.”

“İş hayatında başarılı olabilmek için özel hayatınızdan çok zaman çalışıyorsunuz.”

Kariyer hayatlarında iş-yaşam dengesini kurmakta zorlandığını ifade eden katılımcılar dengeyi sağlayabilmek adına bazı yöntemlere başvurduklarını ifade etmişlerdir. Bunlar; ev işlerine destek amacıyla yardımcı çalışan bulundurmak, eşlerinden ev yaşamı ve sorumlulukları açısından destek istemek, acil durumlarda işletmelerinden izin alabilmek, psikolojik olarak daha iyi hissetmek adına hayatlarına spor faaliyetlerinde bulunmak şeklinde sıralanmaktadır. İş-yaşam dengesine yönelik bu soruya araştırmaya katılan kadın yöneticilerin yüzde 42’si (5 kişi) ise “Hayır” şeklinde cevap vermiştir.

Tablo 12. Katılımcıların Kariyer Hayatlarına Evlilik veya Doğumun Etkisi

Kariyer hayatınızda evlilik veya doğum gibi nedenlerden kaynaklanan sorunlarla karşılaştınız mı?	Yüzde	Kişi Sayısı
Hayır	50%	6
Evet	50%	6

Araştırmanın “Kariyer hayatınızda evlilik veya doğum gibi nedenlerden kaynaklanan sorunlarla karşılaştınız mı?” sorusuna katılımcıların yüzde 50’si (6 kişi) “Evet” şeklinde cevap

vermiştir. Örneğin evli ancak çocuk sahibi olmayan ve anne rolüne sahip olmamasına rağmen ev ve iş temposu onu denge kurmak konusunda zorlanan E kişisi (otomotiv sektöründe 6 yıldır çalışan katılımcı) şöyle bir açıklama yapmıştır:

“Uzun dönem geç saatlerde çıktığım proje zamanları oldu, eşim beni görememekten şikâyetçiydi. Bu durum beni de üzdü, ancak karşılıklı anlayışla orta yolu bulduk. Kariyerimde bana destek olması benim mutlu olmam için çok önemli, mutsuz olup evde olmamın ikimize de faydası yok, sonuçta işlerim normal temposundayken sorun yok.”

Evli ve bir çocuk annesi olan I kişisi (hizmet sektöründe 9 yıldır çalışan katılımcı) ise şu ifadeyi kullanmıştır:

“Çocuk sahibi olma noktasında doğum iznine çıkıp bir süre olmayacağımdan kaynaklı olarak pozisyon değiştirme taleplerimi ertelemek zorunda kaldım.”

Bu soruya katılımcıların diğer yüzde 50’si (6 kişi) ise, “Hayır” şeklinde cevap vermiştir “Hayır” cevabı verenlerden evli ancak çocuk sahibi A kişisi (toptan ve perakende sektöründe 4,5 yıldır çalışan katılımcı) ise henüz bir sorun ile karşılaşmadığını belirtmiş, ancak şöyle devam etmiştir:

“Yöneticim çocuk yapmam ile ilgili ara sıra şaka yapıyor; sen gidersen ne yaparsın gibi cümleler kuruyor.”

Bu durum A kişinin yöneticisi tarafından potansiyel hamile aday olarak görüldüğüne işaret edebilir ve A kişisi üzerinde psikolojik bir baskı unsuru haline gelebilir. Çünkü yöneticisi eğer A’nın çocuğu olursa işten gideceğini (kısa süreli veya uzun süreli) gizli bir şekilde ifade etmektedir. Bu durum ilerleyen dönemlerde A kişisi üzerinde tedirginliğe neden olabilir. Araştırmadaki kadın yöneticilerin yarısı kariyerlerinde evlilik veya doğum gibi nedenlerden dolayı sorunlarla karşılaştıklarını ifade etmiştir. Sorun yaşamadıklarını ifade edenlerin büyük bir kısmı ise şu anda bu sorunu yaşamaları dahi ileride muhakkak yaşayacaklarını düşünmektedir. Sonuç olarak her iki cevabı veren taraf da kariyer hayatında kadın için evlilik ve doğumun sorun olduğunu veya olabileceğini kabul etmektedir.

Tablo 13. Çoklu Rollerin Kariyer Hayatına Etkisi

Çoklu rolleri üstlenmeniz kariyer hayatınıza olumsuz etki ediyor mu?	Yüzde	Kişi Sayısı
Hayır	50%	6
Evet	50%	6

Araştırmadaki “Bir kadın olarak iş ve özel hayatta üstlendiğiniz rolleriniz nelerdir? Çoklu rolleri üstlenmeniz kariyer hayatınıza olumsuz etki ediyor mu? Olumsuz etki olduysa bu durumla nasıl başa çıktınız?” sorusuna katılımcıların yüzde 50’si (6 kişi) “Evet” şeklinde cevap vermiştir. Bu cevabı

verenlerden A kişisi (toptan ve perakende sektöründe 4,5 yıldır çalışan katılımcı) şu ifadeyi kullanmıştır:

“Hem ev kadını hem iş kadınıyım, aynı zamanda eş olmamdan kaynaklanan görevlerimde bulunuyorum. Daha çok yoruluyorum. Hem ev hem işlerimi, hem eşimi ve işimi yönetmek, sabah işime gittiğimde yorgun olarak gitmeme neden oluyor. Birde çocuk yapma düşüncesi sanki beni kariyerimde geriletecek diye korku içindeyim. Bu nedenle çocuk yapmak istemiyorum. Bu durumla henüz başa çıkamadım.”

Aynı soruya katılımcıların yüzde 50’si (6 kişi) “Hayır” şeklinde cevap vermiştir ve bu cevabı verenlerden H kişisi (gıda sektöründe 10 yıldır çalışan katılımcı) şunu ifade etmiştir:

“Yönetici, çalışan, anne, ev hanımı, eş, aşçı vb. roller beni olumsuz etkilemiyor. Benim hayatımı dinamik tutuyor ve daha pratik yöntemler geliştirmeme sebep oluyor. Eksiyi artıya çevirebilecek B planlarınız yok ise asla bir ekibe liderlik edemezsiniz.”

Cevaplar değerlendirildiğinde araştırmaya katılan kadın yöneticilerin büyük bir kısmının üstlendiği çoklu rollerinin; çalışma hayatında sorumlulukları olan bir iş kadını, eşine karşı sorumlulukları olan bir eş, çocuğuna karşı sorumlulukları olan bir anne, yemek ve ev işlerini yapmak gibi sorumlulukları olan bir ev hanımı olduğu görülmektedir. Katılımcılarının yarısı (6 kişi) bu durumun kariyer hayatlarına olumsuz etki yaptığını ve bir rolü tam yapmak isterken diğer rollerini eksik yapmak zorunda kaldıklarını ifade etmiştir. Olumsuz etkilenen kadınların yüzde 66,6’sı (4 kişi) bu olumsuz etkiyle baş edebilecek bir yol bulamamış ve bu durumu kabullenmiştir. Ancak yüzde 33,4’ü (2 kişi) ise bu durumu eşlerinin desteği ve anlayışı ile dengelediklerini, evde ev işlerinde yardımcı kadın çalışan bulduklarını ifade etmiştir. Katılımcıların diğer yarısı (6 kişi) ise çoklu rollere sahip olmanın kariyer hayatlarına olumsuz etki etmediğini ifade etmiştir.

6. SONUÇ VE ÖNERİLER

Kariyer basamaklarından yukarı çıkan kadın yöneticileri bekleyen sorunlar, erkek yöneticileri bekleyen sorunlardan fazladır. Kadını bekleyen sorunların en başında iş ve aile çatışması bulunmaktadır. Kadının hamilelik süreci ya da çocuk büyütüyor olması kariyer sürecini yavaşlatan ve üst kademelere ilerlemesini engelleyen bir durumdur. Kadınlar genellikle çalışma ve aile hayatında sahip olduğu rolleri dengelemeye çalışır. Bu durum üst düzey yönetim için yeterince zaman ayıramamak şeklinde etki yaratabilir. Ayrıca kadınların çalışma hayatına geç girmeleri ve çeşitli sebeplerden dolayı iş tecrübelerinin erkeklere göre daha az olması, kadınların tepe yönetimi için gerekli olan iş tecrübesi için yetersiz kalmasına sebep olabilmektedir.

Bu doğrultuda farklı sektörlerde ve işletmelerde, kadın fonksiyonel alanı olarak adlandırılan insan kaynakları alanında, orta ve üst kademe insan kaynakları yöneticisi olarak görev yapan

kadınlardan oluşan katılımcılarla yapılan görüşmeler genel olarak değerlendirildiğinde, kadınlar arasında zorluk, engel ve ayrımcılıkla karşılaşma, yok sayılma oranlarının yüksek olmadığı görülmektedir. Ayrıca katılımcıların büyük bir çoğunluğu eğitim ve yükselme olanaklarından eşit şekilde faydalandığını ifade etmiştir. Aynı pozisyondaki erkek yöneticilerle eşit ücret ve haklara sahip olduğunu ifade eden katılımcıların oranı yarıdan fazladır. Kalan katılımcılar ise erkeklerle eşit ücret ve haklara sahip olmadığını üzerine basarak ifade etmiştir. Katılımcılar erkeklerin çalışma hayatında daha çok destek gördüğünü ve belli konularda daha ayrıcalıklı olduklarını belirtmiştir. Kariyer hayatında iş ve yaşam dengesiyle ilgili sorunlar yaşayan katılımcıların oranı da yarıdan fazladır. Kadının çalışma hayatında sorumluluklarını eksiksiz yerine getirme isteği iş-yaşam dengesi kurulmasını zorunlu hale getirmiştir. Bu dengenin kurulması için öncelikle işletmelerin esnek olması, sendikaların iş ve yaşam dengesini sağlamak adına tedbirler alması, hükümetin ve işverenlerin iş ve yaşam dengesini sağlamak adına uygulanacak politikaları desteklemesi gerekmektedir.

Katılımcıların yarısı kariyer hayatında evlilik veya doğum gibi nedenlerden kaynaklanan sorunlar yaşadığını ifade etmiştir. Bu oran araştırmadaki işletmelerde yapılması gereken düzenlemeler olduğunu göstermektedir. İşletmelere; çocuklara yönelik bakım hizmeti sağlanması, kadınların doğum nedeniyle ara verdikten sonra çalışma hayatına geri dönmesini kolaylaştıran eğitim, oryantasyon gibi faaliyetler düzenlenmesi önerilebilir. Katılımcıların yarısı çoklu rol üstlenmenin kariyer hayatlarına olumsuz etkisi olduğunu ifade etmiştir. Kadınların çoklu rollerin sorumluluğunu yerine getirebilmesi için bazı desteklere ihtiyacı olmaktadır. Ev hayatında; temizlik, yemek yapmak gibi sorumluluklar ve eşine karşı sorumluluklar konusunda destek ve anlayışı sağlanması gereken kadının eşidir. Kadının ev işi, temizlik ve yemek yapmak konularında yardımcı çalışan buldurması fayda sağlayabilir. Yine çalışan kadın çocuğunu mesai saatlerinde çocuk bakım hizmeti veren yerlere bırakabilir. İş hayatı için ise; kadının izin alma ve acil durumlar için geç gelebilme ve erken işten ayrılabilme konularında yöneticisinin esnek olması önemlidir. Bu esnekliği sağlanmış bir kadının çoklu rollerinde sahip olduğu sorumluluklar dengelenebilir, böylece kadın daha verimli bir anne, eş ve çalışan olabilir.

İşletme politikası doğrultusunda insan kaynakları fonksiyonları ile ilgili uygulamaları ve kuralları belirleyen insan kaynakları departmanı, bir işletmede yaşanabilecek cinsiyet ayrımcılığını engelleyecek politikaları da şekillendirebilir. Kadın fonksiyonel alanı olarak adlandırılan insan kaynakları departmanında çalışan kadın yöneticiler, sahip oldukları ayrımcılık politikalarını şekillendirme gücünü kullanarak ortaya çıkabilecek sorunları yönetebilir. Kısıtlı bir örnekte yapılan bu araştırmanın sonuçlarına dayanarak, benzer konuda çalışma yapmak isteyen araştırmacılara Türkiye’de farklı sektör ve bölgelerde kadın çalışanlar ve sorunları üzerine inceleme yapmaları önerilebilir. Bu şekilde kadın çalışanların kariyerlerinde karşılaştıkları sorunlar hakkında daha detaylı bilgi sahibi olunabilir.



KAYNAKÇA

- Akçay, A. D. (2014) “Örgütsel Çekicilik Bağlamında Otel İşletmelerini Rakiplerinden Ayıran Özellikler”, *Anadolu University Journal of Social Sciences*, 14 (1): 13-23.
- Akın, G. (2006) “Her Yönüyle Yaşlılık”, Ankara: Palme Yayıncılık.
- Altan, Ö. Z. (2003) “İş ve Sosyal Güvenlik Hukuku”, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi AÖF Yayını.
- Anafarta, N., Sarvan, F. ve Yapıcı, N. (2008) “Konaklama İşletmelerinde Kadın Yöneticilerin Cam Tavan Algısı: Antalya İlinde Bir Araştırma”, *Akdeniz İİBF Dergisi*, 15: 111-137.
- Arıkan, S. (2003) “Kadın Yöneticilerin Liderlik Davranışları ve Bankacılık Sektöründe Bir Uygulama”, *İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 5 (1): 1-20.
- Aytaç, S. (2001) “Çift Kariyerli Eşler ve Çalışma Yaşamındaki Yeri”, Bursa: Ezgi Kitabevi.
- Aytaç, S. (2005) “Çalışma Hayatında Kariyer”, 2. Baskı, Bursa: Ezgi Kitabevi.
- Barutçugil, İ. (2002) “İş Hayatında Kadın Yönetici”, İstanbul: Kariyer Yayınevi.
- Bingöl, D. (2003) “İnsan Kaynakları Yönetimi”, 5. Baskı, İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Bulut, B., Levi, E. E., Oral, C., Öztekin, P., Seyyar, C. H. ve Demir, F. (2013) “Hastane Hekimlerinin Gündüz Uykululuk Durumlarının Belirlenmesi ve Bu Durumu Etkileyen Faktörler”, *16.Ulusal Halk Sağlığı Kongresi Bildiriler Kitabı*, 33-38.
- Çelik, M. ve Turunç, Ö. (2011) “Duygusal Emek ve Psikolojik Sıkıntı: İş-Aile Çatışmasının Aracılık Etkisi”, *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 40 (2): 226-250.
- Ecevit, Y. (2003) “Toplumsal Cinsiyetle Yoksulluk İlişkisi Nasıl Kurulabilir?”, *Cumhuriyet Üniversitesi Tıp Fakültesi Dergisi*, 4 (25): 83-88.
- Ergeneli, A. ve Akçamete, C. (2004) “Bankacılıkta Cam Tavan: Kadın ve Erkeklerin Kadın Çalışanlar ve Kadınların Üst Yönetime Yükseltilmelerine Yönelik Tutumları”, *Hacettepe Üniversitesi İİBF Dergisi*, 22 (2): 85-109.
- İnandı, Y. ve Tunç, B. (2012) “Kadın Öğretmenlerin Kariyer Engelleri ile İş Doyum Düzeyleri Arasındaki İlişki”, *Eğitim Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 2 (2): 203-222.
- Karakuş, H. (2014) “Kraliçe Arı Sendromu-Pembe Taciz”, *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 2 (1): 334-356.
- Karcıoğlu, F. ve Leblebici Y. (2014) “Kadın Yöneticilerde Kariyer Engelleri: “Cam Tavan Sendromu” Üzerine Bir Uygulama”, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 28 (4): 1-20.



- Keleş, R. (1980) “Kent Bilim Terimleri Sözlüğü”, 2. Baskı, İstanbul: İmge Kitabevi Yayınları.
- Kocacık, F. ve Gökkaya, V. B. (2005) “Türkiye’de Çalışan Kadınlar ve Sorunları”, CÜ İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 6 (1): 195-219.
- Lordoğlu, K. ve Özkaplan, N. (2003) “Çalışma İktisadı”, İstanbul: Der Yayınları.
- Margaret R. ve Kelly W. (2000) “Gender Equality Development and Peace Fort The Twenty-First Century”, <http://www.Pacewomen.Org/Assets/File/Pwandun/Unimplementation/Specializedagencies/IMF/İmfaddressmargaretrkelly2000.Pdf>, (20.05.2016).
- Mestçioğlu, Ö. ve Sorgun, E. (2000) “Travmatik Yas İçinde”, İstanbul: Epsilon Yayınları.
- Mızrahi, R. ve Aracı, H. (2010) “Kadın Yöneticiler ve Cam Tavan Sendromu Üzerine Bir Araştırma”, Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi, 2 (1): 150-155.
- Örücü, E., Kılıç, R. ve Kılıç, T. (2007) “Cam Tavan Sendromu ve Kadınların Üst Düzey Yönetici Pozisyonuna Yükselmelerindeki Engeller: Balıkesir İli Örneği”, Celal Bayar Üniversitesi İİBF Yönetim ve Ekonomi Dergisi, 14 (2): 117-135.
- Zel, U. (2002) “İş Arenasında Kadın Yöneticilerin Algılaması ve Kraliçe Arı Sendromu”, Amme İdaresi Dergisi, 35 (2): 42-48.
- Zihnioğlu, Ö. (2013) “Kadın Güçlendirilmesi ve İstihdam”, İstanbul Kültür Üniversitesi Küresel Eğilimler Serisi, 8 (2): 1-8.

FİNANSAL OKURYAZARLIK VE GİRİŞİMCİLİK NİYETİ: ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİ ÜZERİNE BİR ARAŐTIRMA¹

Doç. Dr. İbrahim Halil SEYREK*
Öğr. Gör. Meryem GÜL**

ÖZ

Bu çalışmada, üniversite öğrencilerinin finansal okuryazarlık düzeyleri ve girişimcilik niyetleri arasındaki ilişki araştırılmıştır. Bu amaçla, Gaziantep Üniversite'sinin farklı fakültelerinde lisans düzeyinde öğrenim gören 400 öğrenciye finansal okuryazarlık düzeyleri ve girişimcilik niyetleri ile ilgili çeşitli sorular içeren bir anket uygulanmıştır. Ankette öğrencilerin finansal okuryazarlık düzeyleri temel düzeyde ekonomi ve finans bilgisi, finansal tablolar bilgisi ve yatırım bilgisi olmak üzere üç boyutta ele alınmıştır. Toplanan veriler üzerinde yapılan analizler sonucunda, öğrencilerin girişimcilik niyetinin cinsiyete, fakülteye, sınıfa göre farklılık gösterdiği görülmüştür. Ayrıca finansal okuryazarlık düzeyi ile girişimciliği cazip bulma arasında pozitif yönlü bir ilişki bulunmuştur. Diğer yandan, finansal okuryazarlığın girişimcilik niyeti üzerinde etkili olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Finansal Okuryazarlık, Girişimcilik Niyeti, Üniversite Öğrencileri

Jel Sınıflandırması: M20, M21, M29

FINANCIAL LITERACY AND ENTREPRENEURSHIP INTENTION: A STUDY OF UNDERGRADUATE UNIVERSITY STUDENTS

ABSTRACT

In this study, the relationship between financial literacy levels of university students and their entrepreneurial intentions were investigated. For this purpose, a questionnaire was administered to 400 undergraduate students studying at the different faculties of the University of Gaziantep. The financial literacy levels of the students were measured in three dimensions in the questionnaire, namely basic economics and finance knowledge, financial statements knowledge and investment knowledge. As a result of the analyses performed on the collected data, it was found that the entrepreneurial intentions of students differ according to their gender, faculty and year. Also, a positive relationship was found between financial literacy level and how attractive students find

¹ Bu çalışma 20-21-22 Nisan 2017 tarihlerinde gerçekleştirilen 2. Lisansüstü İşletme Öğrencileri Sempozyumu'nda sunulmuş ve revize edilerek makale formatına dönüştürülmüştür.

* Gaziantep Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, seyrek@gantep.edu.tr

** Gaziantep Üniversitesi, SBE, İşletme Ana Bilim Dalı, meryemgul@osmaniye.edu.tr



entrepreneurship. On the other hand, it was found that financial literacy doesn't affect entrepreneurship intention.

Keywords: *Financial Literacy, Entrepreneurship Intention, University Students*

JEL Classification: *M20, M21, M29*

1. GİRİŞ

Ülke ekonomilerinin gelişmesinde kilit rol oynayan girişimcilerin, bütçelerini doğru bir şekilde kullanmaları ve yatırımlarını doğru bir şekilde değerlendirebilmeleri için faaliyette buldukları alanlarla ilgili bir takım bilgi ve becerilere sahip olmaları gerekmektedir. Bu nedenle girişimcilerin finansal okuryazarlık becerisine sahip olması önemli hale gelmiştir. Çünkü girişimcilerin paranın kullanımı ve yönetimi ile ilgili etkili kararlar alması önemlidir. Girişimcilikte başarılı olmak için içinde bulunulan sektörün iyi tanınması, ekonomideki değişmelerin iyi analiz edilmesi, finansal verilerin iyi bir şekilde okunması finansal piyasaların işleyişinin bilinmesi, doğru finansal ürünlerin tercih edilmesi gerekmektedir. Geleceğin potansiyel girişimci adayları olan üniversite öğrencilerinin finansal kararlarını doğru ve etkin bir şekilde vermeleri gerekmektedir. Finansal bilgi seviyesi yüksek olan öğrenciler, sınırlı kaynakları daha rasyonel kullanacak ve finansal konularda daha bilinçli davranacaktır (Barmaki, 2015: 5-6). Bu durum da girişimcilikte, finansal okuryazarlık kavramının öneminin artmasını sağlamıştır.

Bayram (2010), Krizek ve Hradil (2012), Shaari vd.(2013) ve Sarıgül (2014) tarafından yapılan çalışmalarda finansal okuryazarlık düzeyi ile okulda görülen finans dersleri arasında pozitif ilişki bulunmuştur. Avşar (2007) ve Çatır vd. (2015) tarafından yapılan çalışmalarda; girişimcilik niyeti ile alınan girişimcilik eğitimi arasında pozitif ilişki bulunmuştur. Bu durum hem finansal okuryazarlık düzeyinin hem de girişimcilik niyetinin yüksek olmasında üniversitede görülen finans ve girişimcilik derslerin etkisinin yüksek olduğunu göstermiştir. Bu nedenle bu çalışmada lisans öğrencilerinin finansal okuryazarlık düzeylerinin girişimcilik niyeti üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Ayrıca, finansal okuryazarlığın girişimcilik niyeti üzerindeki etkisi ile ilgili literatürde yeterli sayıda çalışma bulunmamaktadır. Bu çalışma ile ilgili literatüre katkıda bulunmak amaçlanmıştır.

Bu çalışma beş bölümden oluşmaktadır. İlk bölüm araştırmanın amacı ve öneminin hakkında açıklamaların yer aldığı giriş bölümüdür. İkinci bölümde finansal okuryazarlık ve girişimcilik niyeti ile ilgili daha önce yapılan çalışmalara yer verilmiştir. Üçüncü bölümde araştırmanın amacı, kapsamı yöntemi açıklanmıştır. Dördüncü bölümde kullanılan analiz yöntemleri ve araştırma sonuçlarına yer verilmiştir. Son olarak, çalışmadan elde edilen bulgular ve öneriler sonuç bölümünde ele alınmıştır.



2. LİTERATÜR TARAMASI

Yapılan bazı çalışmalarda, finansal okuryazarlık ve girişimcilik niyeti arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Buna göre öğrencilerin finansal okuryazarlık düzeyi arttıkça daha fazla girişimcilik niyetine sahip olduğu görülmüştür. Sezici ve Çelikkol (2016), finansal okuryazarlığın girişimcilik niyeti üzerindeki etkisini araştırmak için bir çalışma yapmıştır. Bu çalışmada, Dumlupınar Üniversitesi'nde, İ.İ.B.F., Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, Güzel Sanatlar Fakültesi ve Mühendislik Fakültesi'nde girişimcilik dersi alan öğrenciler çalışmanın ana kümesini oluşturmaktadır. 304 lisans öğrencisinden anket ile veri toplanmıştır. Araştırma sonucunda girişimcilik eğilimi ile finansal okuryazarlık arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Buna göre, finans ile ilgili bir takım bilgiye sahip olma girişimciliği teşvik etmektedir. Aynı şekilde, ekonomi okuryazarlığı da girişimcilik niyeti üzerinde etkili olmaktadır. Konuyla ilgili bir başka çalışma Kâhya ve İmamoğlu (2015) tarafından yapılmıştır. Bu çalışmanın ana kümesi Bayburt Üniversitesi, İ.İ.B.F. okuyan üçüncü ve dördüncü sınıf öğrencileridir. Bu öğrencilerden 359'undan anket yöntemi ile veri toplanmıştır. Araştırma sonucunda ekonomi okuryazarlığının girişimcilik niyeti üzerinde anlamlı pozitif yönlü bir etkiye sahip olduğu görülmüştür.

2.1.Finansal Okuryazarlık

Finans; insanların ihtiyaç duyduğu nakit, nakde çevrilebilir değerler ve vadesiz mevduat gibi fonların sağlanması ve bunların etkili bir şekilde kullanılmasıdır. Bireylerin bu fonları etkin bir şekilde kullanabilmeleri için gerekli bilgi ve beceriye sahip olmaları gerekmektedir. Bu bilgi ve beceriye sahip olmak da finansal okuryazarlık kavramını gündeme getirmiştir (Demir vd., 2016:431). Finansal okuryazarlık, paranın kullanımı ve yönetimi ile ilgili etkili kararlar almak (Albeedy & Gharlegghi, 2015: 15); bireylerin bütçelerini doğru yönetebilmeleri ya da gelirlerini ve yatırımlarını doğru bir şekilde değerlendirmeleri olarak tanımlanabilir (Ergün vd.,2013:848). Finansal okuryazarlık, temel anlamda paranın günlük yaşamda nasıl kullanıldığı ya da paranın ve harcamanın yönetimidir (Sarıgül, 2014:208). Finansal okuryazarlık düzeyi yüksek olan bireyler, hangi finans türüne yatırım yapacakları konusunda finans kuruluşlarından daha fazla bilgi talep edecek ve bu durum da şirketlerin daha açık ve şeffaf olmasını sağlayacaktır (Öztürk & Demir, 2015:114).

Finansal okuryazarlık düzeyleri şu şekilde gruplandırılabilir. Eğer doğru puanların ortalamasının yüzde içindeki payı %80 'den fazla ise finansal okuryazarlık düzeyinin yüksek olduğu, %60-79 ise finansal okuryazarlığın orta düzeyde olduğu ve %60'ın altında ise finansal okuryazarlık düzeyinin düşük olduğu söylenebilir (Fatoki, 2014:264).

Konuyla ilgili literatürdeki çalışmalardan bazıları şunlardır:



- Bayram (2010), finansal okuryazarlık ve para yönetimi davranışı arasındaki ilişkiyi ölçmek amacıyla Anadolu Üniversitesi öğrencilerinden anket tekniği kullanarak veri toplanmıştır. Araştırma İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi öğrencileri ile Meslek Yüksek Okulu öğrencilerinden oluşan 600 kişiye yapılmıştır. Araştırma sonucunda, İ.İ.B.F. öğrencilerinin finansal okuryazarlık düzeyi Meslek Yüksekokulu öğrencilerinden yüksek çıkmıştır.

- Finansal okuryazarlığın; finansal bilgi, finansal beceri ve finansal tutumdan oluştuğunu söyleyen, Krizek ve Hradil (2012), üniversite öğrencilerinin finansal okuryazarlıklarını ölçmek amacıyla ekonomi mezunu ve ekonomi mezunu olmayan 2.120 öğrenciye anket yöntemi ile veri toplamıştır. Araştırma sonucunda öğrencilerin finansal okuryazarlık düzeyi ortalaması %56,2 çıkmıştır. Ayrıca, erkek öğrencilerin finansal okuryazarlık düzeyi bayan öğrencilerden daha yüksek çıkmıştır. Finans eğitiminin finansal okuryazarlıkta önemli olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

- Üniversite öğrencilerinin finansal okuryazarlık düzeylerini öğrenmek için Shaari vd.(2013) bir çalışma yapmıştır. Çalışmanın ana kütlesi Malezya'daki yerel üniversitelerdir. Bu üniversitelerden 384 öğrenciye kolayda örnekleme yöntemi kullanılarak anket tekniği ile veri toplanmıştır. Araştırma sonucunda yaş ve cinsiyet ile finansal okuryazarlık arasında ilişki bulunmamıştır. Öğrencilerin bilgi düzeyleri ile okulda aldıkları finans dersleri arasında ilişki bulunmuştur. Ayrıca, eğitim düzeyi arttıkça finansal okuryazarlığın arttığı sonucuna ulaşılmıştır.

- Finansal okuryazarlık düzeyinin değerlendirilmesi amacıyla Fatoki (2014) bir araştırma yapmıştır. Bu amaçla Güney Afrika'da Gauteng ve Limpopo illerinde bulunan iki üniversitede son sınıf tarım ve kimya bölümü öğrencilerinden 152 öğrenciye anket tekniği kullanılarak veri toplanmıştır. Araştırma sonucunda finansal okuryazarlık düzeyi ortalaması %47,01 çıkmıştır. Finansal okuryazarlık düzeyinin düşük çıkmasının nedeninin, bu bölümlerdeki öğrencilerin finans dersi almamasından kaynaklandığı sonucuna ulaşılmıştır.

- Öğrencilerin finansal okuryazarlık düzeyinin ölçülmesi ile ilgili bir başka çalışma Sarıgül (2014) tarafından yapılmıştır. Bu çalışmada, üniversite öğrencilerinin finansal okuryazarlık düzeyleri demografik özellikler açısından incelenmiştir. Mevlana Üniversitesi, Selçuk Üniversitesi ve Necmeddin Erbakan Üniversitesindeki 1.127 öğrenciden anket tekniği ile veri toplanmıştır. Araştırma sonucunda finansal okuryazarlık düzeyi %62 olarak bulunmuştur. Erkek öğrencilerin finansal okuryazarlık düzeyi bayan öğrencilerinkinden daha yüksek çıkmıştır. Ayrıca, Sağlık ve Eğitim Bilimleri öğrencilerinin finansal okuryazarlık düzeyinin diğer öğrencilere göre daha düşük olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

- İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi ve Mühendislik Fakültesi öğrencilerinin finansal okuryazarlık düzeyinin karşılaştırılması amacıyla Er vd. (2014) tarafından bir çalışma yapılmıştır. Bu çalışmada, Eskişehir, Bursa ve İstanbul'da faaliyet gösteren 5 devlet üniversitesinde okuyan 824



öğrenciye anket tekniği kullanılarak veri toplanmıştır. Araştırma sonucunda, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi ve Mühendislik Fakültesi öğrencilerinin finansal okuryazarlık düzeyleri arasında anlamlı farklılık bulunmuştur. Bu farklılığın sebebinin alınan finans dersleri ile ilgili olduğu sonucuna varılmıştır. Ayrıca, erkek öğrencilerin finansal okuryazarlık düzeyi bayan öğrencilerden yüksek çıkmıştır.

- Eğitim, mali sosyalleşme ve para tutumu ile finansal okuryazarlık arasında ilişki olup olmadığını öğrenmek için Albeedy ve Gharleggi (2015) bir çalışma yapmıştır. Bu çalışmada Malezya'daki 105 öğrenciden anket tekniği ile veri toplanmıştır. Araştırma sonucunda eğitim ve finansal okuryazarlık arasında pozitif yönlü ve çok güçlü bir ilişki çıkmıştır. Finansal okuryazarlık düzeyinin %50,1 olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

- Üniversite öğrencilerinin finansal okuryazarlık düzeyinin belirlenmesi amacıyla Kılıç vd. (2015) bir araştırma yapmışlardır. Bu araştırma Gaziantep Üniversitesinde farklı fakültelerde okuyan 480 lisans öğrencisine anket tekniği kullanılarak yapılmıştır. Araştırma sonucunda öğrencilerin genel finansal okuryazarlık oranı %48 bulunmuştur. Ayrıca erkek öğrencilerin finansal okuryazarlık düzeyi, kız öğrencilerin finansal okuryazarlık düzeyinden yüksek çıkmıştır.

2.2.Girişimcilik Niyeti

Girişimci; ekonomik mal ve hizmet üretmek veya pazarlamak için üretim faktörlerini bir araya getiren ve faaliyetleri sonucu oluşan tüm risklere katlanan ve kâr amacı güden kişidir. Girişimcilik ise gerekli çaba ve zaman harçayarak ekonomik ve sosyal riskler alınmasıyla ekonomik ödül ve kişisel tatmin elde etmeyi içeren bir süreç olarak tanımlanabilir (Soylu & Şenel, 2015:314). Girişimcilikte ilk ve en önemli aşama karar verme aşamasıdır. Bu aşamada girişimcilik niyeti kavramı ortaya çıkmaktadır. Girişimcilik niyeti, girişimcilik faaliyetinde bulunmayı sağlamaktadır. Ayrıca bir işi kurma ve girişimi başlatma şeklinde de tanımlanabilir. Girişimcilik niyeti üzerinde etkili olan kavramlar şunlardır: kazanç sağlamak, bağımsızlık, yaratıcı olmak, kişisel özellikler, cinsiyet, önceki iş deneyimleri, yaş ve ailenin aylık geliridir (Çelik, vd.,2014:114). Ayrıca, eğitim de girişimcilik niyetinin oluşmasında önemli bir etkiye sahiptir (Erdurur, 2012:20).

Öğrencilerin girişimcilik niyeti ile ilgili literatürdeki çalışmalardan bazıları şunlardır:

- Şeşen ve Basım (2012), dört farklı üniversitede spor bölümünde öğrenim gören 186 öğrenciden anket tekniği ile veri toplamıştır. Araştırma sonucunda, erkek öğrencilerin girişimcilik niyeti bayan öğrencilere göre yüksek çıkmıştır. Ayrıca iş deneyimi olan ve ailesinin geliri yüksek olan öğrencilerin girişimcilik eğilimleri daha önce iş deneyimi olmayanlara ve ailesinin geliri düşük olanlara göre daha yüksek çıkmıştır. Yaş arttıkça girişimcilik niyetinin de arttığı gözlemlenmiştir.



- Üniversite öğrencilerinin girişimcilik niyetini etkileyen ailesel faktörlerin belirlenmesi amacıyla Çelik vd. (2014) tarafından bir çalışma yapılmıştır. Çalışmada Mersin Üniversitesi, İ.İ.B.F. okuyan 234 lisans öğrencisinden anket tekniği ile veri toplanmıştır. Araştırma sonucunda ailesinin geliri yüksek olanların daha fazla girişimcilik eğiliminde olduğu görülmüştür. Ayrıca ailesinde ve yakın çevresinde girişimci olanların girişimcilik niyetleri daha yüksek çıkmıştır.

- Girişimcilik niyeti ile ilgili yapılan bir diğer çalışma da Nakdiyok ve Timuroğlu (2009) tarafından yapılmıştır. Bu çalışmada, Atatürk Üniversitesi, İ.İ.B.F. okuyan 234 lisans öğrencisine anket uygulanmıştır. Araştırma sonucunda erkek öğrencilerin girişimcilik niyetleri kız öğrencilerinden yüksek çıkmıştır. Ayrıca, ailesinin geliri yüksek olanların daha fazla girişimcilik niyetine sahip olduğu görülmüştür.

- Girişimcilik niyetini etkileyen faktörlerin neler olduğunu öğrenmek amacıyla Tong vd., (2011) tarafından bir çalışma yapılmıştır. Çalışmada 196 üniversite öğrencisinden anket yöntemi ile veri toplanmıştır. Araştırma sonucunda, girişimcilik niyetinde bağımsız çalışmak, başarılı olmak ve ailenin girişimcilik geçmişi önemli olduğu görülmüştür.

3. MATERYAL VE YÖNTEM

Finansal okuryazarlığın girişimcilik niyeti üzerindeki etkisinin araştırılması amacıyla, Gaziantep Üniversitesi'nin farklı fakültelerinde öğrenim gören lisans öğrencilerine bir anket uygulanmıştır. Çalışmanın ana kümesini Gaziantep Üniversitesi'ndeki, İktisadi ve İdari Bilimler, Mühendislik, Fen-Edebiyat, Eğitim ve Tıp fakültelerinde okuyan lisans öğrencileri oluşturmaktadır. Çalışmada, Gaziantep Üniversitesi'nin farklı fakültelerinde öğrenim gören 400 lisans öğrencisinden tesadüfi olmayan kolayda örneklem alma yöntemi kullanılarak veri toplanmıştır.

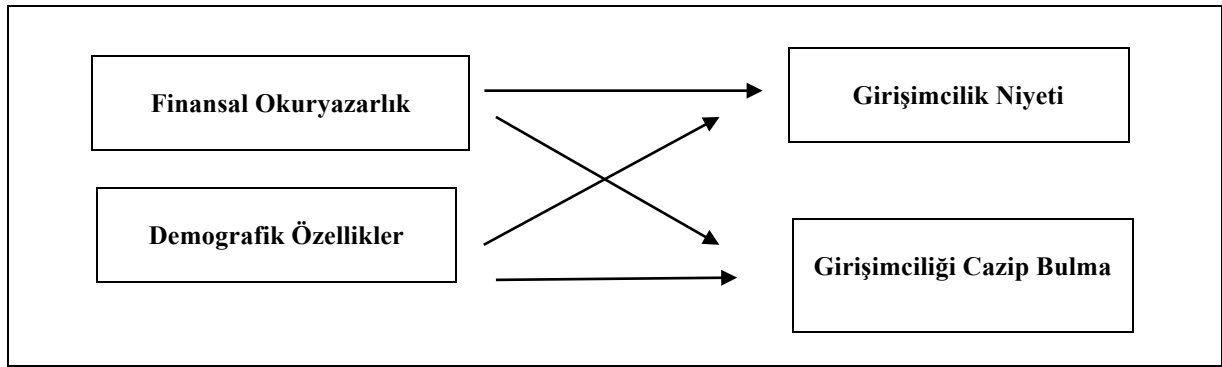
Anketin ilk bölümünde, öğrenci profilini ortaya çıkarmak amacıyla demografik sorulara ve girişimcilik niyeti ile ilgili sorulara yer verilmiştir. Demografik sorular arasında öğrencilerin cinsiyeti, yaşı, fakültesi, sınıfı, ailesinin aylık geliri gibi sorular yer almaktadır. Ayrıca, iş tecrübesi, ailesi ve yakın çevresinde girişimcinin olup olmadığı, kişilik özelliklerinin, tecrübesinin, sahip olduğu bilgi ve becerilerinin girişimci olmaya uygun olup olmadığı, girişimciliği ne ölçüde cazip bulduğu ve girişimcilik niyeti ile ilgili sorulara yer verilmiştir.

Anketin ikinci bölümünde, finansal okuryazarlık ile ilgili 15 adet soru sorulmuştur. Finansal okuryazarlık ile ilgili sorular, Kılıç vd. (2015)'nin "Finansal Okuryazarlık: Üniversite Öğrencilerine Yönelik Bir Araştırma" adlı çalışmasından alınmıştır. Çalışmadaki sorular "Temel Düzeyde Ekonomi ve Finans Bilgisi", "Finansal Tablolar Bilgisi" ve "Yatırım Bilgisi" alt kategorilerinden oluşmaktadır.

Bu bölümdeki sorulara verilen cevaplar, “Doğru”, “Yanlış” ve “Fikrim Yok” seçeneklerini içermektedir.

3.1. Araştırmanın Teorik Modeli ve Hipotezler

Bu çalışmada finansal okuryazarlığın ve demografik özelliklerin girişimcilik niyeti ve girişimciliği cazip bulma üzerindeki etkisi incelenmiştir. Bu bağlamda araştırmanın modeli Şekil 1’de gösterilmektedir.



Şekil 1. Araştırmanın Modeli

Araştırmada aşağıdaki hipotezler test edilecektir.

H1: Finansal okuryazarlığın girişimcilik niyeti üzerinde pozitif yönde etkisi vardır.

H2: Finansal okuryazarlığın girişimciliği cazip bulma üzerinde pozitif yönde etkisi vardır.

H3: Girişimcilik niyeti demografik özelliklere göre değişmektedir.

H3a: Girişimcilik niyeti cinsiyete göre değişmektedir.

H3b: Girişimcilik niyeti fakülteye göre değişmektedir.

H3c: Girişimcilik niyeti sınıfa göre değişmektedir.

H3d: Girişimcilik niyeti yaşa göre değişmektedir.

H3e: Girişimcilik niyeti ailenin aylık gelirine göre değişmektedir.

H4: Girişimciliği cazip bulma demografik özelliklere göre değişmektedir.

H4a: Girişimciliği cazip bulma cinsiyete göre değişmektedir.

H4b: Girişimciliği cazip bulma fakülteye göre değişmektedir.

H4c: Girişimciliği cazip bulma sınıfa göre değişmektedir.

H4d: Girişimciliği cazip bulma yaşa göre değişmektedir.

H4e: Girişimciliği cazip bulma ailenin aylık gelirine göre değişmektedir.

4. ARAŞTIRMA BULGULARI

4.1. Tanımlayıcı İstatistikler

Hipotezlerin testine geçmeden önce öğrencilerin demografik özellikleri ve girişimcilik niyeti ile tanımlayıcı istatistikler hesaplanmıştır. Sonuçlar Tablo 1’de gösterilmiştir.

Tablo1.Öğrencilerin Demografik Özellikleri ve Girişimcilik Niyetleri

Cinsiyet	N	%	Yaş	N	%
Kadın	208	52,0	18-20	129	32,3
Erkek	192	48,0	21-23	211	52,8
Toplam	400	100	24-26	45	11,3
			27 yaş ve üzeri	15	3,8
			Toplam	400	100
Fakülte	N	%	Sınıf	N	%
Eğitim	37	9,3	1.Sınıf	83	20,8
Fen Edebiyat	37	9,3	2.Sınıf	136	34,0
İktisadi ve İdari Bilimler	212	53,0	3.Sınıf	128	32,0
Mühendislik	76	19,0	4.Sınıf	53	13,3
Tıp	38	9,5	Toplam	400	100
Toplam	400	100			
İş tecrübeniz var mı?	N	%	Anne veya babanız girişimci mi?	N	%
Evet	221	55,3	Hayır	291	72,8
Hayır	179	44,8	Evet	109	27,3
Toplam	400	100,0	Toplam	400	100
Yakın arkadaş/tanıdık çevrenizde girişimci var mı?	N	%	Ailenizin aylık geliri nedir?	N	%
Hayır	150	37,5	0-1.400 TL	68	17,0
Evet	250	62,5	1.401-2.000 TL	83	20,8
Toplam	400	100	2.001-3.000 TL	84	21,0
			3.001-4.000 TL	51	12,8
			4.001-5.000 TL	45	11,3
			5.001 TL ve üzeri	69	17,3
			Toplam	400	100

Tablo 1’den görüldüğü üzere, araştırmaya katılan öğrencilerin 208’i (%52,0) kadın, 192’si (%48,0) erkektir. Bu öğrencilerin büyük çoğunluğu İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesinde (%53) öğrenim görmektedir. Öğrencilerin yaşlarına bakıldığında %52,8’i 18-20 yaş aralığındadır. Ayrıca %34’ü 2 sınıf öğrencisidir. Öğrencilerin %44,8’nin iş tecrübesi yoktur, %72,8’inin ailesi girişimci değildir, %62,5’nin yakın arkadaş çevresinde girişimci yoktur. Son olarak öğrencilerin ailelerinin aylık gelirinin çoğunlukla (%41,8) 1.401-3.000 TL aralığındadır.

4.1. T Testleri

Öğrencilerin cinsiyeti ile girişimciliği cazip bulma ve girişimcilik niyeti arasında anlamlı bir farklılığın olup olmadığını öğrenmek amacıyla cinsiyetin bağımsız değişken, girişimciliği cazip bulma ile girişimcilik niyetinin bağımlı değişkenler olduğu t testleri yapılmıştır. Sonuçlar Tablo 2’de gösterilmiştir. Testler sonucunda kadın ve erkek öğrenciler arasında girişimciliği cazip bulma ve girişimcilik niyeti arasında anlamlı bir farklılık bulunmuştur. Ortalamalara bakıldığında her iki bağımlı değişken açısından erkek öğrencilerin ortalaması bayan öğrencilerin ortalamasından yüksektir. Buna göre erkek öğrenciler girişimciliği cazip bulmakta ve erkek öğrencilerin girişimcilik niyetleri kadın öğrencilere göre daha yüksektir.

Tablo 2. T testleri

Bağımlı Değişkenler		Cinsiyet		İş Tecrübesi		Fakülte	
		Kadın	Erkek	Evet	Hayır	İ.İ.B.F.	Diğer
Girişimciliği Cazip Bulma	n	208	192	221	179	212	188
	x	3,59	3,98	3,86	3,68	3,91	3,63
	t	-3,799	-3,815	1,787	1,801	-2,627	-2,655
	p	,000	,000	,075	,072	,009	,008
Girişimcilik Niyeti	n	207	192	220	179	212	187
	x	3,05	3,54	3,39	3,16	3,34	3,22
	t	-4,650	-4,653	2,061	2,051	-1,052	-1,056
	p	,000	,000	,040	,041	,293	,292

İş tecrübesi ile girişimciliği cazip bulma ve girişimcilik niyeti arasında anlamlı bir farklılığın olup olmadığını öğrenmek amacıyla iş tecrübesinin bağımsız değişken, girişimciliği cazip bulma ile girişimcilik niyetinin bağımlı değişkenler olduğu t testleri yapılmıştır. Sonuçlar Tablo 2’de gösterilmiştir. Testler sonucunda, iş tecrübesi ile girişimciliği cazip bulma arasında anlamlı bir farklılık bulunmamıştır. Ancak, iş tecrübesi ile girişimcilik niyeti arasında anlamlı bir farklılık bulunmuştur. Buna göre iş tecrübesi olanların girişimcilik niyetleri daha yüksektir.

Öğrencilerin okudukları fakülte ile girişimciliği cazip bulma ve girişimcilik niyeti arasında anlamlı bir farklılığın olup olmadığını anlamak amacıyla t testi yapılmıştır. Sonuçlar Tablo 2’de gösterilmiştir. Test sonucunda, öğrencilerin fakülteleri ile girişimciliği cazip bulma arasında anlamlı bir farklılık bulunmuştur. Ancak, fakülte ile girişimcilik niyeti arasında anlamlı bir farklılık bulunmamıştır. Buna göre İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi (İ.İ.B.F.) öğrencileri diğer fakültelerdeki öğrencilere göre girişimciliği daha çok cazip bulmaktadırlar.

Öğrencilerin anne/babalarının girişimci olması ile girişimciliği cazip bulma ve girişimcilik niyeti arasında anlamlı bir farklılığın olup olmadığını anlamak amacıyla t testi yapılmıştır. Sonuçlar Tablo 3’te gösterilmiştir. Test sonucunda, öğrencilerin anne/babalarının girişimci olması ile

girişimciliği cazip bulma ve girişimcilik niyeti arasında anlamlı bir farklılık bulunmuştur. Buna göre, ortalamalara bakıldığında anne/babalarında girişimci bulunan öğrencilerin girişimciliği cazip bulma ve girişimcilik niyetleri daha yüksek çıkmıştır.

Tablo 3. T testleri

Bağımlı Değişkenler		Anne/Baba Girişimci mi?		Yakın Çevrede Girişimci Var mı?	
		Evet	Hayır	Evet	Hayır
Girişimciliği Cazip Bulma	n	109	291	250	150
	x	4,01	3,69	3,91	3,57
	t	2,690	2,885	3,181	3,119
	p	,007	,004	,002	,002
Girişimcilik Niyeti	n	109	290	249	150
	x	3,72	3,12	3,43	3,05
	t	4,991	5,303	3,459	3,453
	p	,000	,000	,001	,001

Öğrencilerin yakın çevresinde girişimci olması ile girişimciliği cazip bulma ve girişimcilik niyeti arasında anlamlı bir farklılığın olup olmadığını anlamak amacıyla t testi yapılmıştır. Sonuçlar Tablo 3'te gösterilmiştir. Test sonucunda yakın çevresinde girişimci olan öğrencilerin girişimciliği cazip bulma ve girişimcilik niyetleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmuştur. Ortalamalara bakıldığında her iki bağımlı değişken açısından da yakın çevresinde girişimci olanların ortalamaları diğerlerinden daha yüksek çıkmıştır.

4.2. ANOVA Testi

Farklı sınıflardaki öğrencilerin girişimciliği cazip bulma ve girişimcilik niyeti arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığını görmek amacıyla ANOVA testi yapılmıştır. Test sonuçları Tablo 4'de gösterilmiştir. Tablodan görüleceği üzere öğrencilerin sınıfı ile girişimciliği cazip bulma arasında anlamlı bir ilişki bulunmamıştır. Ancak, öğrencilerin sınıfı ile girişimcilik niyeti arasında anlamlı bir farklılık bulunmuştur.

Tablo 4. ANOVA Testi

	Sınıf			Ailenin Geliri		
	n	F	p	n	F	p
Girişimciliği Cazip Bulma	396	,852	,466	394	,948	,450
Girişimcilik Niyeti	395	2,916	,034	393	5,759	,000

Hangi sınıflardaki öğrenciler arasında bu farklılığın olduğunu anlamak için posthoc, analiz olarak Tukey testleri yapılmıştır. Test sonuçları Tablo 4'de gösterilmiştir. Buna göre, 2. ve 4. sınıf öğrencileri ile 3. ve 4. sınıf öğrencileri arasında anlamlı bir farklılık bulunmuştur. Ortalama değerlere

bakıldığında 2. sınıf öğrencilerinin girişimcilik niyetinin, 4. sınıf öğrencilerinin girişimcilik niyetinden daha yüksek olduğu görülmüştür.

Tablo 5. Tukey Testi: Sınıf- Girişimcilik Niyeti

	Sınıf(1)	Sınıf(2)	Ort. Fark	Std. Hata	p
Girişimcilik Niyeti	2	4	,486	,176	,030
	3	4	,463	,177	,046

Ailelerinin aylık geliri farklı olan öğrencilerin girişimciliği cazip bulma ve girişimcilik niyeti arasında bir farklılık olup olmadığını görmek amacıyla ANOVA testi yapılmıştır. Test sonuçları Tablo 5’de gösterilmiştir. Tablo 6’da görüleceği üzere ailenin geliri ile girişimciliği cazip bulma arasında anlamlı bir ilişki bulunmamıştır. Ancak, ailenin geliri ile girişimcilik niyeti arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Hangi gelir aralığında bu farklılığın olduğunu anlamak için posthoc, analiz olarak Tukey testleri yapılmıştır. Test sonuçları Tablo 6’da gösterilmiştir.

Tablo 6. Tukey Testi

	Gelir(1)	Gelir(2)	Ort. Fark	Std. Hata	p
Girişimcilik Niyeti	0-1.400	5.001 ve üzeri	-,711*	,180	,001
	1.401-2000	2.001-3.000	-,548*	,164	,011
	2.001-3000	0-1.400	,585*	,172	,010
	2.001-3000	1.401-2.000	,548*	,164	,011
	5.001 ve üzeri	1.401-2.000	,674*	,172	,001

Tablo 6’da görüldüğü üzere ailenin aylık geliri ile girişimciliği cazip bulma arasında anlamlı bir ilişki bulunmamıştır. Ancak, ailenin aylık geliri ile girişimcilik niyeti arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Buna göre ortalamalar arasındaki en yüksek fark, 5.001 TL ve üzeri geliri olanlar ile 0-1.400 TL ailesinin geliri olan öğrenciler arasındadır. Ortalama değerlere bakıldığında, ailesinin geliri 5.001 TL ve üzeri olan öğrencilerin girişimcilik niyeti daha yüksektir. 0-1400 TL ailesinin geliri olan öğrencilerin girişimcilik niyeti en düşük seviyededir.

4.3. Regresyon Analizi

ANOVA ve t testlerine ek olarak girişimciliği cazip bulma ve girişimcilik niyeti değişkenlerinin bağımlı değişkenler olduğu iki farklı regresyon analizi yapılmıştır. Analiz sonuçları Tablo 7 ve 8’de gösterilmiştir.

İlk olarak girişimciliği cazip bulma bağımlı değişken olarak ele alınmıştır. Tablo 7’de görüleceği üzere model anlamlı çıkmış ve belirlilik katsayısı $R^2=0,333$ olarak bulunmuştur. Dolayısıyla bağımsız değişkenler bağımlı değişkendeki değişimin %33,3’ünü açıklamaktadır. Regresyon katsayılarından anlaşılacağı üzere kişilik uygunluğu, bilgi yeterliliği ve finansal

okuryazarlığı yüksek öğrencilerin girişimciliği daha cazip bulunduğu söylenebilir. Ayrıca, kişilik uygunluğunun girişimciliği cazip bulmada en yüksek etkiye sahip olduğu görülmüştür. Diğer yandan, tecrübe yeterliliğinin girişimciliği cazip bulma üzerinde anlamlı bir etkisi olmadığı görülmüştür.

Tablo 7. Regresyon Analizi

Bağımlı Değişken=Girişimciliği Cazip Bulma					
R ² =,333 F=49,205 s.d.1=4 s.d.2=395					
Bağımsız Değişkenler	b	Std. Hata	Beta	t	p
Sabit	1,464	,189		7,743	,000
Kişilik Uygunluğu	,410	,050	,435	8,251	,000
Tecrübe Yeterliliği	-,043	,064	-,043	-,679	,498
Bilgi Yeterliliği	,224	,071	,203	3,152	,002
Finansal Okuryazarlık	,006	,002	,111	2,662	,008

Tablo 8’de girişimcilik niyeti bağımlı değişken olarak ele alınmıştır. Tablodan görüleceği üzere model anlamlı çıkmış ve belirlilik katsayısı R²=0,257 olarak bulunmuştur. Dolayısıyla bağımsız değişkenler bağımlı değişkendeki değişimin %25,7’sini açıklamaktadır. Regresyon katsayılarından anlaşılacağı üzere kişilik uygunluğu, tecrübe ve bilgi yeterliliği arttıkça girişimcilik niyeti de artmaktadır. Ayrıca, kişilik uygunluğunun girişimcilik niyeti üzerinde en büyük etkiye sahip olduğu görülmüştür.

Tablo 8. Regresyon Analizi

Bağımlı Değişken=Girişimcilik Niyeti					
R ² = 0,257 F=34,119 df1=4 df2=394					
Bağımsız Değişkenler	b	Std. Hata	Beta	t	p
Sabit	1,190	,206		5,772	,000
Kişilik Uygunluğu	,241	,054	,248	4,458	,000
Tecrübe Yeterliliği	,152	,069	,147	2,188	,029
Bilgi Yeterliliği	,192	,078	,169	2,480	,014
Finansal Okuryazarlık	,005	,003	,080	1,829	,068

5. SONUÇ

Araştırmaya katılan öğrencilerin büyük çoğunluğu İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi (%53) öğrencisidir. Öğrencilerin %52,8’i 18-20 yaş aralığında ve %34’ü 2. sınıf öğrencisidir. Öğrencilerin %44,8’nin iş tecrübesi yoktur, %72,8’inin ailesi girişimci değildir, %62,5’nin yakın ailesinde girişimci yoktur. Son olarak öğrencilerin ailelerinin aylık geliri çoğunlukla (%41,8) 1.400-3.000 TL aralığındadır.

Girişimciliği cazip bulma ve girişimcilik niyeti ile ilgili yapılan t testlerinin sonuçlarına göre erkek öğrenciler bayan öğrencilere göre hem girişimciliği daha cazip bulmakta hem de girişimcilik



niyetleri daha yüksektir. Bu sonuç literatürdeki bazı çalışmalarla desteklenmektedir (Şeşen ve Basım,2012; Nakdiyok ve Timuroğlu, 2009; Kâhya ve İmamoğlu,2015). Çalışmada, iş tecrübesinin girişimcilik niyetini artırdığı gözlemlenmiştir. Ayrıca, ailesinde ve yakın çevresinde girişimci olanların daha fazla girişimcilik niyeti olduğu ve girişimciliği daha fazla cazip bulduğu görülmüştür.

Yapılan ANOVA testleri sonucunda fakülte, sınıf ve ailenin geliri ile girişimciliği cazip bulma ve girişimcilik niyeti arasında anlamlı bir farklılık bulunmuştur. Analiz sonuçlarına göre Tıp Fakültesi öğrencileri girişimciliği daha az cazip bulmaktadırlar. Girişimciliği en fazla cazip bulanlar İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi ve Mühendislik Fakültesi öğrencileridir. Girişimcilik niyeti en yüksek olan öğrenciler Eğitim Fakültesi öğrencileri iken girişimcilik niyeti en düşük öğrenciler Fen-Edebiyat Fakültesi öğrencileridir. 2. sınıf öğrencileri en yüksek girişimcilik niyetine sahipken; 4 sınıf öğrencileri en düşük girişimcilik niyetine sahiptir. Ayrıca, ailesinin geliri 5.001 TL ve üzeri olan öğrencilerin en yüksek girişimcilik niyetine sahip olduğu görülmüştür. Buna göre, ailenin geliri arttıkça girişimcilik niyetinin de arttığı gözlemlenmiştir. Bu sonuç literatürdeki bazı çalışmalarla desteklenmektedir (Şeşen ve Basım,2012; Çelik vd.2014).

Yapılan regresyon analizleri sonucunda, öğrencilerde kişilik uygunluğu, bilgi yeterliliği ve finansal okuryazarlık arttıkça girişimciliğin daha cazip bulunduğu görülmüştür. Ayrıca, kişilik uygunluğunun girişimciliği cazip bulmada en yüksek etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Kişilik uygunluğu, tecrübe ve bilgi yeterliliği arttıkça girişimcilik niyeti de artmaktadır. Ayrıca, kişilik uygunluğunun girişimcilik niyetinde en yüksek etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Bu çalışmada finansal okuryazarlığın girişimcilik niyeti üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Araştırma sonucunda, finansal okuryazarlık düzeyi arttıkça girişimciliğin daha cazip bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır. Araştırma sonucunda, H1 hipotezi reddedilirken ve H2, H3 ve H4 hipotezleri desteklenmiştir.

Literatürde finansal okuryazarlığın girişimcilik niyeti üzerindeki etkisi ile ilgili çok fazla çalışma yer almamaktadır. Bu nedenle, bu çalışmanın gelecekte farklı üniversitelerde yinelenmesi yararlı olacaktır. Ayrıca, üniversitelerde girişimcilik ve finansal okur yazarlık eğitimlerinin yaygınlaştırılması, geleceğin girişimci adayları olan üniversite öğrencilerinin başarı potansiyellerini arttıracaktır.

KAYNAKÇA

Albeedy, M. I., & Gharleghi, B. (2015). Determinants of the Financial Literacy among College Students in Malaysia. *International Journal of Business Administration* 6(3): 15-24.



- Avşar, M. (2007). Yüksek Öğretimde Öğrencilerin Girişimcilik Eğilimlerinin Araştırılması, Çukurova Üniversitesinde Bir Uygulama. Çukurova Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, 1-99.
- Barmaki, N. (2015). Üniversite Öğrencilerinin Finansal Okuryazarlık Düzeylerini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma: Hacettepe Üniversitesi Örneği . Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi, 1-242.
- Bayram, S. S. (2010). Finansal Okuryazarlık Ve Para Yönetimi Davranışları: Anadolu Üniversitesi Öğrencileri Üzerine Uygulama. Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, 1-82.
- Çatır, O., Şimşek, A., & Ölekli, N. (2015). Meslek Yüksekokulu Öğrencilerinin Girişimcilik Eğilimlerinin Belirlenmesine Yönelik Ampirik Bir Çalışma. Electronic Journal of Vocational Colleges- Aralık . UMYOS Özel Sayısı, 105-114.
- Çelik, A., İnce, M., & Bozyiğit, S. (2014). Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Niyetlerini Etkileyen Ailesel Faktörleri Belirlemeye Yönelik Bir Çalışma. Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt-Sayı: 7(3): 113-1245.
- Demir, G., Cihangir, M., & Şak, N. (2016). Demografik Özelliklerin Finansal Okuryazarlık Üzerine Etkisinin Multinomial Logit Model İle İncelenmesi. Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi, 4(25): 430-438.
- Er, F., Temizel, F., Özdemir, A., & Sönmez, H. (2014). Lisans Eğitim Programlarının Finansal Okuryazarlık Düzeyine Etkisinin Araştırılması: Türkiye Örneği. Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 14(4): 113-126.
- Erdurur, K. (2012). Turizm Lisans Eğitimi Alan Öğrencilerin Girişimci Kişilik Özelliklerinin Girişimcilik Eğilimine Etkisi: Akçakoca Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Yüksekokulu Örneği. Düzce Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, 1-116.
- Ergün, B., Şahin, A., & Ergin, E. (2013). Finansal Okuryazarlık: İşletme Bölümü Öğrencileri Üzerine Bir Çalışma. Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi, 7(34): 847-864.
- Fatoki, O. (2014). The Financial Literacy of Non-business University Students in South Africa. Int J Edu Sci, 7(2): 261-267 .



- Kahya, C., & İmamoğlu, İ. K. (2015). Ekonomi Okuryazarlığının Girişimcilik Niyeti Üzerindeki Rolü. *International Journal of Social Science*, 139-156.
- Kılıç, Y., Ata, H. A., & Seyrek, İ. H. (2015). Finansal Okuryazarlık: Üniversite Öğrencilerine Yönelik Bir Araştırma. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 129-150.
- Krizek, T., & Hradil, D. (2012). Financial Literacy of University Students: Methodology and Results of an Online Survey. *International Journal of Business and Social Science* 3(22): 92-102.
- Naktiyok, A., & Timuroğlu, M. K. (2009). Öğrencilerin Motivasyonel Değerlerinin Girişimcilik Niyetleri Üzerine Etkisi Ve Bir Uygulama. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 23(3): 85-103.
- Öztürk, E., & Demir, Y. (2015). Finansal Okuryazarlık ve Para Yönetimi: Süleyman Demirel Üniversitesi Akademik Personel Üzerine Bir Uygulama. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 113-134.
- Sarıgül, H. (2014). A Survey of Financial Literacy Among University Students. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 207-224.
- Sezici, E., & Çelikkol, M. M. (2016). Girişimcilik Tutumu Ve Finansal Okuryazarlığın Girişimcilik Eğilimi İle Arasındaki İlişkide Algılanan Sosyal Desteğin Aracılık Etkisi. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 419-436.
- Shaari, N. A., Hasan, N. A., Mohamed, R. K., & Sabri, M. A. (2013). Financial Literacy: A Study Among The University Students. *Institute of Interdisciplinary Business Research*, 279-299.
- Soylu, A., & Şenel, D. (2015). Girişimcilik Eğitimlerinin Öğrencilerin Girişimcilik Eğilimlerine Olan Etkilerini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma: Pamukkale Üniversitesi Honaz Meslek Yüksekokulu Örneği. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 311-335.
- Şeşen, H., & Basım, H. N. (2012). Demografik Faktörler ve Kişiliğin Girişimcilik Niyetine Etkisi: Spor Bilimleri Alanında Öğrenim Gören Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma. *Ege Akademik Bakış*, 21-28.
- Tong, X. F., Tong, D. Y., & Loy, L. C. (2011). Factors Influencing Entrepreneurial Intention Among University Students. *International Journal Of Social Sciences And Humanity Studies*, 487-496.



Temel Düzeyde Ekonomi ve Finans	Doğru	Yanlış	Fikrim Yok
1-Enflasyon paranın satın alma gücünü azaltır.			
2-Türkiye’de enflasyon oranları %10’un altındadır.			
3-Enflasyon oranı piyasadaki kredi faiz oranından yüksek ise kredi kullanmak avantajlıdır.			
4-Bir evi kiralamak, ev satın almaya kıyasla finansal açıdan bütçenizi daha rahat kullanmanızı sağlar.			
5-Türkiye’deki menkul kıymetler borsasının adı Borsa İstanbul’dur.			
6-Vadesiz mevduat hesabı faiz kazancı sağlar.			
Finansal Tablolar	Doğru	Yanlış	Fikrim Yok
7-Bilanço, belirli bir tarihteki varlıkları, borçları ve öz sermayeyi gösterir.			
8-Öz sermaye, toplam varlıklarla borçlar arasındaki farktır.			
9-Eğer bir bireyin öz sermaye hesabında 9.000 TL ve borç hesabında 8.000 TL varsa bu bireyin toplam varlıkları 17.000 TL’dir.			
10-Nakit sıkıntısı çeken bir şirket, kesinlikle zarar etmiştir.			
Yatırım	Doğru	Yanlış	Fikrim Yok
11-Bir şirketin tahvilini alırsanız o şirkete ortak olmuş olursunuz.			
12-Hisse senetlerine yatırım yaptığımızda faiz kazancı elde edersiniz.			
13-Hisse senedi yatırımı tahvil yatırıma kıyasla daha riskli bir yatırım türüdür.			
14-Döviz, bir tasarruf aracıdır			
15-Risk düzeyleri aynı olan iki projeden A projesi B projesinden daha fazla getiri sağlamaktadır. Dolayısıyla iki proje arasından B projesi seçilmelidir.			

EK 1.ANKET FORMU

1.Cinsiyetiniz	() Kadın () Erkek
2.Yaşınız	()18 yaş altı ()18-20 ()21-23 ()24-26 ()27 yaş ve üzeri
2.Bölümünüz
3.Sınıfınız	() 1.Sınıf () 2.Sınıf () 3.Sınıf () 4.Sınıf
4.İş tecrübeniz var mı?	() Evet () Hayır
5.Anne veya babanız girişimci mi?	() Evet () Hayır
6.Yakın arkadaş/tandık çevrenizde girişimci olan var mı?	() Evet () Hayır
7.Ailenizin aylık geliri nedir?	() 0-1.400 TL () 1.401-2.000 TL () 2.001-3.000 TL () 3.001-4.000 TL () 4.001-5.000 TL () 5.001 TL ve üzeri
8.Kişilik özellikleriniz girişimci olmaya uygun mu?	(1)Hiç Uygun Değil (2) Uygun Değil (3)Orta Düzeyde (4)Uygun (5)Çok Uygun
9.Tecrübeleriniz, girişimci olmanız için ne ölçüde yeterli?	(1)Çok Yetersiz (2)Yetersiz (3)Orta Düzeyde (4)Yeterli (5)Çok Yeterli
10.Sahip olduğunuz bilgi ve beceriler, girişimci olmanız için ne ölçüde yeterli?	(1)Çok Yetersiz (2)Yetersiz (3)Orta Düzeyde (4)Yeterli (5)Çok Yeterli
11.Girişimciliği ne ölçüde çekici/cazip buluyorsunuz?	(1)Hiç Cazip Değil (2)Cazip Değil (3)Kararsızım (4)Cazip (5)Çok Cazip
12.İş hayatına atıldığınızda, kendi işinizi kurma olasılığınız nedir?	(1)Hiç Yok (2)Düşük Olasılık (3)Orta Olasılık (4)Yüksek Olasılık (5)Kesinlikle

ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİNİN KURUMSAL SOSYAL SORUMLULUK ALGILARININ ÖLÇÜLMESİ: ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ ÖRNEĞİ

Doç. Dr. Adem ANBAR*
Deniz ANBAR**
Sinem ÇORAK***

ÖZ

Bu çalışmanın amacı üniversite öğrencilerinin kurumsal sosyal sorumluluk (KSS) algılarını ölçmek ve öğrencilerin KSS algı düzeyleri ile yaş, cinsiyet, bölüm, sınıf ve iş deneyimi gibi demografik değişkenler arasındaki ilişkiyi incelemektir. Bu amaçla 287 üniversite öğrencisine anket uygulanmış ve anket verilerinin analizinde, frekans analizi, t testi ve tek yönlü varyans analizi (ANOVA) kullanılmıştır. Çalışmanın bulguları, öğrencilerin KSS algı düzeylerinin yüksek olduğunu ve öğrencilerin yasal sorumlulukları en önemli KSS boyutu olarak algıladıklarını göstermektedir. Genel olarak, sadece yaş değişkeni ile öğrencilerin KSS algı düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık bulunurken, diğer demografik değişkenler ile KSS algı düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmamıştır.

Anahtar Kelimeler: Sosyal sorumluluk, kurumsal sosyal sorumluluk, kurumsal sosyal sorumluluk piramidi, üniversite öğrencileri.

JEL Sınıflandırması: M10, M14, M19

MEASUREMENT OF UNIVERSITY STUDENTS' PERCEPTIONS OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY: CASE OF ULUDAG UNIVERSITY FACULTY OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES

ABSTRACT

The aims of the study are to measure university students' perception of corporate social responsibility (CSR) and to explore the relationship between CSR perception levels of students and demographic variables like age, gender, major, class year and work experience. For this purpose, a survey was conducted of 287 university students, and frequency analysis, t test and one-way analysis of variance (ANOVA) were used in data analysis. The results indicate that CSR perception levels of students was highly, and students perceived legal responsibilities as the most important CSR component.

* Uludağ Üniversitesi İİBF İşletme Bölümü, aadem@uludag.edu.tr

** Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, denizanbar@gmail.com

*** Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, sinem_corak@hotmail.com



In general, while there was significant differences between age and CSR perception levels of students only, there was no significant differences between other demographic variables and CSR perception levels.

Keywords: *Social responsibility, corporate social responsibility, pyramid of corporate social responsibility, university students.*

JEL Classification: *M10, M14, M19*

1. GİRİŞ

Küreselleşmeyle birlikte, büyük ölçekli işletmelerin sayısının artması ve etki alanlarının genişlemesi, bu işletmelerin yol açtıkları toplumsal ve çevresel sorunların da artmasını beraberinde getirmiştir (Cingöz ve Akdoğan, 2012:332; Gözüyılmaz, 2013:10). Bu nedenle birçok ülkede farklı sektörlerde faaliyet gösteren işletmeler, “sosyal sorumlu” davranışları için artan bir baskıyla karşı karşıya kalmıştır (Mikolajek-Gocejna, 2016:68). Kurumsal sosyal sorumluluk (KSS) kavramının ortaya çıkışı 1930’lu yıllara kadar gitmektedir. Milton Friedman işletmelerin tek sorumluluğunun hissedarlar için refah yaratmak olduğunu söyleyen ilk ekonomistlerden biridir (Thomas ve Little, 2014:26). Zaman içerisinde kurumsal sosyal sorumlulukla ilgili farklı görüşler ortaya koyulmuş ve farklı tanımlar yapılmıştır. Kurumsal sosyal sorumluluk, işletmenin kaynaklarını toplum yararına kullanma yükümlülüğü olarak ifade edilebilir (İbrahim vd., 2006:157). İşletmeler kâr arayan faaliyetler aracılığıyla toplum üzerinde sadece negatif ve pozitif etkiler sergilememeli, ayrıca bu etkileri yöneterek belirli yükümlülüklerini de yerine getirmelidirler (Gonzalez-Rodriguez vd., 2013:2361). İşletmeler sürdürülebilir ve uzun dönemli başarı elde etmek istiyorlarsa, hem ekonomik hem de ekonomik olmayan çevrelerini ve paydaşların beklentilerini dikkate almalıdırlar (Lamsa vd., 2008:45).

Uzun yıllardır KSS, araştırmacılar ve uygulayıcılar arasında araştırma konularından biri olmuştur. Bu konudaki yeni alanlardan biri de üniversite öğrencilerinin KSS algılarının değerlendirilmesidir. Öğrencilerin KSS algılarının değerlendirilmesi önemlidir. Çünkü, öğrenciler hem işletmelerin müşterisi hem de geleceğin potansiyel yöneticileri ve çalışanlarıdır (Gonzalez-Rodriguez vd., 2013:2361). Bu çalışmanın temel amacı, üniversite öğrencilerinin kurumsal sosyal sorumluluk algılarını ölçmek ve kurumsal sosyal sorumluluk algıları ile belirli demografik değişkenler arasındaki ilişkiyi belirlemektir. Yabancı ülkeler için üniversite öğrencilerinin kurumsal sosyal sorumluluk algılarını ölçmeye yönelik geniş bir literatür olmasına karşın, ülkemizde bu konuda yapılmış sınırlı sayıda çalışma mevcuttur. Ayrıca Türkiye bağlamında yapılan çalışmalarda, iş tecrübesi, öğretim şekli gibi özellikler ile kurumsal sosyal sorumluluk algıları arasındaki ilişkiler de incelenmemiştir. Dolayısıyla bu çalışmanın Türkçe literatüre katkısının olacağı düşünülmektedir.

Bu bağlamda, çalışmanın kavramsal çerçevesini ortaya koymak amacıyla öncelikle kurumsal sosyal sorumluluğun tanımı ve önemine, kurumsal sosyal sorumlulukla ilgili temel yaklaşımlara ve kurumsal sosyal sorumluluk boyutlarına (KSS piramidi) kısaca değinilmiştir. Ardından, literatür taraması bölümünde, benzer çalışmalara ve bu çalışmaların bulgularına yer verilmiştir. Metodoloji bölümünde; çalışmanın hipotezleri, veri toplama aracı ve analiz yöntemi açıklanmış, bulgular bölümünde ise, ulaşılan bulgulara yer verilmiştir. Çalışma, genel bir değerlendirmenin yer aldığı sonuç bölümüyle tamamlanmıştır.

2. KURUMSAL SOSYAL SORUMLULUĞUN TANIMI VE ÖNEMİ

Sosyal sorumluluk kavramını ilk olarak, H. Bowen, 1953 yılında yayımladığı “Social Responsibilities of the Businessman” adlı kitabında kullanmış ve sosyal sorumluluğu, “toplumun değerlerine ve amaçlarına katkıda bulunacak politikaları, kararları ve eylemleri gözetme zorunluluğu” olarak tanımlamıştır (Sığındı, 2013:500). Sosyal sorumluluk kavramı ve tanımı; ekonomik, teknolojik ve sosyal alanlardaki değişimlere paralel olarak zaman içinde gelişmiştir (Kartaltepe, 2010:11).

Kurumsal sosyal sorumluluk kavramına ilişkin evrensel ortak bir tanım olmayıp, farklı tanımlar mevcuttur. Örneğin, Sürdürülebilir Kalkınma için Dünya İş Konseyi (World Business Council for Sustainable Development, WBCSD) kurumsal sosyal sorumluluğu, "bir organizasyonun, ekonomik kalkınmaya öncülük edecek ve çalışanlarının, yerel topluluğun ve bir bütün olarak toplumun refahına katkıda bulunacak davranışta bulunma taahhüdü" şeklinde tanımlamıştır (Mikolajek-Gocejna, 2016:68). Avrupa Birliği (AB), kurumsal sosyal sorumluluğu, "şirketlerin gönüllü olarak, toplumsal ve çevresel konuları operasyonlarına ve paydaşlarıyla olan etkileşimlerine entegre etmeleri" olarak tanımlamıştır (Göçenoğlu ve Onan, 2008:4; Toker ve Tat, 2013:36). Carroll (1979)'a göre bir işletmenin sosyal sorumluluğu, belirli bir zaman noktasında toplumun işletmelerden ekonomik, yasal, etik ve isteğe bağlı beklentilerini kapsamaktadır. Kurumsal sosyal sorumluluk, bir işletmenin paydaşlarına karşı olan ekonomik, yasal, ahlaki ve gönüllü sorumluluklarını yerine getirmesidir (Cingöz ve Akdoğan, 2012:334). Bu tanımlar çoğaltılabilir. Fakat bu tanımların ortak noktası, işletmelerin sadece ortaklarına karşı değil, aynı zamanda çevreye, topluma ve diğer paydaşlarına karşı da sorumlu olması, dolayısıyla işletmelerin üretim ve faaliyetlerini çevre, toplum ve etkileşim içinde bulunduğu tüm paydaşları dikkate alarak yerine getirmesidir (Ersöz, 2007:23; Yılmaz Sert, 2012:34).

Ekonomik anlamda kâr elde etmenin yanı sıra çevre faktörünü ve paydaşları ön planda tutan işletmeler, diğer işletmelere göre birçok avantaj sağlamaktadır. Kurumsal sosyal sorumluluk uygulamaları çalışanların işletmeye olan bağlılığını artırmaktadır. Bağlılığın artması ise, motivasyonun ve iş tatmininin artmasını, kaliteli mal ve hizmetlerin üretilmesini, gerekli yenilik ve değişikliklerin işlere daha hızlı uyarlanmasını sağlamaktadır. Kurumsal sosyal sorumluluk işletmelerin piyasa

değerinin artmasına ve paydaşların getirilerinin maksimize edilmesine olumlu yönde katkıda bulunmaktadır. Aynı zamanda yeni finansman kaynaklarına ulaşılmasını sağlamaktadır. Kurumsal sosyal sorumluluk uygulamalarına kaynak ayıran işletmelere paydaşlar daha çok güvenmekte ve bu işletmeler, diğer işletmelere göre çalışanlar tarafından daha çok tercih edilmektedir. Ayrıca, kurumsal sosyal sorumluluk uygulamaları işletmelere ve markalarına itibar kazandırmaktadır (Kaynar, 2011:36). Dolayısıyla günümüzde, işletmelerin uzun dönemde faaliyetlerini devam ettirebilmeleri ve başarılı olabilmeleri için kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetlerine önem vermeleri gerekmektedir.

3. KURUMSAL SOSYAL SORUMLULUK ANLAYIŞI İLE İLGİLİ GÖRÜŞLER

Sosyal sorumluluk kavramının ortaya çıkması beraberinde farklı görüşleri de getirmiştir. Bunlardan ilki, Milton Friedman'ın ortaya koyduğu “klasik görüş” olarak da bilinen, işletmelerin sadece kâr amacı gütmeleri gerektiğini savunan görüştür. Diğer bir görüş olan “paydaş teorisi”, klasik görüşün aksine, işletmelerin sadece hissedarlara karşı değil, aynı zamanda, işletmelerin faaliyetlerinden etkilenen diğer gruplara karşı da sorumluluğu olduğunu dile getirmektedir (Karadaş Tandoğan, 2009:54).

Klasik görüş, Adam Smith'in 1776 yılında “kâr maksimizasyonu” ilkesinin ışığında Milton Friedman tarafından ortaya atılan, ekonomik sorumluluğun vurgulandığı ve ortaya çıkan kârın artmasıyla, hissedarların zenginleşeceğini ve hissedarların zenginleştikçe gerek duyulan yardımı topluma kendi istekleriyle sağlayacaklarını savunan görüştür (Alakavuklar vd., 2009:106). Friedman'a göre, bir işletme yöneticisi, işletme sahiplerinin bir çalışanı olduğu için, yöneticinin doğrudan ortaklara karşı sorumluluğu vardır. Bu sorumluluk, yasal ve etiksel sınırlamalara bağlı kalarak, mümkün olduğu kadar çok para kazanmaktır. Friedman'a göre sadece bireyler (işletmeler değil) sorumluluğa sahip olabilir ve kurumsal sosyal sorumluluğa ayrılacak kaynaklar, işletme bünyesinde daha verimli alanlarda kullanılabilir (Fitzpatrick, 2013:87).

Paydaş teorisi veya modern ekonomik yaklaşım, klasik yaklaşımın eksikliklerinden ortaya çıkmış ve çevre faktörünü de esas almıştır. Her iki yaklaşımda da kârı maksimize etme anlayışı temel olmakla birlikte, paydaş yaklaşımı; toplumsal refahın geliştirilmesi, işletme faaliyetlerinin kontrol edilmesi ve ekonomik performans ölçümlerinin yapılması fikirleri ile desteklenmiştir. Paydaş teorisi, işletmelerin amacının hem toplumun refahını korumak ve geliştirmek hem de kâr elde etmek olduğunu ileri sürmüştür (Yılmaz Sert, 2012:38). Bu bakış açısına göre, işletmeler sadece hissedarlara karşı sorumlu değildirler, ilave olarak, bir bütün olarak tüm topluma karşı bazı sorumlulukları vardır. Bu nedenle, paydaş modeli bağlamında, sorumluluk kavramı finansal amaçlardan çevresel ve sosyal amaçlara doğru genişlemiştir (Akbaş vd., 2012:71).

4. KURUMSAL SOSYAL SORUMLULUK BOYUTLARI

Carroll (1979, 1991) kurumsal sosyal sorumluluğu dört alt boyuta ayırmış ve bunları bir piramit şeklinde göstermiştir. "KSS piramidi" olarak da ifade edilen bu piramidin en alt tabakasını ekonomik sorumluluklar oluşturmaktadır. İkinci sırada yasal sorumluluklar, üçüncü sırada etik sorumluluklar ve son olarak da gönüllü (isteğe bağlı) sorumluluklar yer almaktadır.

- **Ekonomik Sorumluluklar:** Doğal olarak, işletmelerin ilk ve en önemli sosyal sorumluluğu ekonomiktir. Her şeyden önce işletmeler toplumun temel ekonomik birimleridir. Bu nedenle, toplumun istediği mal ve hizmetleri üretmek ve belirli bir kârla onlara satma sorumluluğu vardır. Diğer bütün işletme sorumlulukları, işletmenin ekonomik sorumluluğu üzerine dayalıdır, çünkü ekonomik sorumluluk olmadan diğerleri tartışmalı hale gelir (Carroll, 1979:500; Carroll, 1991:41).
- **Yasal Sorumluluklar:** Toplum, işletmelerin sadece kâr güdüsüyle faaliyet göstermelerini onaylamamakta, aynı zamanda işletmelerin yasalara da uygun bir şekilde faaliyetlerini sürdürmelerini beklemektedir. İşletme ve toplum arasındaki "sosyal sözleşmenin" bir parçası olarak, işletmenin ekonomik misyonunu yasalar çerçevesinde yerine getirmesi beklenmektedir (Carroll, 1991:41).
- **Etik Sorumluluklar:** Ekonomik ve yasal sorumluluklar, dürüstlük ve adalet hakkında etik normları ihtiva etmesine karşın, etik sorumluluklar toplum tarafından beklenen ve yasalarda yer almayan (kanunlaşmamış) faaliyetleri ve uygulamaları da içermektedir (Carroll, 1991:41). Etik sorumluluklar, yasaların ötesinde, paydaşların işletmelerden beklentileriyle ilişkilidir.
- **Gönüllü Sorumluluklar:** Gönüllü (isteğe bağlı) sorumluluklar, toplumun işletmeler için net bir mesajı olmadığı, etik sorumluluklara göre daha az beklentiye sahip olduğu sorumluluklardır. Bunlar bireysel değerlendirmeye ve seçime bırakılmıştır. Bu roller tamamen gönüllülük esasına dayanmaktadır ve bunları üstlenme kararı işletmenin sosyal roller üstlenme isteğine bağlıdır (Carroll, 1979:500). Gönüllü sorumluluklar istenen ve ödüllendirilen faaliyetler olmasına karşın, diğer üç sorumluluk boyutuna göre daha az önemlidir (Carroll, 1991:42). Gönüllü sorumluluklara örnek olarak; çalışan annelere kreş imkanı sunmak, uyuşturucu kullananlara yardımcı olmak, sanata ve eğitime katkıda bulunmak verilebilir.

5. LİTERATÜR TARAMASI

Kurumsal sosyal sorumluluk algılarını ölçen çalışmalar, genel olarak iki kategoriye ayrılabilir. Bunlardan birincisi, çalışanların çalıştıkları kurumun kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetlerini veya tüketicilerin ya da bireylerin belirli kurumların kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetlerini değerlendirmesi, diğer bir ifadeyle, bu kurumlara ilişkin KSS algılarının ölçülmesidir. İkincisi ise,



öğrencilerin veya diğer bireylerin, belirli bir kurumu ya da kurumları baz almadan, genel olarak kurumsal sosyal sorumluluk algılarının ölçülmesidir. Özellikle üniversite öğrencilerinin KSS algılarının ölçülmesi, uluslararası literatürde yaygın çalışılan araştırma alanlarından biridir. Ayrıca öğrencilerin sadece algılarının ölçülmesi dışında, öğrencilerin KSS algı düzeyleri ile cinsiyet, yaş, eğitim seviyesi (önlisans, lisans, yüksek lisans vb.), iş tecrübesi, öğrencinin okuduğu bölüm ve sınıf gibi değişkenler arasında bir ilişki olup olmadığı da araştırılan konulardan biridir. Farklı ülkelerde farklı ölçekler ve örneklemeler kullanılarak yapılan çalışmaların bulgularında da farklılıklar bulunmaktadır. Ayrıca, toplumun veya bireylerin KSS'ye ilişkin bakış açılarının zaman içerisinde değişmesine bağlı olarak, KSS algı düzeyleri de (genel olarak pozitif yönde) değişmektedir. Örneğin, Aspen Institute, yüksek lisans öğrencilerinin işletme ve toplum arasındaki ilişkilere ilişkin tutumlarını ölçmek amacıyla 2002 ve 2007 yıllarında iki anket çalışması yapmış ve 2007 yılındaki anketin bulguları, öğrencilerin KSS algılarının 2002 yılına göre arttığını göstermiştir (The Aspen Institute, 2008:4).

Ibrahim ve Angelidis (1993), üst düzey yöneticiler ile işletme öğrencilerinin kurumsal sosyal sorumluluğa ilişkin tutumları arasındaki benzerlik ve farklılıkları araştırmak amacıyla, 123 üst düzey yönetici ve Amerika Birleşik Devletleri'ndeki (ABD) beş farklı üniversitede okuyan toplam 344 işletme lisans öğrencisine uyguladıkları ankete dayalı çalışmalarında, işletme öğrencilerinin, üst düzey yöneticilere göre, kurumsal sosyal sorumluluğun etik ve gönüllü sorumluluk boyutlarına daha fazla önem verdikleri, ekonomik boyuta ise daha az önem verdikleri ve kurumsal sosyal sorumluluğun yasal boyutu açısından iki grup arasında anlamlı bir farklılığın olmadığı bulgusuna ulaşmışlardır.

Ibrahim ve diğerleri (2006), muhasebeciler ile muhasebe öğrencilerinin KSS algıları arasında bir farklılık olup olmadığını ölçmek amacıyla, ABD'deki altı üniversitenin muhasebe alanlarında okuyan 374 işletme öğrencisine ve 272 muhasebeciye anket yapmışlardır. Çalışmanın bulguları, muhasebecilerle karşılaştırıldığında, muhasebe öğrencilerinin kurumsal sosyal sorumluluğun etik ve gönüllü boyutlarına daha fazla önem verdiklerini, ekonomik performansa ise daha az önem verdiklerini göstermektedir. Kurumsal sosyal sorumluluğun yasal boyutuna ilişkin gruplar arasında anlamlı bir farklılık bulunmamıştır.

Lamsa ve diğerleri (2008), öğrencilerin işletmelerin sorumluluklarına ilişkin tutumlarını belirlemek amacıyla, iki Finlandiya üniversitesinde işletme bilim dalında yüksek lisans yapan 217 öğrenciye anket uygulamışlardır. Çalışmada, genel olarak, öğrencilerin hissedar (klasik) teorisinden ziyade paydaş teorisini savundukları; KSS tutumlarının cinsiyete göre de değiştiği, buna göre, kız öğrencilerin erkek öğrencilere göre, daha fazla paydaş teorisi yanlısı oldukları ve etik, çevresel ve toplumsal sorumluluklara daha fazla önem verdikleri bulgusuna ulaşmışlardır.



Wong ve diğerleri (2010), ABD, Çin ve Hindistan'da işletme yüksek lisansı yapan öğrencilerin kurumsal sosyal sorumluluğa ilişkin bakış açılarını değerlendirmek amacıyla, 317 öğrenciden (109 ABD'li öğrenci, 95 Çinli Öğrenci ve 113 Hintli öğrenci) anket yoluyla veri toplamışlar ve çalışmalarında, ABD'li ve Hintli öğrenciler için sosyal sorumluluğun ekonomik olmayan boyutlarının, Çinli öğrencilere göre daha önemli olduğu, Hintli öğrencilerin gönüllü sorumluluklara daha fazla önem verirken, ABD'li öğrencilerin yasal yükümlülüklerle daha fazla önem verdikleri bulgusuna ulaşmışlardır.

Fitzpatrick (2013), işletme bölümü öğrencilerinin KSS algılarını ölçmek ve KSS alguları ile cinsiyet, iş deneyimi ve maneviyat arasındaki ilişkileri incelemek amacıyla, ABD'deki Suny Fredonia Üniversitesi'ndeki 46 lisans öğrencisine anket yapmıştır. Çalışmanın bulguları; kız öğrencilerin erkeklere göre daha fazla KSS duyarlılığına sahip olduğu hipotezini desteklediğini, iş deneyiminin KSS algılarının şekillenmesinde önemli olduğunu ve maneviyatın, KSS algı düzeylerini pozitif etkilediğini göstermektedir.

Kleinrichert ve diğerleri (2013), lisans düzeyinde okutulan "işletme ve toplum" dersinin üniversite öğrencilerinin kurumsal sosyal sorumluluğun önemine ilişkin tutumları üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Finans, pazarlama, yönetim, muhasebe, bilgi sistemleri gibi farklı bölümlerde okuyan ve "işletme ve toplum" dersini alan 356 lisans öğrencisinden oluşan bir örnekleme uyguladıkları anket çalışmasından elde edilen bulgular; dersi alan öğrencilerin, bir işletmenin başlıca sorumluluğunun hissedar değerini maksimize etmek olduğu görüşüne daha az katıldıklarını ve yerel topluluk için değer yaratmanın bir işletmenin başlıca sorumluluğu olduğu görüşüne daha fazla katıldıklarını göstermektedir.

Thomas ve Little (2014), ABD'den 102 ve Güney Kore'den 46 olmak üzere toplam 148 üniversite öğrencisinin KSS algılarını belirlemek amacıyla yaptıkları çalışmalarında; hem ABD'li hem de Güney Koreli öğrencilerin yasal gereksinimler, rekabetçi avantaj sağlaması, yenilik ve öğrenme becerisi sağlaması gibi nedenlerden dolayı işletmelerin KSS faaliyetlerinde bulunmalarının önemli olduğu algısına sahip oldukları bulgusuna ulaşmışlardır. Ayrıca, satın alma niyeti ve işveren tercihi ile KSS performansı arasındaki ilişkiyi de incelemişler ve öğrencilerin sosyal sorumlu firmaların ürünlerine ortalama %2-%20 daha fazla ödemeye istekli olduklarını ve işveren seçerken sosyal sorumlu firmaları daha fazla tercih edeceklerini bulmuşlardır.

Fatoki (2016), işletme bölümü öğrencilerinin KSS algılarını ölçmek amacıyla, Güney Afrika'daki bir üniversitenin lisans düzeyinde ve son sınıfta okuyan 251 öğrencinin katılımıyla gerçekleştirdiği ankete dayalı çalışmada, öğrencilerin hissedar (klasik) yaklaşımdan ziyade paydaş yaklaşımını daha fazla benimsedikleri ve kız öğrencilerin KSS duyarlılıklarının erkek öğrencilere göre daha fazla olduğu bulgusuna ulaşmıştır.



Özalp ve diğerleri (2008), Anadolu Üniversitesi'nin İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nde (İİBF) okuyan 730 öğrenciye anket uygulamışlar ve öğrencilerin, KSS boyutları açısından, öncelikle yasal sorumluluklara, ikinci olarak etik sorumluluklara, üçüncü olarak ekonomik sorumluluklara ve son olarak da gönüllü sorumluluklara önem verdikleri bulgusuna ulaşmışlardır. Yine aynı çalışmada, işletme bölümü öğrencilerinin, diğer bölüm öğrencilerine (iktisat, maliye, çalışma ekonomisi ve endüstri ilişkileri) göre, sosyal sorumluluk algılarının daha yüksek olduğu ve kız öğrencilerin KSS algı düzeylerinin erkek öğrencilere göre daha yüksek olduğu bulgusu ortaya çıkmıştır.

Akbaş ve diğerleri (2012), işletme ve iktisat bölümlerinde okuyan 345 üniversite öğrencisinin KSS hakkındaki algılarını ölçmek amacıyla yaptıkları çalışmada; işletme ve iktisat öğrencilerinin yasal sorumlulukları en önemli KSS unsuru olarak algıladıkları ve bunu sırasıyla ekonomik sorumlulukların, etik sorumlulukların ve gönüllü sorumlulukların izlediği bulgusuna ulaşmışlardır. Ayrıca çalışmanın diğer bulguları; öğrencilerin okudukları bölüme, sınıfa ve meslek tercihlerine (muhasabe mesleğini tercih edecekler ve etmeyecekler) göre KSS algıları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olmadığını, sadece cinsiyete göre gönüllü sorumluluklar boyutunda anlamlı bir farklılık olduğunu göstermektedir.

Toker ve Tat (2013), üniversite öğrencilerinin kurumsal sosyal sorumluluk kavramına ilişkin bilgi düzeyleri ve algıları ile sosyal sorumluluk derslerinin kavramsal bilgi ve bilinç düzeylerine etkisini incelemiştir. Bu amaçla, İzmir'de bulunan iki kamu ve iki vakıf üniversitesinden toplam 238 öğrenciye uyguladıkları anket çalışmasının sonuçları, ankete katılan öğrencilerin üçte ikisinin kurumsal sosyal sorumluluk kavramını tanımlayabildiğini, bir üniversitenin rektörü olmaları durumunda öğrencilerin %91'inin kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetlerine bütçeden pay ayracağını, öğrencilerin %59'unun kurumsal sosyal sorumluluk faaliyeti olan bir işletmenin adını verebildiğini ve yükseköğretimde verilen kurumsal sosyal sorumluluk derslerinin KSS konusunda öğrencilerin bilgi ve algı düzeylerini artırdığını göstermektedir.

Yılmazdoğan ve diğerleri (2015), turizm öğrencilerinin KSS algılarının turizm sektöründe çalışma niyetleri üzerindeki etkisini araştırmak amacıyla, Eskişehir'deki iki üniversitede okuyan 565 lisans ve önlisans öğrencisine yaptıkları ankete dayalı çalışmalarında, KSS boyutları (ekonomik, yasal, etik ve gönüllü sorumluluklar) ile turizm sektöründe çalışma niyeti arasında önemli ve pozitif bir ilişkinin olduğu bulgusuna ulaşmışlardır.

6. METODOLOJİ

6.1. Araştırmanın Amacı ve Hipotezler

Araştırmanın amacı, üniversite öğrencilerinin kurumsal sosyal sorumluluk algı düzeylerinin belirlenmesi ve cinsiyet, yaş, iş tecrübesi, öğrencinin okuduğu bölüm, bulunduğu sınıf ve öğretim türü (örgün öğretim - ikinci öğretim) gibi demografik değişkenler açısından öğrencilerin KSS algıları arasında bir farklılık olup olmadığının ortaya koyulmasıdır. Yabancı ve ulusal literatürdeki çalışmaların bulguları da göz önünde bulundurularak araştırmanın amacına uygun olarak geliştirilen hipotezler şu şekildedir:

H₁: Cinsiyete göre öğrencilerin KSS algıları arasında anlamlı bir farklılık vardır.

H₂: Yaşa göre öğrencilerin KSS algıları arasında anlamlı bir farklılık vardır.

H₃: Bölüme göre öğrencilerin KSS algıları arasında anlamlı bir farklılık yoktur.

H₄: Sınıfa göre öğrencilerin KSS algıları arasında anlamlı bir farklılık yoktur.

H₅: Öğretim türüne göre öğrencilerin KSS algıları arasında anlamlı bir farklılık yoktur.

H₆: İş tecrübesine göre öğrencilerin KSS algıları arasında anlamlı bir farklılık vardır.

6.2. Örneklem, Veri Toplam Aracı ve Verilerin Analizi

Araştırma grubunu, Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nde İktisat, Maliye, İşletme ve Kamu Yönetimi bölümlerinin ikinci, üçüncü ve dördüncü sınıflarında okuyan örgün öğretim (I. eğitim) ve ikinci öğretim (II. eğitim) öğrencileri oluşturmaktadır. Kolayda örnekleme yöntemi kullanılarak, seçilen belirli derslerde, söz konusu ders başlamadan, derse gelen öğrencilere yüz yüze anket uygulanmıştır. Bu kapsamda, gönüllük esasına dayalı olarak toplam 287 öğrenci anket çalışmasına katılmıştır. Anket, 16-24 Mart 2017 tarihleri arasında yapılmıştır.

Öğrencilerin KSS algılarını belirlemek amacıyla, Carroll (1991)'un KKS boyutlarını karakterize etmek amacıyla önerdiği ifadelerden oluşan bir ölçek kullanılmıştır. Carroll (1979, 1991), KKS'nin boyutlarını; ekonomik, yasal, etik ve gönüllü sorumluluklar olmak üzere dörde ayırmış ve her bir KSS boyutuyla ilgili beş ifade vermiştir. Dolayısıyla kurumsal sosyal sorumluluk algısını değerlendirmek için toplam 20 ifade vardır. Bu ifadeler Türkçeye çevrilmiş, 30 kişiden oluşan bir öğrenci grubuna yaptırılmış, geri dönüşlere bağlı olarak küçük düzeltmeler sonucunda ölçeğe son hali verilmiştir. Beşli Likert tipi ölçek kullanılmıştır. Bu ölçekte; 1: Hiç Katılmıyorum, ..., 5: Tamamen Katılıyorum şeklinde bir puanlama yapılmıştır. Ölçeğin tamamı ve alt boyutları için güvenilirlik analizi yapılmış, buna göre,

Cronbach's Alfa güvenilirlik katsayısı ölçeğin tamamı için 0,86, ekonomik sorumluluk boyutu için 0,74, yasal sorumluluk boyutu için 0,77, etik sorumluluk boyutu için 0,76 ve gönüllü sorumluluk boyutu için 0,86 bulunmuştur. Ölçeğin güvenilirliği, hem tamamı hem de alt boyutları itibariyle 0,70 sınırının üzerindedir.

Verilerin analizinde, SPSS paket programı kullanılarak, frekans analizi, bağımsız örneklem (independent samples) t testi ve tek yönlü (one-way) ANOVA analizi kullanılmıştır.

7. BULGULAR

7.1. Katılımcıların Demografik Özellikleri

Anketi yanıtlayan 287 katılımcının %54'ü kız, %46'sı erkek öğrencilerden oluşmaktadır. Buldukları sınıflar itibariyle öğrencilerin yaklaşık %52'si üçüncü sınıfta, %19'u ikinci sınıfta ve %29'u dördüncü sınıf veya üzerindedir. Araştırmaya birinci sınıf öğrencileri dahil edilmemiştir. Bunun nedeni, anketin yapılması amacıyla seçilen derslerin ikinci ve üzeri sınıf dersleri olmasıdır. Katılımcıların %57,5'i birinci öğretim öğrencisi iken, %42,5'i ikinci öğretim öğrencisidir. Öğrencilerin yaş aralığı ağırlıklı olarak (%64,5) 21-22 yaş grubunda toplanmıştır. Öğrencilerin %24,7'si iktisat, %26,5'i maliye, %25,8'i işletme ve %23'ü kamu yönetimi bölümünde okumaktadır. İş tecrübesi açısından öğrencilerin %40,4'ü daha önce veya mevcut durumda çalışmadığını ifade ederken, kalan %59,6'ı iş tecrübesi olduğunu belirtmiştir. Katılımcıların demografik özellikleri Tablo 1'de görülmektedir.

Tablo 1. Katılımcıların Demografik Özellikleri

Cinsiyet	Frekans	%	Sınıf	Frekans	%
Kız	155	54	2.sınıf	55	19,2
Erkek	132	46	3.sınıf	149	51,9
Toplam	287	100,0	4.sınıf ve üzeri	83	28,9
Yaş	Frekans	%	Toplam	Frekans	%
20 yaş ve altı	37	12,9	Öğretim Şekli	Frekans	%
21-22 yaş	185	64,5	Örgün Öğretim	165	57,5
23 yaş ve üzeri	65	22,6	İkinci Öğretim	122	42,5
Toplam	287	100,0	Toplam	287	100,0
Bölüm	Frekans	%	İş Tecrübesi	Frekans	%
İktisat	71	24,7	İş tecrübesi yok	116	40,4
Maliye	76	26,5	1 yıldan az	91	31,7
İşletme	74	25,8	1 - 2 yıl arası	52	18,1
Kamu Yönetimi	66	23,0	3 yıl ve üzeri	28	9,8
Toplam	287	100,0	Toplam	287	100,0

Uludağ Üniversitesi İİBF'nin ders müfredatında "kurumsal sosyal sorumluluk" adlı veya benzer içerikli bir ders bulunmamaktadır. Dolayısıyla öğrencilere böyle bir dersin olmasıyla ilgili düşünceleri

de sorulmuş ve öğrencilerin %33'ü zorunlu ders, %63'ü seçmeli ders olarak olması gerektiğini ifade ederken, sadece %4'ü ihtiyaç olmadığını belirtmiştir. Müfredatta "kurumsal sosyal sorumluluk" adlı veya benzer içerikli bir ders olması durumunda, öğrencilerin %83'ü bu dersi seçebileceğini, %17'si ise seçmeyeceğini ifade etmiştir. Anketin ilk bölümünde öğrencilere yöneltilen diğer bir soru da, "herhangi bir sosyal sorumluluk projesi yürüttünüz mü veya sosyal sorumluluk projesinde görev aldınız mı" şeklinde olup, bu soruya öğrencilerin %30'u "evet", %70'i "hayır" şeklinde yanıt vermiştir.

7.2. Öğrencilerin KSS Algı Düzeylerine ve Hipotez Testlerine İlişkin Bulgular

Öğrencilerin KSS algı düzeylerini ölçmek amacıyla 5'li Likert tipinde (1: Hiç Katılmıyorum, ..., 5: Tamamen Katılıyorum) bir ölçek kullanılmıştır. Her bir KSS boyutu için beş ve toplamda 20 ifadeden oluşan ölçekte, ifadeler verilen yanıtların ortalaması, toplam KSS ve KSS'nin alt boyutları itibarıyla Tablo 2'de görülmektedir.

Tablo 2. Toplam KSS ve KSS Alt Boyutlarının Ortalama Değerleri

Değişken	Ortalama Değerler
Toplam KSS (Genel)	4,15
Ekonomik Sorumluluklar	3,94
Yasal Sorumluluklar	4,32
Etik Sorumluluklar	4,20
Gönüllü Sorumluluklar	4,14

Toplam KSS ortalama değeri 4,15 olduğu için, üniversite öğrencilerinin genel olarak KSS algı düzeylerinin yüksek olduğu ifade edilebilir. Öğrencilerin algı düzeylerinin en yüksek olduğu, diğer bir ifadeyle, öğrencilerin en fazla önem verdikleri KSS alt boyutu, 4,32 ortalama değeriyle yasal sorumluluklardır. Bunu sırasıyla, etik sorumluluklar (4,20), gönüllü sorumluluklar (4,14) ve ekonomik sorumluluklar (3,94) izlemektedir.

Cinsiyete göre öğrencilerin söz konusu ifadelerine verdikleri yanıtlar değerlendirildiğinde, toplam KSS bazında, kız öğrencilerin KSS algı düzeylerinin erkek öğrencilere göre daha yüksek olduğu ($4,21 > 4,08$) görülmektedir (Tablo 3). Hem kız hem de erkek öğrenciler için en önemli KSS alt boyutu yasal sorumluluklar iken, en az öneme sahip KSS boyutu ekonomik sorumluluklardır. Sadece ekonomik sorumluluk boyutunda, erkek öğrencilerin ortalama değeri kız öğrencilerden yüksek iken, diğer tüm boyutlarda, kız öğrencilerin ortalama değerleri (verdikleri önem), erkek öğrencilerden yüksektir. İstatistiksel olarak kız ve erkek öğrencilerin KSS algı düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığını test etmek amacıyla yapılan t-testi sonuçları Tablo 3'te yer almaktadır. Tablo 3'te görüldüğü gibi, toplam KSS açısından cinsiyete göre öğrencilerin algı düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır ($p=0,014 < 0,05$). Böylece, "cinsiyete göre öğrencilerin KSS algıları arasında anlamlı bir farklılık vardır" H_1 hipotezi kabul edilmiştir. KSS alt boyutları itibarıyla bakıldığında, cinsiyete göre, sadece

gönüllü sorumluluklar boyutunda anlamlı bir farklılık varken, diğer sorumluluk boyutlarında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık yoktur.

Tablo 3. Cinsiyete Göre KSS Algılama Düzeyleri ve t-Testi Sonuçları

		N	Ortalama	Standart Sapma	t	p
Toplam KSS (Genel)	Kız	155	4,2103	,34011	2,485	,014*
	Erkek	132	4,0828	,52090		
Ekonomik Sorumluluklar	Kız	155	3,9340	,54037	-,284	,777
	Erkek	132	3,9527	,55848		
Yasal Sorumluluklar	Kız	155	4,3755	,47061	1,694	,091
	Erkek	132	4,2672	,60947		
Etik Sorumluluklar	Kız	155	4,2529	,47976	1,528	,128
	Erkek	132	4,1435	,72293		
Gönüllü Sorumluluklar	Kız	155	4,2787	,52644	3,943	,000*
	Erkek	132	3,9679	,79685		

*p<0,05

Yaşa göre öğrencilerin KSS algı düzeyleri değerlendirildiğinde, 20 veya altında yaşı olanların toplam KSS algı düzeyleri, diğer yaş gruplarına göre biraz daha yüksektir (Tablo 4). Yine bu yaş grubu, yasal ve gönüllü sorumluluklar boyutlarında daha yüksek algı düzeyine sahiptir. Yaşa göre öğrencilerin KSS algı düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığını test etmek amacıyla yapılan tek yönlü varyans analizi (ANOVA) sonuçlarına göre, yaş gruplarının ortalamaları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olmadığı görülmektedir. Dolayısıyla, "yaşa göre öğrencilerin KSS algıları arasında anlamlı bir farklılık vardır" şeklindeki H_2 hipotezi ret edilmiştir. Yaşa göre KSS algı düzeyleri arasında anlamlı bir farklılığın çıkmamasının başlıca nedeni, yaş aralığının dar olması, diğer bir deyişle, öğrencilerin yaşlarının genel olarak 20-23 arasında toplanmasıdır.

Tablo 4. Yaşa Göre Öğrencilerin KSS Algı Düzeyleri ve ANOVA Sonuçları

	Yaş	N	Ortalama	Standart Sapma	F	p
Toplam KSS (Genel)	20 yaş ve altı	37	4,1757	,37036	,072	,931
	21-22	185	4,1489	,46602		
	23 yaş ve üzeri	65	4,1431	,38282		
Ekonomik Sorumluluklar	20 yaş ve altı	37	3,8919	,58613	,192	,826
	21-22	185	3,9449	,55304		
	23 yaş ve üzeri	65	3,9600	,51381		
Yasal Sorumluluklar	20 yaş ve altı	37	4,4865	,46077	1,967	,142
	21-22	185	4,3070	,56492		
	23 yaş ve üzeri	65	4,2831	,49736		
Etik Sorumluluklar	20 yaş ve altı	37	4,1297	,60958	,330	,719
	21-22	185	4,2076	,63224		
	23 yaş ve üzeri	65	4,2277	4,2277		
	20 yaş ve altı	37	4,1946	,53435	,220	,803

Gönüllü	21-22	185	4,1362	,72624		
Sorumluluklar	23 yaş ve üzeri	65	4,1015	,61960		

Öğrencilerin okudukları bölümler itibariyle KSS algı düzeyleri ve bölüm ortalamaları arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığını test etmek amacıyla yapılan ANOVA sonuçları Tablo 5'te görülmektedir. Toplam KSS açısından, iktisat bölümü öğrencileri en yüksek algı düzeyine sahip iken, İşletme bölümü öğrencileri en düşük algı düzeyine sahiptir. Yine işletme bölümü öğrencileri, diğer bölümlerde okuyan öğrencilere göre, yasal, etik ve gönüllü sorumluluk alt boyutlarına daha az önem vermektedir. Maliye bölümü öğrencileri en fazla yasal sorumluluklara önem verirken, kamu yönetimi bölümü öğrencileri en az ekonomik sorumluluklara önem vermektedir. Bu bulgularda, bölüm müfredatındaki derslerin etkileri görülebilmektedir. ANOVA sonuçları, toplam KSS açısından bölümlerin ortalama değerleri arasında anlamlı bir farklılık olmadığını ($p>0,05$) göstermektedir. KSS alt boyutları itibariyle bakıldığında ise, sadece gönüllü sorumluluklar boyutunda bölüme göre anlamlı bir farklılık olduğu ($p<0,05$) görülmektedir. Farklılığın hangi bölümler arasında olduğuna bakmak için Tukey HSD testi yapılmış ve maliye ve işletme bölümleri arasında gönüllülük boyutu ortalamaları açısından anlamlı bir farklılık olduğu görülmüştür. Diğer bir ifadeyle, gönüllülük boyutunda maliye bölümü öğrencilerinin ortalamaları ile işletme bölümü öğrencilerinin ortalamaları arasında Maliye öğrencileri lehine anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Sonuç itibariyle, "bölüme göre öğrencilerin KSS algıları arasında anlamlı bir farklılık yoktur" şeklindeki H_3 hipotezi, gönüllü sorumluluk alt boyutu dışında, hem toplam KSS hem de diğer alt boyutlar itibariyle kabul edilmiştir.

Tablo 5. Bölüme Göre Öğrencilerin KSS Algı Düzeyleri ve ANOVA Sonuçları

	Bölüm	N	Ortalama	Standart Sapma	F	p
Toplam KSS (Genel)	İktisat	71	4,2021	,33300	1,538	,205
	Maliye	76	4,1855	,43057		
	İşletme	74	4,0615	,47351		
	Kamu Y.	66	4,1568	,48674		
Ekonomik Sorumluluklar	İktisat	71	4,0141	,55890	2,113	,099
	Maliye	76	3,8947	,52912		
	İşletme	74	4,0216	,44237		
	Kamu Y.	66	3,8273	,64008		
Yasal Sorumluluklar	İktisat	71	4,3549	,42520	1,713	,164
	Maliye	76	4,3974	,55569		
	İşletme	74	4,2081	,56804		
	Kamu Y.	66	4,3394	,58806		
Etik Sorumluluklar	İktisat	71	4,2451	,50165	1,339	,262
	Maliye	76	4,1789	,61759		
	İşletme	74	4,1027	,63956		
	Kamu Y.	66	4,2939	,64136		
	İktisat	71	4,1944	,47083	3,984	,008*

Gönüllü Sorumluluklar	Maliye	76	4,2711	,58397		
	İşletme	74	3,9135	,75713		
	Kamu Y.	66	4,1667	,82094		

*p<0,05

Öğrencilerin devam ettikleri sınıfa göre, toplam KSS ve KSS boyutlarına ilişkin ortalama değerler ile ortalamalar arasında anlamlı farklılık olup olmadığını test etmek amacıyla yapılan ANOVA analizinin sonuçları Tablo 6'da görülmektedir. Dördüncü ve üzeri sınıflarda okuyan öğrencilerin toplam KSS algı düzeyleri, 2. sınıf ve 3. sınıfa okuyan öğrencilere göre nispeten daha yüksektir. Benzer şekilde, yasal sorumluluklar boyutu dışında, diğer KSS boyutlarında da 4.sınıf ve üzeri sınıflarda okuyanların algı düzeyleri daha yüksektir. Fakat ANOVA analizi sonuçlarına göre, sınıf ortalamaları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık yoktur. Dolayısıyla, "sınıfa göre öğrencilerin KSS algıları arasında anlamlı bir farklılık yoktur" şeklindeki H_4 hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 6. Sınıfa Göre Öğrencilerin KSS Algı Düzeyleri ve ANOVA Sonuçları

		N	Ortalama	Standart Sapma	F	p
Toplam KSS (Genel)	2.sınıf	55	4,1645	,39036	,895	,410
	3.sınıf	149	4,1198	,48754		
	4.sınıf ve üzeri	83	4,1982	,35881		
Ekonomik Sorumluluklar	2.sınıf	55	3,9527	,57986	,586	,557
	3.sınıf	149	3,9101	,55383		
	4.sınıf ve üzeri	83	3,9904	,51505		
Yasal Sorumluluklar	2.sınıf	55	4,4073	,46977	,891	,411
	3.sınıf	149	4,3168	,59005		
	4.sınıf ve üzeri	83	4,2843	,48602		
Etik Sorumluluklar	2.sınıf	55	4,1455	,52979	2,558	,079
	3.sınıf	149	4,1530	,66876		
	4.sınıf ve üzeri	83	4,3277	,50710		
Gönüllü Sorumluluklar	2.sınıf	55	4,1527	,52488	,497	,609
	3.sınıf	149	4,0993	,77377		
	4.sınıf ve üzeri	83	4,1904	,58594		

Öğretim türüne göre, öğrencilerin toplam KSS ve KSS boyutlarına ilişkin algı düzeylerinin ortalama değerleri Tablo 7'de görülmektedir. Hem örgün öğretim hem de ikinci öğretim öğrencilerinin en az önem verdikleri KSS boyutu ekonomik sorumluluk iken, en fazla önem verdikleri KSS boyutu da yasal sorumluluklardır. Öğretim türüne göre, t - testi sonuçları, toplam KSS ve KSS boyutları açısından, grup ortalamaları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olmadığını göstermektedir. Dolayısıyla, "öğretim türüne göre öğrencilerin KSS algıları arasında anlamlı bir farklılık yoktur" şeklindeki H_5 hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 7. Öğretim Türüne Göre Öğrencilerin KSS Algı Düzeyleri ve t-Testi Sonuçları

		N	Ortalama	Standart Sapma	t	p
Toplam KSS (Genel)	Örgün öğretim	165	4,1500	,44680	-,008	,994
	İkinci Öğretim	122	4,1504	,42331		
Ekonomik Sorumluluklar	Örgün öğretim	165	3,9212	,57113	-,672	,502
	İkinci öğretim	122	3,9653	,51490		
Yasal Sorumluluklar	Örgün öğretim	165	4,3442	,54709	,800	,424
	İkinci öğretim	122	4,2926	,52918		
Etik Sorumluluklar	Örgün öğretim	165	4,2206	,64416	,581	,562
	İkinci öğretim	122	4,1785	,54821		
Gönüllü Sorumluluklar	Örgün öğretim	165	4,1139	,68582	-,630	,530
	İkinci öğretim	122	4,1653	,67561		

İş tecrübesine göre öğrencilerin toplam KSS ve KSS boyutlarına ilişkin algı düzeylerinin ortalama değerleri Tablo 8'de görülmektedir. Üç yıl ve daha fazla iş tecrübesine sahip öğrenciler, iş tecrübesi olmayan veya daha az iş tecrübesine sahip öğrencilere göre, daha düşük toplam KSS algı düzeyine sahiptirler, diğer bir deyişle, kurumsal sosyal sorumluluğa daha az önem vermektedirler. KSS boyutları açısından bakıldığında, üç yıl ve daha üzeri iş tecrübesi olanların, iş tecrübesi olmayan veya daha az iş tecrübesi olanlara göre, ekonomik sorumluluklara daha fazla, gönüllü sorumluluklara ise daha az önem verdikleri görülmektedir. ANOVA analizi sonuçları, toplam KSS ile gönüllü sorumluluklar dışındaki diğer KSS boyutları açısından ortalamalar arasında anlamlı bir farklılık olmadığını göstermektedir. Dolayısıyla, "iş tecrübesine göre öğrencilerin KSS algıları arasında anlamlı bir farklılık vardır" şeklindeki H_6 hipotezi, gönüllü sorumluluklar boyutu dışında, toplam KSS ve diğer boyutlar için *ret* edilmiştir. Gönüllü sorumluluklar boyutunda, farklılığın hangi gruplar arasında olduğunu görmek amacıyla yapılan Tukey HSD testine göre, 1-2 yıl arası iş tecrübesine sahip grup ile 3 yıl ve üzeri iş tecrübesine sahip olan grup ortalamaları arasında anlamlı bir farklılık bulunduğu, iki grup arasındaki ortalama farkın 0,43242 olduğu ve 1-2 yıl arası iş tecrübesine sahip olan grubun lehine anlamlı bir farklılık olduğu görülmüştür.

Tablo 8. İş Tecrübesine Göre Öğrencilerin KSS Algı Düzeyleri ve ANOVA Sonuçları

		N	Ortalama	Standart Sapma	F	p
Toplam KSS (Genel)	İş tecrübesi yok	116	4,1668	,44997	,337	,798
	1 yıldan az	91	4,1352	,45176		
	1-2 yıl arası	52	4,1769	,42478		
	3 yıl ve fazlası	28	4,0893	,34731		
Ekonomik Sorumluluklar	İş tecrübesi yok	116	3,8983	,55794	1,920	,126
	1 yıldan az	91	3,9978	,56999		
	1-2 yıl arası	52	3,8500	,48970		
	3 yıl ve fazlası	28	4,1071	,49735		
Yasal Sorumluluklar	İş tecrübesi yok	116	4,3328	,56380	,563	,640
	1 yıldan az	91	4,3187	,54322		
	1-2 yıl arası	52	4,3769	,51282		
	3 yıl ve fazlası	28	4,2143	,48359		
Etik Sorumluluklar	İş tecrübesi yok	116	4,2741	,57997	,977	,404
	1 yıldan az	91	4,1363	,66123		
	1-2 yıl arası	52	4,1769	,60151		
	3 yıl ve fazlası	28	4,1643	,49905		
Gönüllü Sorumluluklar	İş tecrübesi yok	116	4,1621	,67857	2,729	,044*
	1 yıldan az	91	4,0879	,67146		
	1-2 yıl arası	52	4,3038	,63182		
	3 yıl ve fazlası	28	3,8714	,73276		

*p<0,05

8. SONUÇ

Kurumsal sosyal sorumluluk, uzun yıllardır, akademisyenler ve uygulayıcılar arasında birçok araştırmaya ve tartışmaya konu olmuştur. Kurumsal sosyal sorumluluk, kısaca, işletmelerin kaynaklarını toplum yararına kullanma yükümlülüğü olarak ifade edilebilir. Toplumun veya genel olarak paydaşların çeşitli talep ve isteklere bağlı olarak, işletmeler toplumun refahında daha fazla aktif rol üstlenmeye ve ekonomik faaliyetlerinin sosyal etkilerine daha fazla dikkat etmeye başlamışlardır. Çünkü işletmeler, uzun dönemli ve sürdürülebilir başarı elde etmek istiyorlarsa, hem ekonomik hem de ekonomik olmayan çevrelerini ve paydaşların beklentilerini dikkate almaları gerektiğinin farkına varmışlardır. Dolayısıyla çok sayıda işletme, kurumsal sosyal sorumluluk politikalarını tüm faaliyetlerine entegre etmeye başlamıştır.

Kurumsal sosyal sorumluluğun öneminin ve bu konuya ilginin artmasına paralel olarak, üniversite öğrencilerinin KSS algılarını ve KSS algıları ile öğrencilerin çeşitli demografik özellikleri arasındaki ilişkileri araştıran çalışmalar da akademik literatürde kendine yer bulmuştur. Bu çalışmanın amacı da benzer olup, bu amaçla, Uludağ Üniversitesi İİBF'nin çeşitli bölümlerinde okuyan öğrencilerden anket yoluyla veriler toplanmış ve analize tabi tutulmuştur. Çalışmanın bulgularına göre, öğrencilerin genel olarak KSS algı düzeylerinin yüksek olduğu, öğrencilerin en fazla önem verdikleri KSS boyutunun yasal

sorumluluklar olduğu, bunu sırasıyla etik sorumluluklar, gönüllü sorumluluklar ve ekonomik sorumlulukların izlediği görülmüştür. Lisans derslerinin, genel olarak, "işletmelerin temel amacının kâr elde etmek olduğu (kâr maksimizasyonu) veya işletmelerin faaliyetlerini sürdürebilmesi için belirli ölçüde kâr etmeleri gerektiği" mantığı üzerinden verilmesine karşın, ekonomik sorumlulukların son sırada olması, öğrencilerin işletmelerden "kâr etmek dışında", yasalara uymak, etik davranmak ve elde ettikleri kârın bir kısmını toplum yararına kullanmak gibi başka beklentilerinin olduğunu göstermektedir. Özellikle, öğrenciler, işletmelerin faaliyetlerini yasalara ve etik kurallara uygun olarak sürdürmelerini istemektedirler. Bu sonuç, literatürdeki diğer çalışmaların bulgularıyla da (örneğin, Ibrahim ve Angelidis, 1993; Ibrahim vd., 2006; Lamsa vd., 2008; Özalp vd., 2008; Kleinrichert vd., 2013; Fatoki, 2016) uyuşmaktadır. Hem bu çalışmada hem de diğer çalışmalarda, üniversite öğrencileri, KSS ile ilgili iki temel yaklaşım olan hissedar teorisi ve paydaş teorisi arasında, paydaş teorisini destekler nitelikte yanıtlar vermektedirler.

Öğrencilerin KSS algı düzeyleri ile çeşitli demografik özellikleri arasındaki ilişkiler bağlamında, cinsiyete göre, kız öğrencilerin KSS algı düzeylerinin erkek öğrencilere göre daha yüksek olduğu görülmüştür. Bu sonuç da literatürdeki (örneğin, Arlow, 1991; Ibrahim vd., 2006; Lamsa vd., 2008; Fitzpatrick, 2013; Özalp vd., 2008; Akbaş vd., 2012; Gonzalez-Rodriguez vd., 2013; Alonso-Almeida vd., 2015) "kız öğrencilerin KSS algı düzeylerinin erkek öğrencilerden daha yüksek olduğu" şeklindeki genel bulguyla aynıdır. KSS boyutları açısından, kız ve erkek öğrencilerin KSS algıları arasında, sadece gönüllü sorumluluklar boyutunda anlamlı bir farklılık bulunmuştur. Bu sonuç, kız öğrencilerin gönüllü sorumluluklara daha fazla önem verdiklerini, diğer bir ifadeyle, duyarlı olduklarını göstermektedir.

Öğrencilerin KSS algı düzeyleri ile yaş, sınıf ve öğretim şekli değişkenleri arasında, hem toplam KSS hem de KSS boyutları itibariyle anlamlı bir farklılık çıkmamıştır. Arlow (1991) ve Ibrahim vd. (2006) gibi bazı çalışmalarda, yaş ile kurumsal sosyal sorumluluk algısı arasında negatif yönlü bir ilişki bulunmasına karşın, bizim çalışmamızda böyle bir bulguya ulaşılmamasının olası nedenlerinden biri öğrencilerin yaşlarının dar bir yaş aralığında (20-23 yaş) olmalarıdır. Öğrencilerin okudukları bölüm ile toplam KSS ve gönüllü sorumluluklar dışında diğer KSS boyutlarına ilişkin algı düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmamıştır. Diğer bir ifadeyle, sadece gönüllü sorumluluklar boyutunda, maliye öğrencileri ile işletme öğrencileri arasında, maliye öğrencileri lehine anlamlı bir farklılık bulunmuştur. Benzer şekilde, iş tecrübesi ile toplam KSS ve gönüllü sorumluluklar dışında diğer KSS boyutlarına ilişkin algı düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmamıştır. Gönüllü sorumluluklar boyutunda, 1-2 yıl arası iş tecrübesine sahip olanlar ile 3 yıl ve üzeri iş tecrübesine sahip olanlar arasında, 1-2 yıl arası iş tecrübesine sahip olanlar lehine anlamlı bir farklılık bulunmuştur. İş tecrübesi açısından genel olarak öğrencilerin algı düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmamasına karşın, iş tecrübesi arttıkça toplam KSS algı düzeyinin de azaldığı ve KSS boyutlarının iş tecrübesine göre şekillendiği



görülmektedir. Örneğin, 3 yıl üzeri iş tecrübesine sahip olanlar, en fazla ekonomik sorumluluklara önem verirken, en az gönüllü sorumluluklara önem vermektedir.

Çalışmamızın tek bir fakülte kapsamında ve belirli bölümlerde okuyan öğrenciler arasında yapılmış olması, bu çalışmanın en önemli kısıtını oluşturmaktadır. Dolayısıyla farklı fakültelerde (sosyal bilimler, fen bilimleri ve sağlık bilimleri gibi) okuyan geniş bir öğrenci kitlesi kullanılarak yapılacak çalışmalarda, fakülteler arasındaki farklılıklar da ortaya konabilir. Yine çalışmamız, sadece lisans öğrencilerini kapsamaktadır. Dolayısıyla önlisans, lisans ve lisansüstü öğrencileri kapsayan bir çalışma yapılarak, eğitim derecesinin KSS algısı üzerindeki etkisi incelenebilir. Her ne kadar çalışmamızda, iş tecrübesi ile KSS algı düzeyi arasındaki ilişki incelenmeye çalışılmış olsa da, öğrenciler ile mezun olup belirli bir işte çalışanlardan oluşan bir örneklem kullanılarak iş tecrübesinin ve yaşın KSS algısı üzerindeki daha açık bir şekilde ortaya konabilir. Bundan sonra yapılacak çalışmalar, bu gibi alanlardaki eksiklikleri doldurarak literatüre, özellikle ulusal literatüre, önemli katkılar sağlayabilecektir.

Uludağ Üniversitesi İİBF ders müfredatında "kurumsal sosyal sorumluluk" dersi veya benzer içeriğe sahip bir dersin olmaması önemli bir eksiklik olarak değerlendirilebilir. En azından seçimlik bir ders olarak müfredatta olması, geleceğin işletme sahibi/ortağı ve/veya yöneticileri olacak öğrencilerin kurumsal sosyal sorumluluk hakkında bilgi sahibi olmalarını ve bilinçlenmelerini sağlayabilecektir. Toker ve Tat (2013), bu görüşü destekler nitelikte, kurumsal sosyal sorumluluk derslerinin KSS konusunda öğrencilerin bilgi ve algı düzeylerini artırdığı sonucuna ulaşmışlardır. Dolayısıyla üniversitelerimizde kurumsal sosyal sorumluluk eğitimine gereken önemin verilmesi, bir yandan, hem öğrencilerin KSS konusunda bilgi ve bilinç sahibi olmalarını hem de gelecekte sahibi/ortağı ve/veya yöneticisi olacakları işletmelerin KSS faaliyetlerine daha fazla önem vermelerini sağlayabilecek, diğer taraftan, öğrencilerin birer müşteri ve toplumun bir ferdi olarak sosyal sorumluluk açısından işletmelerden beklentilerini şekillendirebilecektir.



KAYNAKÇA

- Akbaş, H.E., Özsözgün Çalışkan, A. ve Esen, E. (2012) "An Investigation on Turkish Business and Economics Students' Perceptions of Corporate Social Responsibility", *Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi*, 3: 69-80.
- Alakavuklar, O.N., Kılıçaslan, S. ve Öztürk, E.B. (2009) "Türkiye'de Hayırseverlikten Kurumsal Sosyal Sorumluluğa Geçiş: Bir Kurumsal Değişim Öyküsü", *Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 9(2): 103-143.
- Alonso-Almeida, M., Fernandez de Navarrete, F.C. ve Rodriguez-Pomeda, J. (2015) "Corporate Social Responsibility Perception in Business Students as Future Managers: A Multifactorial Analysis", *Business Ethics: A European Review*, 24(1): 1-17.
- Arlow, P. (1991) "Personal Characteristics in College Students' Evaluations of Business Ethics and Corporate Social Responsibility", *Journal of Business Ethics*, 10: 63-69.
- Carroll, A.B. (1979) "A Three-Dimensional Conceptual Model of Corporate Performance", *Academy of Management Review*, 4(4): 497-505.
- Carroll, A.B. (1991) "The Pyramid of Corporate Social Responsibility: Toward the Moral Management of Organizational Stakeholders", *Business Horizons*, 34(4): 39-48.
- Cingöz, A. ve Akdoğan, A. A. (2012) "İşletmelerin Kurumsal Sosyal Sorumluluk Faaliyetleri: Kayseri İli'nde Bir Uygulama", *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 16(3): 331-349.
- Ersöz, H. Y. (2007) "Türkiye'de Kurumsal Sosyal Sorumluluk Anlayışının Gelişiminde Meslek ve Sivil Toplum Kuruluşları", İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayınları.
- Fatoki, O. (2016) "Gender and the Perception of Corporate Social Responsibility by University Students in South Africa", *Gender & Behaviour*, 14(3): 7574-7588.
- Fitzpatrick, J. (2013) "Business Students' Perceptions of Corporate Social Responsibility", *College Student Journal*, 47(1): 86-95.
- Gonzalez-Rodriguez, M.R., Diaz-Fernandez, M.C., Pawlak, M. ve Simonetti, B. (2013) "Perceptions of Students University of Corporate Social Responsibility", *Qual Quant* 47: 2361-2377.
- Göçenoğlu, C. ve Onan, I. (2008) "Türkiye'de Kurumsal Sosyal Sorumluluk Değerlendirme Raporu", Ankara.



- Gözüylmaz, H. (2013) "EFQM Modeli Kapsamında Kurumsal Sosyal Sorumluluk Uygulamaları İle Kurumsal İmaj İlişkisinin Araştırılmasında Yapısal Eşitlik Modellerinin Kullanılması", Eskişehir Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Eskişehir.
- Ibrahim, N.A. ve Angelidis, J.A. (1993) "Corporate Social Responsibility: A Comparative Analysis of Perceptions of Top Executives and Business Students", *The Mid - Atlantic Journal of Business*, 29(3): 303-314.
- Ibrahim, N.A., Angelidis, J.P. ve Howard, D.P. (2006) "Corporate Social Responsibility: A Comparative Analysis of Perceptions of Practicing Accountants and Accounting Students", *Journal of Business Ethics*, 66: 157-167.
- Karadaş Tandoğan, G. (2009) "Otel Markalarının Konumlandırılmasında Sosyal Sorumluluk Kampanyalarının Etkisi", Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İzmir.
- Kartaltepe, N. (2010) "Sosyal Sorumluluk Uygulamalarının Kurumsal Kuram Perspektifinden Değerlendirilmesi Üzerine Bir Araştırma", Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul.
- Kaynar, B. (2011) "Kurumsal Sosyal Sorumluluk Anlayışına Dayalı Sosyal Raporlamanın İşletme Performansı Üzerine Etkisi: Türkiye Uygulaması", Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Afyonkarahisar.
- Kleinrichert, D., Tosti-Kharas, J., Albert, M. ve Eng, J.P. (2013) "The Effect of a Business and Society Course on Business Student Attitudes Toward Corporate Social Responsibility", *Journal of Education For Business*, 88: 230–237.
- Lamsa, A., Vehkaperä, M., Puttonen, T. ve Pesonen, H. (2008) "Effect of Business Education on Women and Men Students' Attitudes on Corporate Responsibility in Society", *Journal of Business Ethics*, 82: 45–58.
- Mikolajek-Gocejna, M. (2016) "The Relationship Between Corporate Social Responsibility and Corporate Financial Performance: Evidence From Empirical Studies", *Comparative Economic Research*, 19(4): 67-84.
- Özalp, İ. Tonus, H. Z. ve Sarıkaya, M. (2008) "İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğrencilerinin Kurumsal Sosyal Sorumluluk Algılamaları Üzerine Bir Araştırma", *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(1): 69–84.



- Sığındı, T. (2013) "Kurumsal Sosyal Sorumluluk Uygulamalarına İlişkin Tüketici Algılarının Haritalandırma Yöntemi İle İncelenmesi", *International Journal of Social Science*, 6(5): 497-513.
- The Aspen Institute (2008) "Where Will They Lead?: MBA Student Attitudes About Business & Society".
- Thomas, A. ve Little, C. (2014) "Perceptions of Corporate Social Responsibility Between the United States and South Korea", *Proceedings for the Northeast Region Decision Sciences Institute*.
- Toker, H. ve Tat, M. (2013) "Sosyal Sorumluluk: Kamu ve Vakıf Üniversiteleri Öğrencilerinin Sosyal Sorumluluğa İlişkin Bilgi Düzeyleri ve Algılarının Ölçülmesi", *Selçuk İletişim*, 8(1): 34-56.
- Wong, A., Long, F. ve Elankumaran, S. (2010) "Business Students' Perception of Corporate Social Responsibility: The United States, China, and India", *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 17: 299–310.
- Yılmaz Sert, N. (2012) "Kurumsal Sosyal Sorumluluk ve Aktivizm İlişkisinin Araştırılması: Türkiye’de Özel Sektör, Kurumsal Sosyal Sorumluluk ve Aktivizm İntitisi", *İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul*.
- Yılmazdoğan, O.C., Seçilmiş, C. ve Çiçek, D. (2015) "The Effect of Corporate Social Responsibility (CSR) Perception on Tourism Students' Intention to Work in Sector", *Procedia Economics and Finance*, 23: 1340-1346.

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK YATIRIMLARININ FİNANSAL PERFORMANSA ETKİSİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ

Yrd. Doç. Dr. Mehmet Ali Soytaş*
Prof. Dr. Meltem Denizel**
Damla Durak Uşar***
İris Ersoy****

ÖZ

Uluslararası literatürde sürdürülebilirlik ve finansal performans ilişkisini inceleyen çalışmalar birbirleri ile çelişen bulgular ortaya koymuşlardır. Her ne kadar sürdürülebilirlik etkisini pozitif bulan çalışma sayısı daha fazla olsa da ciddi miktarda çalışma ilişkiyi negatif bulmuş, yine birçok çalışma da herhangi anlamlı bir ilişki bulamamıştır. Bu durum ilişkinin yönü hakkında ciddi kuşku oluşturmaktadır ve dahası böyle bir ilişkinin var olup olmadığı hala önemli bir araştırma sorusu olarak gündemini korumaktadır. Özellikle, ilişkiyi pozitif bulan çalışmaların kullandıkları veri setleri ve değişkenlerin birbirinden çok farklı olduğu dikkate alındığında, bu çalışmaların oranı ilişkinin pozitif olduğunu bilimsel olarak kanıtlamaya yetecek kadar çok değildir. Türk literatüründe ise bu alanda yapılan çalışmalar kısıtlı örneklem sebebi ile istatistiksel açıdan sağlıklı sonuçlara ulaşamamıştır. Bu çalışmada Türk firmaları için sürdürülebilirliğin finansal performans üzerindeki etkisi ortaya konulmuştur. Analizler CSRHUB ve Wharton Research Data Services (WRDS) Compustat Global veri setleri birleştirilerek elde edilen ve 214 firmadan oluşan büyük bir örneklem üzerinden yapılmıştır. Sonuçlar sürdürülebilirliğin finansal performans üzerinde pozitif etkisi olduğunu göstermiştir. Ayrıca yaptığımız analizler sonucu yabancı ortaklı firmaların yerli sermayeli firmalara göre gerek finansal gerek sürdürülebilirlik açısından daha avantajlı konumda olduğu saptanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Sürdürülebilirlik, Kurumsal Finansal Performans, Lineer Regresyon Analizi, CSRHUB, BIST Sürdürülebilirlik Endeksi

JEL Sınıflaması: M21, C51, C81

* Özyeğin Üniversitesi, İşletme Fakültesi, mehmet.soytas@ozyegin.edu.tr

** Iowa State Üniversitesi, İşletme Fakültesi, mdenizel@iastate.edu

*** Özyeğin Üniversitesi, İşletme Enstitüsü, Doktora Öğrencisi

**** Viyana Ekonomi Üniversitesi, İnsan Kaynakları Yönetimi Enstitüsü, Doktora Öğrencisi



CORPORATE SUSTAINABILITY INVESTMENTS AND FINANCIAL PERFORMANCE RELATIONSHIP IN TURKEY

ABSTRACT

The literature presents contradictory results on the relationship between corporate sustainability performance and corporate financial performance. The effect of sustainability on financial performance is mostly estimated as positive, but there are substantial number of studies that find a negative relationship and further, in some studies results are inconclusive. This casts doubt on the direction of this relationship and whether there is such a relationship at all still remains as an open question. The respective proportion of studies with positive outcomes is not distinct enough to reach a convincing scientific consensus, especially given that, these studies differ vastly in the measures and the datasets they use. There are only a few studies that investigate the link between financial performance and sustainability on Turkish firms and those studies suffer from small sample sizes. In this study, the link between corporate financial performance and corporate sustainability is demonstrated using a large dataset constructed by matching CSRHub and Wharton Research Data Services (WRDS) Compustat Global databases. Results suggest that there is positive significant effect of sustainability on financial performance. Further, Turkish firms with foreign corporate partners perform better both in terms of sustainability and financial performance compared to their pure domestic counterparts.

Keywords: *Sustainability, Corporate Financial Performance, Linear Regression Analysis, CSRHub, BIST Sustainability Index*

JEL Classification: *M21, C51, C81*

1. GİRİŞ

Günümüzde bilişim teknolojilerinin gelişimi ile bilgiye erişim kolaylaşmıştır. Her türlü bilgiye kolaylıkla erişebilen mal ve hizmet kullanıcılarının firmaların çevresel ve sosyal etkilerine karşı farkındalığı artmıştır. Tüketiciler artık çevre dostu ve etik standartlarına uygun bir şekilde tedarik edilmiş, üretilmiş ve dağıtılmış ürünler talep etmektedirler. Bu neden ile firmalar toplum tarafından sadece bilançolarıyla değil aynı zamanda sürdürülebilirlik anlayışları ile de değerlendirilmektedirler.

Sürdürülebilirlik geniş kapsamlı ve farklı anlamlarda kullanılabilen bir kavram olmakla birlikte bu makalede kastedilen sürdürülebilir kalkınma çerçevesi içinde firmaların işletme faaliyetlerinin çevresel ve sosyal etkilerini iyileştirme yönünde sürdürdüğü girişimlerdir.

Sürdürülebilirlik kavramının gelişimi ve önemine paralel olarak, sürdürülebilirlik ile finansal performans arasındaki ilişki gerek yönetim gerekse finans alanında oldukça ilgi çeken bir araştırma konusu olmuştur (Alparslan ve Aygün, 2013). Finansal performans, bir işletmenin karlılık ve yatırım amacıyla risk alabilme ve rekabet edebilme yeteneği olarak tanımlanmaktadır (Karatepe, 2008).

Literatürde firmaların çevresel ve sosyal sürdürülebilirlik alanında yaptığı girişimlerin ekonomik değeri konusunda birçok yayın bulunmaktadır. Yazarlar, sürdürülebilirlik yatırımlarının ekonomik geri dönüşümünü genel olarak vaka bazlı ve teorik çerçeveler üzerinden göstermeye çalışmışlardır. Sürdürülebilirlik ve finansal performans üzerine yapılan çalışmaların bir kısmı işletmelerin karlılıkları ve performanslarının göstergesi olan rakamsal değerlerin tek başına firma performansını ve gelecekteki değerini göstermekte yeterli olmadığı görüşünü savunmaktadırlar. Firmaların performanslarını değerlendirmede daha geniş çaplı ölçütlerin ele alınmasını öngörürler. Ancak bu yaklaşımın aksine, iktisat temelli yaklaşım ise sürdürülebilirliğin firmanın finansal rakamlarına yansımalarının kaçınılmaz olduğunu ileri sürer. Köklerini neo-klasik iktisat teorisinden alan bu yaklaşıma göre firmanın nihai amacı kardır ve bu anlamda kısa vadede başka amaçlara hizmet edebilir görünen uygulamaların, uzun vadede uygulanabilirliğini koruması için kar hedefli olması beklenir. Ancak konu sürdürülebilirlik olduğunda buna dair politikaların finansal getirilerinin gözlemlenmesi her zaman kolay olmamaktadır. Bu yüzden literatürde yapılan araştırmalar çoğunlukla vaka bazlı olup, limitli örneklerle konuyu ele almış, yapılan az sayıdaki kantitatif çalışmalar ise örneklem ve ölçüm ile ilgili birçok metodolojik sorunla karşılaşmıştır. Sonuç olarak mevcut literatürde finansal performans ve sürdürülebilirlik arasındaki ilişkinin yönü ve hatta var olup olmadığı hala çözülememiş bir problemdir.

Başlangıçta ciddi bir sorun teşkil eden sürdürülebilirliğin ölçümü için kullanılan değişkenin ne olması gerektiği günümüzde CSRHub (Corporate Sustainability Reporting), GRI (Global Reporting Initiative) ve DJ SI (Dow Jones Sustainability Index) gibi girişimler sayesinde sorun olmaktan çıkmıştır. CSRHub veri tabanı farklı kaynakları tarayıp firmaları sürdürülebilirlik alanında değerlendirirken¹, GRI veri tabanı firmaların yayınlamış oldukları sürdürülebilirlik raporlarını notlandırmaktadır². DJ SI ise firmaların hisse senedi performanslarını ekonomik, çevresel ve sosyal kriterler çerçevesinde değerlendirmektedir.³ CSRHub ve GRI veri tabanlarında Türk firmalar yer alırken, DJ SI' de Türk firmalara yer verilmemiştir. Ancak Türkiye'de DJ SI' e benzer olarak Borsa İstanbul (BIST) Sürdürülebilirlik Endeksi oluşturulmuş ve sürdürülebilirlik alanında çalışmalar yapan Türk firmaları bu endekse dâhil edilmiştir. Ampirik alanda literatürün ilerlemesini engelleyen başka

¹ <https://www.csrhub.com/>

² <http://database.globalreporting.org/pages/about>

³ <http://www.sustainability-indices.com/about-us/index.jsp>

bir sorun ise yapılan çalışmalarda birbiriyle örtüşmeyen ve çoğu zaman da istatistiksel olarak anlamlı olmayan sonuçlar elde edilmesidir. Bunun temel sebebi kullanılan veri setinin çalışmalar arası farklılık göstermesi, çoğu zaman oldukça kısıtlı örneklem boyutlarında çalışmalar yapılması ve yöntemsel farklılıklar barındıran bu çalışmaları karşılaştırabilecek temel bir yapının olmamasıdır.

Bu çalışmanın amacı Türkiye’de faaliyet gösteren firmaların sürdürülebilirlik yatırımlarıyla, kurumsal finansal performansları arasındaki ilişkiyi incelemektir. Bunu yaparken daha önce Türkiye için bu konunun yeterince ele alınmasının önündeki en büyük engellerden biri olan veri sıkıntısını da kullandığı veri seti ve metodoloji ile aşmaktadır. Ancak çalışmanın ortaya koyduğu sonuçlar sürdürülebilirlik ile finansal performans arasında pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki ortaya koysa da bu ilişkinin nedensellik temelinde yorumlanmaması gerektiğini belirtmek gerekir. Makalenin ampirik bulgular kısmında bu konuya detaylı olarak değinilecektir. Elde edilen sonuçların nedensellik temelli bir ilişkiye dönüşmesi için yapılması gerekenlerle ilgili önerilerde bulunulacaktır. Ancak nedensellik ilişkisinin tahmini bu makalede ele alınmayıp sonraki çalışmalara bırakılmıştır.

Çalışmamız birden fazla endüstriden 214 firmayı kapsamaktadır. Firmaların finansal bilgilerini toplamak için Wharton Research Data Services (WRDS) Compustat Global Veri Setinden faydalanılmıştır. Bu veri setinden 2010-2013 yılları için firmaların net gelir, gelir, öz sermaye ve varlıklarının toplamı elde edilmiştir. Bu edinilen bilgiler ile firmaların aktif karlılığı (ROA) ve öz sermaye karlılık oranı (ROE) hesaplanmıştır. Firmaların sürdürülebilirlik performansları BIST Sürdürülebilirlik Endeksi (BIST SI)’nde ve CSRHub (Corporate Sustainability Reporting) veri setinde yer alma olarak saptanmıştır. Böylece bağımlı değişkenin finansal performansı ölçtüğü ve bağımsız değişken olarak sürdürülebilirlik endeksinin kullanıldığı lineer regresyon tahmin edilmiştir. Firma büyüklüğünün, geçmiş finansal performans ve ortaklık yapılarının sürdürülebilirlik performansı ile finansal performans arasındaki ilişkiye etkisi olabileceği düşünüldüğü için bu veriler kontrol değişkenleri olarak analize katılmıştır.

Yaptığımız çalışmada firmaların sürdürülebilirlik konusunda çalışmalarının aynı yıl için finansal performansa pozitif etkisi olduğu gözlemlenmiştir. Ayrıca yabancı ortaklı firmaların sürdürülebilirlik konusunda daha aktif oldukları ve finansal performanslarının yerli sermayeli firmalara göre daha iyi olduğu saptanmıştır. Firma büyüklüğü ve geçmiş finansal performans dikkate alındığında sürdürülebilirliğin aynı yıl içinde finansal performans etkisi zayıflamakta ve istatistiksel olarak anlamsız hale gelmektedir. Bu sonuç finansal performans ve sürdürülebilirlik arasındaki ilişkinin olası içsellik (endogeneity) sorunlarını ortaya koymakta ve regresyon sonuçlarının nedensellik temelli yorumlamak için daha başka yöntemler izlenmesi gerektiğini göstermektedir. Gözlemleyemediğimiz firma özellikleri gibi bazı faktörlerin hem firmaların finansal performanslarını

hem de sürdürülebilirliğe dair yatırım kararlarını etkilemesi olasıdır ve bu durum tahmin etmek istediğimiz ilişkide içsellik etkisi (endogeneity) sorununu ortaya çıkarır. Bu konu makalenin 4.3 bölümünde ele alınmıştır ancak giderilmesi bu çalışmada amaçlanmamıştır. Makalenin asıl amacı Türkiye bağlamında büyük ölçekli bir örneklemede sürdürülebilirlik ve finansal performans ilişkisini ortaya koymaktır. İçsellikten kaynaklı sorunların giderilmesi ve nedensellik temelli ilişkinin tahmini ileriki çalışmalarda ele alınacak bir konudur.

2. SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK VE KURUMSAL FİNANANSAL PERFORMANS İLİŞKİSİ

Sürdürülebilirlik çalışmalarının temeli, 1960'lı yıllarda başlayan kurumsal sosyal sorumluluk çalışmalarına dayanmaktadır. (Davis, 1960). Salzman, Ionescu-Somers ve Steger (2005), kurumsal sosyal sorumluluk iş modeli örnekleri hakkında geniş bir literatür taraması yapmıştır. Sonraki dönemlerde firmaların çevresel performans boyutu da bu araştırmalara eklenmiştir. 2000 ve sonrasında, araştırmacılar, kurumsal sosyal sorumluluk kavramını sadece sosyal değil aynı zamanda çevresel ve ekonomik boyutlarını da ele alarak sürdürülebilirlik çatısı altında incelemişlerdir. Margolis Elfenbein ve Walsh (2009) bu alanda yayımlanmış 35 yıllık bir süreyi kapsayan 251 çalışmayı incelemiş ve bir meta analiz araştırması gerçekleştirmişlerdir. Bu yayınlarda ortak olarak raporlanan sürdürülebilirlik ve finansal performans arasındaki korelasyon katsayısına bakarak ilişkinin belirgin bir şekilde pozitif olduğunu ancak etkinin küçük olduğunu saptamışlardır. Öte yandan bu çalışmaların % 28 inin finansal performans ve sürdürülebilirlik arasında pozitif bir ilişki olduğu, % 2 sinin negatif bir ilişki olduğu ve %59'unun ise belirgin bir ilişki olmadığı sonucunu ortaya koyduklarını bildirmişlerdir. Aşağıda biz de sürdürülebilirlik ve kurumsal finansal performans arasındaki ilişkiye odaklı gerek yurtdışında gerekse ülkemizde yapılmış olan çalışmaların literatür taramasını sunuyoruz.

Bu alandaki çalışmaların büyük bir kısmı sürdürülebilirlik girişimlerin finansal performansa etkisini teorik bir çerçevede incelemektedir ve bu teorilerin ampirik çalışmalar ile test edilmesini amaçlamışlardır. Bu ilişkinin yönü, hatta anlamlı bir nedensel bir ilişkinin olup olmadığı farklı teorilere dayandırılarak tartışılmıştır. Kaynak tabanlı görüşe (resource-based view) göre Maddi olmayan kaynaklar firmanın performansını arttırıcı özelliktedirler (Wernerfelt, 1984).Sürdürülebilirlik etkinlikleri de firmanın maddi olmayan kaynaklarıdır. Sürdürülebilirlik etkinliklerinde bulunan firmalar bulunmayan muadil firmalara göre daha iyi finansal performans sergilerler (Darnall, Henriques ve Sadorsky 2008; Schoenherr ve Talluri, 2013), çünkü sürdürülebilirlik etkinlikleri firmaya maliyet avantajı kazandırır (Cristmann, 2000).

Montabon , Sroufe ve Narasimhan (2007) sürdürülebilirlik ve kurumsal finansal performans ilişkisini maliyet tabanlı (cost based view) ve talep tabanlı (demand based view) görüş açılarından

incelemişlerdir. Maliyet tabanlı görüş kaynak tabanlı görüş ile ilişkili iken, talep tabanlı bakış açısı paydaş teorisi (stakeholder theory) ile ilişkilidir (Buysse ve Verbeke, 2003; Hall ve Wagner, 2012).

Paydaş teorisine göre paydaşların tercih ve yönelimleri firmaların finansal performanslarını doğrudan etkilemektedir. (Donaldson ve Preston, 1995, Berman, Wicks, Kotha ve Jones, 1999). Sürdürülebilirlik etkinliklerinde bulunan firmalar çalışan ve müşteri gibi farklı paydaşların ihtiyaçlarına cevap verebilirler ve bu sayede itibarlarını artırır. İtibarı artan firmaların satış gelirlerinin de artması beklenir (Preston ve O'Bannon, 1997). Bu sebep ile paydaş teorisi yüksek sürdürülebilirlik performansı kurumsal finansal performansı pozitif etkileyeceğini önermektedir.

Öte yandan atıl kaynaklar teorisi (slack resources theory) karşıt nedensel ilişkiyi destekler niteliktedir (Waddock ve Graves, 1997). Endüstri ortalamasından daha iyi finansal performansı olan firmalar, sürdürülebilirlik etkinliklerine yatıracak kaynak yaratabilirler ve bu yatırımlar sürdürülebilirlik performansını pozitif etkiler (Scholtens, 2006; Surroca, Tribo ve Waddock 2010).

Wagner ve Bloom (2012) karşılıklı bir ilişkiyi savunurlar. Atıl kaynaklar teorisine göre ise finansal performans sürdürülebilirlik performansını etkilerken, faydacı yaklaşıma (instrumental approach) göre sürdürülebilirlik performansı finansal performansı etkiler. Her iki nedensel ilişki de olası olduğu için, Surroca vd. (2010) döngüsel (rekürsif) ilişkinin incelenmesini önerir. Ameer ve Othman (2012) daha sürdürülebilir firmaların üstün finansal performanslarının 2006-2010 yılları arasında sürdüğünü gözlemlemişler ve bu durumu sürdürülebilirlik faaliyetleri ile kurumsal finansal performans arasındaki ilişkinin çift yönlü olduğuna kanıt olarak yorumlamışlardır.

Kurumsal teori (institutional theory) kurumsal çerçevenin firmaların etkinliklerini doğrudan etkilediğini savunur (Meyer ve Rowan, 1977; DiMaggio ve Powell, 1983). Mevzuat ve yönetmeliklerin getirdiği yükümlülükler ve farklı paydaşlardan kaynaklanan sosyal, çevresel ve ekonomik baskılar firmaları sürdürülebilirlik aktivitelerine yatırım yapmaları için teşvik edebilecekleri gibi engel de olabilirler. (Schoenherr ve Talluri, 2013).

Ampirik araştırmalar finansal performans ile sürdürülebilirlik performansı arasındaki varsayılan nedensellik ilişkisini veya herhangi bir nedensellik ilişkisi olmadığını ispat etmeye, çoğunlukla kalitatif vaka analiz çalışmaları yaparak ulaşmaya çalışmışlardır. Bu alandaki kantitatif ampirik çalışmalar ise üç farklı metodoloji izlemiştir. (Salzmann vd., 2005) Bu metodolojiler, portföy analizi, olay çalışmaları (event studies) ve çok değişkenli analizler olarak özetlenmiştir.

Klassen ve McLaughlin (1996), Jacobs, Singhal ve Subramanian (2010) ile Ortas ve Moneva (2011) finansal vaka (financial event methodology) yöntemini kullanarak karışık sonuçlar elde etmişlerdir. Klassen ve McLaughlin (1996) çevresel performans ile firmanın sermaye piyasası değeri

arasında güçlü bir ilişki saptamışlardır. Diğer bir taraftan, Jacobs vd. (2010) ve Ortas ve Moneva (2011) firmaların pozitif ve negatif çevresel faaliyetlerine sermaye piyasasının tepkisi olmadığını gözlemlemişlerdir.

Konar ve Cohen (2001), J. Gonzalez-Benito ve O. Gonzalez-Benito (2005), Brammer, Brooks ve Pavelin (2006), Callan ve Thomas (2009), Makni, Francoeur ve Bellavance (2009) ve Aras, Aybars ve Kutlu (2010) regresyon analizi yöntemiyle sürdürülebilirlik performansı ile finansal performans arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. King ve Lenox (2001, 2002), Wang ve Choi (2013) sabit etkili regresyon (fixed effect regression) kullanmışlardır. Konar ve Cohen (2001), King ve Lenox (2001, 2002), Callan ve Thomas (2009), Wang ve Choi (2013) sürdürülebilirlik performansı ile finansal performans arasındaki pozitif ilişki gözlemlemişlerdir.

J. Gonzalez-Benito ve O. Gonzalez-Benito (2005) sürdürülebilirlik performansı ile finansal performans arasında ilişki olmadığını savunurken; Makni vd. (2009) sürdürülebilirlik performansı ile finansal performans arasında belirgin bir ilişki saptamamış olup, sadece çevresel sürdürülebilirlik ile finansal performans arasında negatif ilişki gözlemlemişlerdir. Brammer vd. (2006) ise sürdürülebilirlik performansı ile hisse senedi getirisi arasında negatif bir ilişki olduğunu iddia etmişlerdir.

López, Garcia ve Rodriguez (2007), Chang ve Kuo (2008), Wagner ve Blom (2011) sürdürülebilirlik açısından farklı iki grup firmayı karşılaştırarak sürdürülebilirliğin finansal performans üzerinde pozitif etkisi olduğunu gözlemlemişlerdir. Schoenherr ve Talluri (2013) ise firmaları finansal performanslarına göre gruplandırmış ve finansal performansı iyi olan firmaların sürdürülebilirlik konusunda diğer firmalardan belirgin bir şekilde üstün olduklarını saptamışlardır.

Yabancı literatürde sürdürülebilirlik ile finansal performans arasındaki ilişki kapsamlı boyutta incelenmiş olup yerli literatürde bu konuyu inceleyen çalışmalar sınırlı sayıdadır. Tonus ve Tez (2013) tarafından yapılan bir araştırmada farklı paydaşların firmanın kurumsal itibarını değerlendirmelerinde sosyal ve finansal performans algılarının farklı olup olmadığı araştırılmış ve deneklerin sosyal performans algılamaları ile finansal performans algılamaları arasında farklılık olduğu sonucu ortaya konmuştur. Arsoy, Arabacı ve Çiftçioğlu. (2012) tarafından yapılan çalışmada 28 firmanın verileri incelenerek kurumsal sosyal sorumluluk ile finansal performans arasında pozitif bir ilişki olduğu sonucuna varılmıştır.

Kuşat (2013), Türkiye'nin Avrupa Birliği (AB) üyeliği kapsamında sürdürülebilir kalkınmaya daha fazla önem vermesi gerektiğini bunun da yeşil ekonomiyi destekleyen tedbirlerin alınmasıyla başarıya ulaşacağını belirtmiştir. Öte yandan Aras, Aybars ve Kutlu. (2010) İstanbul Borsası'na koteli 100 firmada yaptıkları araştırmada kurumsal sosyal sorumluluk ile finansal performans arasında

anlamli bir ilişki olmadığı sonucuna ulaşmışlardır. Sakarya, Yıldırım ve Aytakin (2014) BIST-30 Endeksinde yer alan üretim firmalarının kurumsal sosyal sorumluluk raporlarındaki sürdürülebilirlik açıklamalarıyla kurumsal finansal performans arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışmalarında işletmelerin ürün/tüketici ve çevre ile ilgili açıklamalarının finansal verilerine pozitif etkilerini saptamışlar, fakat toplum ve çalışan ile ilgili açıklamalarıyla finansal verileri arasında anlamli bir ilişkiye rastlamamışlardır. Yerel literatürde yer alan çalışmalarda örneklemin yeterli büyüklükte olmaması sebebi ile metodolojik hatalar yapıldığı ve yeterli veri dayanağı olmadan çıkarımlar yapıldığı görölmektedir. Bu nedenlerden dolayı çalışmamız literatüre önemli bir katkı sağlayacaktır.

3. ARAşTIRMA METODOLİJİSİ

Bu çalışmanın temel amacı sürdürülebilirliğin firma performansı üzerindeki etkisini incelemektir. Sürdürülebilirlik geniş kapsamlı ve farklı anlamlarda kullanılabilen bir kavram olmakla birlikte bu çalışmada firmaların işletme faaliyetlerinin çevresel ve sosyal etkilerini iyileştirme yönünde sürdürdüğü girişimler olarak ele alınmıştır. Söz konusu etkilerin istatistiksel olarak tutarlı bir şekilde nasıl tahmin edileceği araştırılmaktadır.

3.1. Veri Seti

Wharton Research Data Services (WRDS) Compustat veri setinden 2010-2013 yılları için firmaların net gelir, gelir, öz sermaye, varlıklarının toplamı, çalışan sayısı ve birincil endüstrileri çekilmiştir. Bu veri setinde Türkiye’de faaliyet göstermekte olan 247 firma yer almaktadır. Bu firmalar arasından 15 firma Borsa İstanbul (BIST) Sürdürülebilirlik Endeksindedir. 42 firma CSRHub veri setinde bulunmaktadır. 177 firma %100 Türk sermayeli iken 70 firma yabancı ortaklıdır.

Tek basamaklı Standard Industrial Classification (SIC) kodlarına göre 12 firma madencilik ve inşaat, 148 firma üretim, 17 firma ulaşım ve kamu hizmetleri, 23 firma perakende ticaret, 14 firma hizmet, 27 firma da finans, sigortacılık ve emlak sektöründe yer almaktadır. 6 firma ise sınıflandırılmaz işletmeler olarak değerlendirilmektedir. Firmaların ortalama çalışan sayısı 15.821 kişidir. En küçük işletme 216, en büyük işletme 82.158 kişi çalıştırmaktadır.

Çalışmamız birden fazla endüstriyi kapsamaktadır. Ancak finansal verilerin endüstriler arasında karşılaştırılabilir olması için SIC kodu 6 ile başlayan finans, sigorta ve emlak alanlarında faaliyet gösteren firmalar ve SIC kodu 9 olan holding şirketleri örneklemden çıkarılmıştır. Ayrıca ROA değerleri için %1 aykırı gözlemler örneklemden çıkarılmıştır. Böylece nihai örneklem adetimiz 214 olmuştur. Bu örneklem için betimsel bulgular bölüm 4.1’de verilmiştir.

3.2. Bağımlı Değişken

Konuya ilişkin olarak yapılan ampirik çalışmalarda finansal performans göstergeleri olarak aktif karlılık (ROA), öz sermaye karlılık oranı (ROE) ve Tobin'nin q kullanılmaktadır. ROA ve ROE klasik muhasebesel ölçütler iken, Tobin'nin q firmanın pazar değerinin varlıklara oranlanması ile ölçülmektedir (King ve Lenox, 2002). Compustat Global veri tabanından 2010, 2011, 2012 ve 2013 mali yılları için aktif varlıklar toplamı, öz sermaye, gelir ve net gelir bilgileri çekilmiştir. ROA net gelirin aktif varlıklar toplamına oranı olarak hesaplanmıştır.

3.3. Bağımsız Değişken

Makalenin geri kalanında sürdürülebilirlik endeksi ifadesiyle içeriğe bağlı olarak CSRHub veri tabanında veya BIST (Borsa İstanbul) Sürdürülebilirlik Endekslerinde yer alıp almama tanımlanmaktadır.

CSRHub, resmi kurumların veri tabanları, Socially Responsible Investing (SRI) ve Environment, Social, Governance (ESG) analiz firmalarının ve sivil toplum örgütlerinin yayınları gibi 371 farklı kaynaktan sürdürülebilirlik hakkında kanı ve değerlendirmeleri tarayıp bu bilgileri girdi olarak kullanmaktadır. Bu kaynaklardan bazıları Carbon Disclosure Project Data, Climate Counts, Corporate Responsibility Index, Dow Jones Sustainability Index, Fortune 100 Best Companies, Global Reporting Initiative (GRI)'dir.

Eğer bir firma birden fazla kaynaktan yer alıyor ise CSRHub bu firmayı incelemeye almakta ve firma ile ilgili tüm bilgileri toplayıp kendi geliştirdikleri bir algoritma yardımı ile 0-100 aralığı arasında bir nota dönüştürmektedir. Dolayısıyla CSRHub veri setinde yer alma firmaların talebi doğrultusunda gerçekleşmemektedir. CSRHub'ın sürdürülebilirlik değerlendirmesi üçüncül kaynaklardan faydalanarak ve firmaların kendi raporlamalarına dayandırılmadığı için alternatif sürdürülebilirlik ölçütlerine göre daha nesnedir. CSRHub, firmaları toplum, çalışanlar, çevre ve yönetim ana başlıkları altında inceleyip toplam bir puan vermektedir.⁴ Ancak biz bu çalışmada CSR puanı yerine CSRHub veri setinde yer almayı sürdürülebilirlik ölçütü olarak kullandık, çünkü CSRHub'da yer alan 42 Türk firmasından sadece 26 firma için CSR toplam puanı mevcuttur ve bu örneklem adeti ile anlamlı istatistiksel çıkarımlar yapmamız mümkün olmamıştır.

BIST Sürdürülebilirlik Endeksi, BIST 30'da yer alan yani Borsa İstanbul'da en çok işlem gören 30 firmanın çevre, biyoçeşitlilik, iklim değişikliği, insan kaynakları, yönetim kurulu yapısı, rüşvetle mücadele, iklim değişikliği, iş sağlığı ve güvenliği kriterlerine göre değerlendirilerek sürdürülebilirlik

⁴ <http://www.csrhub.com/content/csrhub-ratings-methodology>

performansları yüksek olan 15 şirketin saptanması ile oluşturulmuştur. Çalışmamıza BIST 15’te yer alan firmalar konu edilmiştir.⁵

3.4 Kontrol Değişkenleri

Firma büyüklüğünün finansal performansı etkileyeceği beklendiği için, gelirin doğal logaritması firma büyüklüğü temsili değişkeni olarak analize eklenmiştir. Firmaların etkin oldukları endüstrilerin finansal performansı etkileyeceği düşünülerek endüstriler için kukla değişkenler oluşturulmuştur. Ayrıca firmaların ortaklık yapılarının, yani yabancı ortaklı olup olmamalarının iş yapış şekillerini ve karar alma mekanizmalarını etkileyeceği düşünülerek, bu kukla değişken de analizlere katılmıştır.

4. BULGULAR

4.1. Betimsel Bulgular

214 firmadan 21 firma CSRHub tarafından notlandırılmıştır. Bu firmaların 9 adeti BIST Sürdürülebilirlik Endeksinde yer almaktadır. BIST SI’da yer alan firmaların büyük bir kısmının CSRHub veri setinde yer aldıklarını gözlemliyoruz. BIST SI’da yer alan firmaların büyük bir kısmının yabancı ortaklı firmalar olduğu saptanmıştır. Öte yandan CSRHub veri setinde yer alan yabancı ortaklı firmaların büyük bir kısmı BIST Sürdürülebilirlik Endeksinde yer almakta iken, CSR veri setinde yer alan yerli sermayeli firmaların büyük bir kısmı BIST Sürdürülebilirlik Endeksinde yer almamaktadır. CSRHub’da yer almayan ancak BIST Sürdürülebilirlik Endeksinde yer alan sadece bir firma bulunmaktadır ve bu firma yabancı ortaklıdır. Ayrıca BIST SI’da yer almayan yabancı ortaklı ve yerel sermayeli firmaların CSRHub veri setinde bulunma ihtimali aynıdır.

Tablo 1. Betimsel Bulgular

	CSRHub’da yer alan firmalar	CSRHub’da yer almayan firmalar	BIST Sürdürülebilirlik Endeksinde yer alan firmalar	BIST Sürdürülebilirlik Endeksinde yer almayan firmalar
Firma sayısı	21	193	9	205
Yabancı ortaklı firma sayısı	9	53	7	55
Yerli sermayeli firma sayısı	12	140	2	150
Madencilik&inşaat sektöründe faaliyet gösteren firma sayısı	2	10	0	12
Üretim sektöründe faaliyet gösteren firma sayısı	11	137	5	143

⁵ <http://borsaistanbul.com/endeksler/bist-pay-endeksleri/surdurulebilirlik-endeksi>

Ulaşım&kamu hizmetleri sektöründe faaliyet gösteren firma sayısı	5	12	3	14
Perakende ticaret sektöründe faaliyet gösteren firma sayısı	3	20	1	22
Servis sektöründe faaliyet gösteren firma sayısı	0	14	0	14
2013 yılı için ortalama gelir (milyon TL)	8270 (8910)	783 (2010)	10300 (12200)	1130 (2720)
2013 yılı ortalama net gelir (milyon TL)	536 (659)	20.7 (95)	524 (613)	51.5 (227)
2013 yılı için ortalama ROA (%)	5.783 (5.285)	2.660 (9.861)	4.780 (5.547)	2.887 (9.685)
Standart sapmalar parantez içerisinde verilmiştir.				

CSRHub’da yer alan Türk firmalarının not ortalaması 100 üzerinden 55’dir. Ancak bu ortalama Türk firmalarının sürdürülebilirlik alanında vasat puan aldıkları anlamına gelmemektedir, çünkü Tablo 2’de görülebileceği üzere G20 üyelerinin CSRHub puan ortalaması 54.84’tür.

12 Türk firmasının CSR notları ülke ortalamasından yüksek iken, 14 firmanın CSR notlarının ülke ortalamasından düşük olduğu gözlenmiştir. 7 firmanın CSR notları endüstri ortalamalarından yüksek, 5 firmanın CSR notları endüstri ortalamalarına eşit ve 14 firmanın CSR notlarının endüstri ortalamalarından düşük olduğu saptanmıştır.

Tablo 2. G20 Üyelerinin CSR Puanları

	Ekonomik Sınıflandırma*	Firma Sayısı	Ortalama CSR Puanı
ABD	Gelişmiş	5455	56
Almanya	Gelişmiş	266	56
Arjantin	Gelişen	77	64
Avrupa Topluluğu	Yok	2822	56
Avustralya	Gelişmiş	518	55
Birleşik Krallık	Gelişmiş	1012	58
Brezilya	Gelişen	244	56
Çin	Gelişen	345	52
Endonezya	Gelişen	91	54
Fransa	Gelişmiş	292	59
Güney Afrika	Gelişen	179	56
Güney Kore	Gelişmiş	433	54
Hindistan	Gelişen	296	56

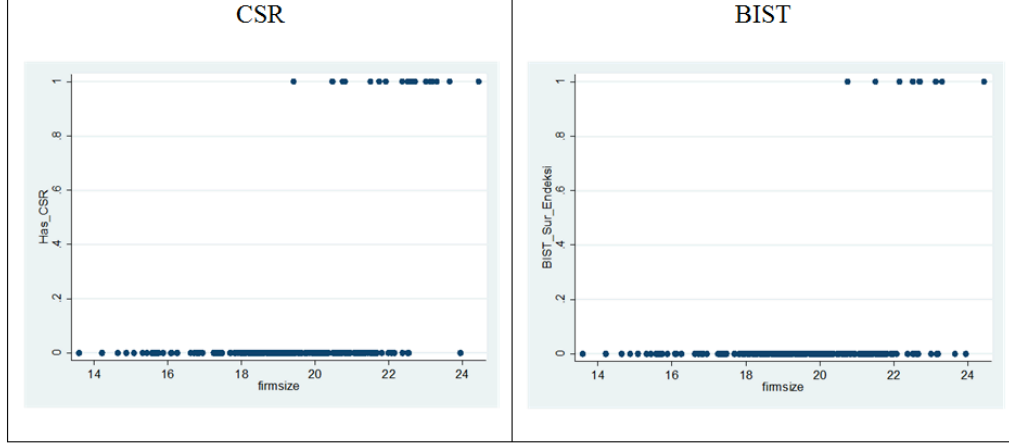
İtalya	Gelişmiş	134	55
Japonya	Gelişmiş	728	51
Kanada	Gelişen	493	54
Meksika	Gelişen	88	54
Rusya	Gelişen	84	51
Sudi Arabistan	Gelişen	19	46
Türkiye	Gelişen	46	55
Ortalama CSR puanı			54,84
*IMF tarafından yapılan ekonomik sınıflandırmaya göre			

Firma büyüklüğünün sürdürülebilirlik endeksinde almaya etkisini incelediğimizde, bu kontrol değişkeninin her iki sürdürülebilirlik indikatörü üzerinde belirleyici olduğunu görüyoruz. Şekil 1’de görülebileceği üzere büyük ölçekli firmalar sürdürülebilirlik endeksinde daha çok yer almaktadır. Bu nedenle temel analize firma büyüklüğü katılmamıştır ancak tespit ettiğimiz bu bulgunun ne anlama geldiği ayrıca Bölüm 4.3’de ele alınmıştır. Bu çalışmanın birincil amacı daha önce de belirtildiği üzere kurumsal finansal performans ile sürdürülebilirlik arasındaki anlamlı istatistiksel bir ilişkinin varlığının ortaya konulmasıdır. Bu, ilişkinin regresyon analizi ile ortaya konulduğu şekli ile nedensellik temelli olduğu iddia ettiğimiz bir sonuç değildir. Aksine, firma büyüklüğünün etkisinden de anlaşılacağı üzere bu ilişki içsellik (endogeneity) içermeye çok açıktır⁶.

Şekil 1’ de yatay eksen logaritma cinsinden firma geliri ile firma büyüklüğünü (firm size), dikey eksen ise 0 veya 1 cinsinden ilgili sürdürülebilirlik endeksinde kayıtlı olmayı (Has_SCR/NIST_Sur_Endeksi) göstermektedir.

⁶ Büyük firmaların sürdürülebilirlik ile ilgili daha çok aksiyon almaları, büyüklüklerinden kaynaklı olabileceği (büyüme uzun vadeli iyi finansal performans göstermeye dayalı olduğu için) gibi, firmaların büyümesine ve aynı zamanda sürdürülebilirlik konusunda aksiyon almalarına sebep olan faktörler aynı olabilir. Bu iki durumda da regresyon ile elde edilecek katsayı içsellikten kaynaklı bir yanlılık içerecek ve bize sürdürülebilirliğin firma finansal performansı üzerindeki nedensel etkisini vermeyecektir.

Şekil 1. Firma Büyüklüğünün CSR ve BIST Veri Setinde Yer Almaya Etkisi



4.2. Ekonometrik Analiz

Sürdürülebilirliğin finansal performansa etkisi regresyon analizi ile küçük kareler yöntemi (OLS) kullanılarak tahmin edilmiştir. Tablo 3'te sunulan tüm modellerde bağımlı değişkenimiz finansal performansın göstergesi olan ROA değeri iken bağımsız değişkenimiz sürdürülebilirlik performansdır. Model 1, 2, 3 ve 4'te sürdürülebilirlik CSRHub veri setinde yer alma kukla değişkeni ile temsil edilmiştir. Tablo 3 de yer alan Model 5, 6, 7 ve 8'de ise sürdürülebilirlik BIST SI'da yer alma kukla değişkeni ile temsil edilmiştir. Model 1 ve 5'te sadece bir bağımsız değişken ile regresyon yapılmıştır. Model 2 ve 5'te sürdürülebilirliğin ROA üzerinde etkisi endüstri için kontrol değişkenleri kullanılarak tahmin edilmiştir. Model 3 ve 6'da sürdürülebilirliğin ROA üzerinde etkisi firmaların ortaklık yapıları için kontrol edilerek tahmin edilmiştir. Model 4 ve 8'de ise her iki kontrol değişkeni de analize katılmıştır. Tablo 4 ve 5'te sunulan analizler Tablo 3'de bulunan analizlerin bağımlı değişken olan ROA değerlerinin belirli aralıklarda sınırlanarak elde edilen kısıtlanmış örneklemeler üzerinden tekrarlanmasından ibarettir. Kısıtlı örneklemeler ile yapılan analizlerin amacı, Tablo 3'de gözlemlediğimiz sonuçlarımızın örneklem boyutuna, aykırı değerlere ve ölçüm hatalarına karşı ne kadar hassas olduğunu ortaya koymaktır. Tablo 4'te bağımsız değişkenimiz CSRHub veri setinde yer alma kukla değişkeni iken Tablo 5'te bağımsız değişkenimiz BIST Sürdürülebilirlik Endeksinde yer alma kukla değişkenidir.

Tablo 3, Model 1'de firmaların sürdürülebilirlik endeksinde yer almasının ROA2013 değerini belirgin bir şekilde pozitif etkilediği gözlemlenmiştir. Bu bulgu sürdürülebilirlik etkinliklerinin firmanın finansal performansı üzerinde pozitif etkisi olduğunu göstermektedir. Model 2'de endüstri için kontrol edildiğinde de firmanın CSR veri tabanında yer almasının ROA üzerinde pozitif etkisinin olduğu görüyoruz. Model 3'te ortaklık yapısının ROA2013 değerini belirgin bir şekilde pozitif

etkilediği gözlemlenmiştir. Ortaklık yapısı kukla değişkenini yabancı ortak var ise 1, yabancı ortak yok ise 0 olarak tanımladığımız için bu gözlem yabancı ortaklı firmaların finansal performanslarının, % 100 yerel sermayeli firmalara göre daha iyi olduğu anlamına gelmektedir. Model 4 bütün kontrol değişkenlerini içermektedir. Buradan elde edilen sonuç, firmanın CSR veri tabanında yer almasının ROA üzerinde %3 pozitif etkisinin olduğudur.

Tablo 3. Sürdürülebilirliğin Finansal Performansa Etkisi

	CSR					BIST		
	Model(1)	Model (2)	Model (3)	Model (4)	Model (5)	Model (6)	Model (7)	Model (8)
Sürdürülebilirlik	3.123** (1.336)	3.321** (1.541)	2.726** (1.349)	3.026** (1.531)	3.489*** (1.204)	3.306* (1.782)	2.147 (1.429)	2.33 (1.697)
sic2		-0.253 (3.174)		-0.671 (3.217)		-0.669 (3.142)		-1.075 (3.188)
sic3		3.857 (3.217)		3.266 (3.249)		3.437 (3.192)		2.848 (3.227)
sic4		-0.539 (4.276)		-1.172 (4.340)		-0.699 (4.345)		-1.272 (4.397)
sic5		-0.763 (3.639)		-1.047 (3.682)		-0.459 (3.659)		-0.683 (3.716)
sic6		-2.412 (4.680)		-2.582 (4.654)		-2.965 (4.633)		-3.1 (4.605)
Ortaklık yapısı			2.577* (1.460)	2.044 (1.482)			2.786* (1.512)	2.27 (1.539)
Sabit	2.660*** (0.711)	1.658 (3.081)	1.952** (0.796)	1.536 (3.113)	2.887*** (0.678)	2.211 (3.008)	2.139*** (0.766)	2.022 (3.051)
Örneklem	214	214	214	214	213	213	213	213
R-kare	0.01	0.062	0.024	0.071	0.005	0.054	0.022	0.065

Robust standart hatalar parantez içinde verilmiştir, *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Sürdürülebilirlik ölçütü olarak BIST SI'da yer alma alındığında, Model 5'te bu değişkenin ROA2013 değerini belirgin bir şekilde pozitif etkilediği gözlemlenmiştir. Model 6'da endüstri için kontrol ettiğimizde sürdürülebilirlik ile finansal performans arasında pozitif bir ilişki olduğu saptanmıştır. Model 7'de sürdürülebilirlik endeksinin finansal performans üzerinde belirgin bir etkisi olmadığı gözlemlenirken, yabancı ortaklı firmaların %100 yerli sermayeli firmalara göre daha iyi finansal performansa sahip oldukları gözlemlenmiştir. Model 8'de endüstri ve yabancı ortaklık kontrol edildiğinde sürdürülebilirlik endeksinin finansal performans üzerinde belirgin bir etkisi olmadığı gözlemlenmektedir. Model 7 ve 8'de sürdürülebilirlik endeksi ile finansal performans

arasında pozitif ancak belirgin olmayan bir ilişkinin mevcut olmasının sebebinin, sürdürülebilirlik endeksi ile yabancı ortaklık olma değişkenlerinin yüksek oranda ilişkili olmaları gösterilebilir⁷.

Türk firmaları için Compustat Veri seti kullanılarak oluşturulan ROA değerleri, oldukça yüksek varyasyon göstermektedir⁸. Çalışmanın bu kısmında örneklemimizi ROA değerlerini belirli aralıkta kısıtlayarak Tablo 3'teki 4. Modeli bu kısıtlanmış örneklem ile yeniden tahmin edilmiştir. Bunu yapmadaki amacımız hem kullandığımız ROA değerlerinin uluslararası literatürde kullanılan benzer değerlere yaklaştığında sonuçlarımızın buna duyarlılığını görmek ve karşılaştırma sağlamak, hem de verideki aykırı değerlerden kaynaklı olası sorunların sonuçlara etkisini (eğer varsa) gözlemlemektir. Tablo 4, firmaların sürdürülebilirlik endeksleri değişken olarak kullanıldığında elde edilen sonuçları vermektedir. Burada Model (1), Tablo 3'te elde edilen bütün örneklem kullanıldığında elde edilen sonuçtur. Model (2), (3) ve (4) sırasıyla, örneklem ROA değerleri 30, 20 ve 10'un altında olan firmalara⁹ kısıtlandığında elde edilen sonuçları vermektedir. Sürdürülebilirlik endeksi değişken olarak kullanıldığında, sürdürülebilirlik endeksinin olup olmamasının etkisinin değer olarak çok değişmediği ancak istatistiksel olarak daha anlamlı hale geldiği sonucu görülmüştür. Bunun yanında ortaklık yapısı kukla değişkeni istatistiksel olarak anlamsız olmaya devam ederken değer olarak da oldukça küçülmüştür.

Tablo 4. CSRHub Farklı Örneklemelerle Elde Edilen Sonuçlar

	Model (1)	Model (2)	Model (3)	Model (4)
Sürdürülebilirlik	3.026** (1.531)	2.810** (1.306)	3.502*** (1.254)	3.048*** (1.114)
sic2	-0.671 (3.217)	-0.741 (3.216)	1.429 (2.424)	1.523 (1.472)
sic3	3.266 (3.249)	2.857 (3.238)	4.642* (2.396)	2.678* (1.494)
sic4	-1.172 (4.340)	-1.238 (3.331)	1.195 (2.662)	-0.231 (1.855)
sic5	-1.047 (3.682)	0.638 (3.337)	3.028 (2.607)	1.59 (1.749)
sic6	-2.582 (4.654)	0.132 (3.864)	2.599 (3.263)	1.788 (2.353)
Ortaklık yapısı	2.044 (1.482)	2.299* (1.196)	1.672 (1.062)	-0.0943 (0.816)
Sabit	1.536 (3.113)	1.551 (3.114)	-0.819 (2.299)	-0.0914 (1.394)

⁷ Tablo 1'de görüldüğü üzere BIST sürdürülebilirlik endeksinde yer alan 9 firmanın 7'si yabancı ortaklıdır.

⁸ Minimum -37.03, maksimum 31.47, standart sapma 9.54.

⁹ Mutlak değer olarak.

Örneklem Sayısı	214	209	201	164
R-kare	0.071	0.072	0.088	0.065

Robust standart hatalar parantez içinde verilmiştir, *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Tablo 4'te CSRHub için yapılan analiz BIST SI'da olup olmama değişkeni için yinelenmiş ve önemli bulgular elde edilmiştir. Bu sonuçlar Tablo 5'te verilmiştir. Burada gözlemediğimiz, örneklem ROA değerleri 30, 20 ve 10'un altında olan firmalara kısıtlandığında, sürdürülebilirlik endeksinde yer alan firmaların bariz bir finansal getiri avantajı olduğudur. Örneğin Tablo 5'de yer alan Model (4)'te elde ettiğimiz katsayı BIST SI'da yer alan bir firmanın, yer almayanlara göre yüzde 4 daha fazla ROA'sı olacağını göstermektedir. Yine CSRHub'da yer alma bağımsız değişkeni kullanıldığında olduğu gibi BIST SI'da yer almanın ROA üzerinde etkisini incelediğimiz modelde ortaklık yapısı kukla değişkeninin istatistiksel olarak anlamsız ve değer olarak da sıfıra çok yakın olduğu bulunmuştur.

Bu analizler, sonuçlarımızın örneklem boyutuna, aykırı değerlere ve ölçüm hatalarına (BIST ve CSRHub'ın karşılaştırılabilirliği gibi) ne kadar dirençli olduğunu ortaya koyması açısından önemlidir. Sonuç olarak sürdürülebilirlik endeksinde yer alan firmaların yer almayanlara göre yıllık ortalama yüzde 3 daha fazla ROA elde ettikleri söylenebilir.

Tablo 5. BIST Farklı Örneklemelerle Elde Edilen Sonuçlar

	Model (1)	Model (2)	Model (3)	Model (4)
Sürdürülebilirlik	2.33 (1.697)	2.316* (1.338)	2.971** (1.277)	4.022*** (1.001)
sic2	-1.075 (3.188)	-1.133 (3.190)	0.902 (2.450)	0.911 (1.518)
sic3	2.848 (3.227)	2.449 (3.218)	4.116* (2.424)	2.057 (1.549)
sic4	-1.272 (4.397)	-1.338 (3.353)	1.03 (2.692)	-0.596 (1.850)
sic5	-0.683 (3.716)	1.149 (3.299)	3.443 (2.602)	1.727 (1.683)
sic6	-3.1 (4.605)	-0.356 (3.809)	1.945 (3.251)	1.11 (2.361)
Ortaklık yapısı	2.27 (1.539)	2.573** (1.226)	1.942* (1.090)	-0.0692 (0.813)
Sabit	2.022 (3.051)	1.997 (3.056)	-0.207 (2.295)	0.583 (1.406)
Örneklem Sayısı	213	208	200	163
R-kare	0.065	0.069	0.079	0.058

Robust standart hatalar parantez içinde verilmiştir, *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Ancak daha önce de belirtildiği üzere bu sonuç nedensellik içermeyebilir. Başka bir deyişle sürdürülebilirlik endekslerinde yer almayan bir firmanın bugün itibariyle yer alması durumunda bu onun ROA değerinin yıllık yüzde 3 artacağı anlamına gelmeyebilir. Elbette ki bu nedensellik etkisinin tahmin edilmesi oldukça önemlidir. Özellikle bu etkinin pozitif olması durumunda, firmaların sürdürülebilirlik yatırımlarını, düzenleyici bir politika yapıcısı tarafından zorunlu kılınmasa bile kendi inisiyatifleri ile yapmalarının firma için optimal olduğu sonucu çıkmaktadır.

Bu etkinin nedensellik temelli tahmini için firma büyüklüğü ve geçmiş finansal performans belirleyici değişkenler (mekanizmalar) olacaktır. Firma büyüklüğünün etkisi Şekil 1’de ortaya konulmuştur. Burada görünen sürdürülebilirlik endekslerinde yer alan firmaların bunu rassal olarak seçmediği, büyük firmaların bu endekslere sahip olmasının daha olası olduğudur. İkinci bir konu da firmaların geçmiş performanslarının bugünkü sürdürülebilirlik yatırımları kararlarını etkileme olasılığıdır. Ortalamada yıllar itibariyle daha iyi finansal performans gösteren firmaların sürdürülebilirlik yatırımları için daha çok kaynakları olması beklenir. Sürdürülebilirlik ve finansal performansın nedensellik temelli tahmini için bu konular, Soytaş, Denizel ve Uşar (2015) çalışmasında ele alınmıştır. Bölüm 4.3’te içsellik (endogeneity) olarak adlandırabileceğimiz bu sorun ortaya konulup, sonraki çalışmalardan bahsedilecektir.

4.3. İçsellik (Endogeneity) ve Sonraki Çalışmalar

Tablo 6’da görülebileceği üzere firma büyüklüğü ve geçmiş ROA değerleri analize katıldığında daha önce saptamış olduğumuz sürdürülebilirlik ile finansal performans arasındaki etkinin kalktığını gözlemliyoruz. Yaptığımız tahminde nedensellik etkisinin gözlemlenmemesi sebebi bağımsız değişkenimiz olan sürdürülebilirlik endeksinin, regresyonun hata terimi ile ilişkisi olmasıdır. Bilindiği üzere bu durumda sürdürülebilirliğin regresyon ile elde edilecek katsayısı yanlışlık içerecektir. Bu yanlışlığın aşağı ya da yukarı doğru olması gözlemlenmeyen firma spesifik faktörlerinin sürdürülebilirlik ile olan ilişkisine ve ölçüm hatalarına bağlı olacaktır. Soytaş vd. (2015) bu yanlışlığın Kuzey Amerika verisi ile aşağı doğru olduğunu bulmuşlardır.

Hata terimi içerisinde yer alan gözlemleyemediğimiz etkilerin yani şirketin finansal performansını etkileyen faktörlerin aynı zamanda şirketin ne kadar sürdürülebilirlik yatırımı yaptığını da etkilemesini beklemekteyiz. Bu içsellik etkisi (endogeneity bias) nedensellik etkisini tahmin etmeyi olanaksız kıldığı için, Surroca vd. (2010) içselliği gideren iki basamaklı tahmin stratejisini uygulamaya koymuşlardır. Garcia-Castro, Ariño ve Canela (2010) içselliği yardımcı değişken (IV) tahminiyle açıklayarak yönetim kalitesi, kurumsal değerler, kurum kültürü niteliği gibi belirli

özelliklere sahip firmaların sürdürülebilirlik faaliyetlerini benimsemeye daha yatkın olduklarını ve bu gözlemlenemeyen özelliklerin performansı artırdığını saptamışlardır.

Ayrıca, López, Garcia ve Rodriguez (2007) belirli bir döneme ait sürdürülebilirlik masraflarının sürdürülebilirlik faaliyetlerinin neden olduğu marjinal gelir artışını aştığını bunun da kendini kurumsal sosyal sorumluluk ile finansal performans arasında negatif bir ilişki olarak gösterdiğini iddia etmişlerdir. Montabon, Sroufe ve Narasimhan (2007) çevresel yönetim faaliyetlerinin uygulamaya konulmasıyla firma performansını etkilemeye başlaması arasındaki zaman farkının aslında daha güçlü bir ilişkinin ortaya konmasına engel olduğunu savunmuşlardır. Soytaş vd. (2015) çalışması geçmiş yılların ROA değerlerinin dikkate almış ve içsellik yardımcı değişken (IV) tahmin yöntemi ile aşmıştır. Bu çalışmada içsellikten (endogeneity) kaynaklı metodolojik hatanın kaynakları ve bunların regresyon katsayısı üzerinde oluşturacağı yanlılığın yönü ve büyüklüğü üzerine saptamalar yapılmıştır. Sonuç olarak Kuzey Amerika firmaları için sürdürülebilirliğin finansal performansı (ROA ve ROE) pozitif etkilediği saptanmıştır.

Tablo 6. Firma Büyüklüğü ve Geçmiş Finansal Performansın Etkisi

	CSR		BIST	
	Model (1)	Model (2)	Model (1)	Model (2)
ROA2012		0.319*** (0.108)		0.307*** (0.111)
ROA2011		0.459*** (0.0700)		0.451*** (0.0700)
Sürdürülebilirlik	1.46 (1.885)	1.471 (1.480)	0.489 (1.871)	-0.394 (1.347)
Ortaklık yapısı	1.64 (1.523)	1.024 (1.221)	1.819 (1.566)	0.956 (1.272)
Firma büyüklüğü	0.551 (0.393)	-0.377 (0.343)	-1.11 (3.032)	2.643 (1.835)
sic2	-0.888 (3.102)	2.957 (1.862)	2.606 (3.092)	4.465** (1.778)
sic3	2.882 (3.174)	4.842*** (1.815)	-1.438 (4.302)	3.678 (3.316)
sic4	-1.362 (4.259)	3.855 (3.256)	-1.364 (3.596)	2.711 (2.333)
sic5	-1.702 (3.625)	3.049 (2.257)	-2.153 (4.715)	0.684 (3.470)
sic6	-2.067 (4.710)	0.536 (3.534)	0.674* (0.350)	
Sabit	-8.711 (7.705)	3.628 (6.759)	-10.84 (7.264)	-3.185* (1.771)

Örneklem Sayısı	214	212	213	211
R-kare	0.079	0.436	0.08	0.43

Robust standart hatalar parantez içinde verilmiştir, *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

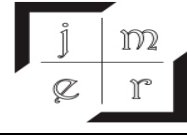
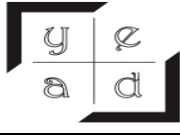
Tablo 6’da geçmiş ROA değerlerinin etkilerinin pozitif olduğunu gözlemliyoruz. Bu bulgu da yine firma performansının belirleyicileri arasında geçmiş performansın önemini vurgulamakta ve iyi performans gösteren firmaların, firma spesifik özelliklerinin sürdürülebilirlik yatırım kararlarını da etkilediğini göstermektedir. Uzun vadede iyi finansal performansın firma büyüklüğünün de belirleyicisi olduğu düşünülürse, ilişkinin karmaşık boyutu ve barındırdığı içsellik sorunu daha net anlaşılabilir.

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Uluslararası literatürde sürdürülebilirlik ve finansal performans ilişkisini inceleyen çalışmalar birbirleri ile çelişen bulgular sunmuşlardır. Bu ilişkinin yönü ve böyle bir ilişkinin varlığı tartışılmaktadır. Sürdürülebilirliğin finansal performans üzerindeki etkisi iki farklı teori - kaynak tabanlı görüş ya da paydaş teorisi ile açıklanabilmektedir. Öte yandan finansal performansın sürdürülebilirlik üzerine etkisi ise atıl kaynaklar teorisi ile açıklanmaktadır. Bu çalışmada sürdürülebilirlik ile finansal performans arasındaki nedensellik ilişkisini teorik çerçeveler üzerinden açıklama yoluna gidilmemiştir. Onun yerine bu ilişkiyi somut olarak ölçen bir model önerilmiştir. Gerçekleştirilen lineer regresyon tahmini ile sürdürülebilirliğin finansal performans üzerindeki pozitif etkisi kantitatif olarak ortaya konmuştur.

Sürdürülebilirlik ve finansal performans ilişkisi uluslararası literatürde çokça işlenmiş bir konu olmakla beraber Türkiye’de yapılmış çalışmalar kısıtlıdır. Bu çalışmalar daha çok vaka bazlıdır ve kısıtlı örneklem büyüklüğü sebebi ile istatistiksel açıdan anlamlı değildir. Bu çalışma geniş bir örneklem üzerinde yürütüldüğü için var olan vaka bazlı çalışmaların genelleştirilebilir bir teorik çerçeveye oturtulabilmesi açısından da önemlidir.

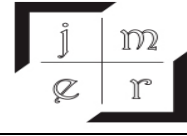
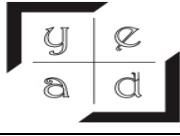
Çalışmamız, ayrıca günümüzde sıkça konuşulan ancak önemi tam da anlaşılmamış sürdürülebilirlik girişimlerinin elle tutulur getirilerinin olduğunu gösteren bir çalışma olduğu için hem akademik hem de iş çevreleri için önem taşımaktadır. Çalışmada yer alan ortaklık yapısı değişkeni yerli sermayeli firmaların yabancı ortaklı firmalar karşısında gerek finansal gerek sürdürülebilirlik açısından dezavantajlı konumda olduğunu göstermiştir. Yerli sermayeli firmaların yabancı ortaklı firmalar seviyesine gelebilmek için sürdürülebilirlik girişimlerini resmi kuruluşlar, sivil toplum örgütleri, tedarikçiler veya tüketiciler gibi paydaşlardan gelen baskılar sonucu değil stratejik bir bakış ile içselleştirerek hayata geçirmelerinin önemli olduğu söylenebilir.



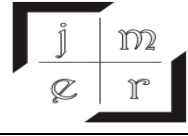
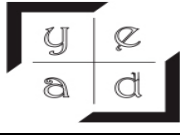
KAYNAKÇA

- Ameer, R. ve Othman, R. (2012) “Sustainability Practices and Corporate Financial Performance: A Study Based on the Top Global Corporations” *Journal of Business Ethics*, 108: 61-79.
- Aras, G., Aybars, A. ve Kutlu, O. (2010) “Managing Corporate Performance”, *International Journal of Productivity and Performance Management*, 59/3: 229-254.
- Arsoy, A. P., Arabacı Ö., ve Çiftçioğlu, A., (2012). “Corporate Social Responsibility and Financial Performance Relationship: The Case of Turkey”. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 159-176. ,
- Berman, S.L., Wicks, A. C., Kotha, S., Jones, T. M. (1999) “Does Stakeholder Orientation Matter? The Relationship Between Stakeholder Management Models and Firm Financial Performance” *Academy of Management Journal*, 42/5: 488-506
- Borsa İstanbul. BIST Sürdürülebilirlik Endeksi. (13.05.2015). <http://borsaistanbul.com/endeksler/bist-pay-endeksleri/surdurulebilirlik-endeksi>
- Brammer, S., Brooks, C. ve Pavelin, S. (2006) “Corporate Social Performance and Stock Returns: UK Evidence from Disaggregate Measures” *Financial Management*, 35/3: 97-116.
- Buysse, K. ve Verbeke, A. (2003) “Proactive Environmental Strategies: A Stakeholder Management Perspective” *Strategic Management Journal*, 24:453-470.
- Callan, S.J. ve Thomas, J.M. (2009) “Corporate Financial Performance and Corporate Social Performance: An Update and Reinvestigation” *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 16: 61-78.
- Chang, D. ve Kuo, L.R. (2008) “The Effects of Sustainable Development on Firms’ Financial Performance – an Empirical Approach” *International Journal of Production Economics*, 129: 251-261.
- Cristmann, P. (2000) “Effects of Best Practices of Environmental Management on Cost Advantage: The Role of Complementary Assets” *Academy of Management Journal*, 43/4: 663-680.
- Darnall, N. Henriques, I. ve Sadorsky, P. (2008) “Do Environmental Management Systems Improve Business Performance in an International Setting?” *Journal of International Management*, 14 : 364–376.
- Davis, K. (1960) “Can Business Afford To Ignore Social Responsibilities?” *California Management Review*, 2: 70–76.

- DiMaggio, P. J. ve Powell, W.W. (1983). "The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields." *American Sociological Review*, 48: 147-160.
- Donaldson, T ve Preston L. (1995) "Stakeholder Theory of the Corporation – Concepts Evidence and Implications" *Academy of Management Review*, 20/1: P.65-91
- Garcia-Castro, R., Ariño, M. A. ve Canela, M. A. (2010) "Does Social Performance Really Lead to Financial Performance? Accounting for Endogeneity" *Journal of Business Ethics*, 92: 107–126.
- Gonzalez-Benito, J., Gonzalez-Benito, O. (2005) "Environmental Proactivity and Business Performance: An Empirical Analysis" *Omega*, 33:1- 18.
- Hall, J.J, Wagner ve M. (2012) "Integrating Sustainability into Firms' Processes: Performance Effects and the Moderating Role of Business Models and Innovation" *Business Strategy and the Environment*, 21:183–196.
- Jacobs, B.W., Singhal, V.R. ve Subramanian, R. (2010) "An empirical investigation of environmental performance and the market value of the firm" *Journal of Operations Management*, 28: 430-441.
- King, A.A. ve Lenox, M.J. (2011) "Does It Really Pay to Be Green? An Empirical Study of Firm Environmental and Financial Performance" *Journal of Industrial Ecology*, 5/1: 105-116.
- King, A.A. ve Lenox, M.J. (2012) "Exploring the Locus of Profitable Pollution Reduction" *Management Science*, 48/2: 289- 299.
- Klassen, R.D. ve McLaughlin, C.P. (1996) "The Impact of Environmental Management on Firm Performance" *Management Science*, 42/8: 1199-1214.
- Konar, S. ve Cohen, M.A. (2001) "Does the Market value Environmental Performance?" *The Review of Economics and Statistics*, 83/2: 281-289.
- Kuşat, N. (2013). "Yeşil Sürdürülebilirlik için Yeşil Ekonomi: Avantaj ve Dezavantajları-Türkiye İncelemesi", 29/8: 4896-4916.
- López, M. V., Garcia ve A., Rodriguez, L. (2007) "Sustainable Development and Corporate Performance: A Study Based on the Dow Jones Sustainability Index" *Journal of Business Ethics*, 75: 285–300
- Makni, R., Francoeur, C. ve Bellavance, F. (2009) "Causality between Corporate Social Performance and Financial Performance: Evidence from Canadian Firms", *Journal of Business Ethics*, 89: 409–422.



- Margolis, J.D., Elfenbein, H.A. ve Walsh, J.P. (2009) “Does it Pay to Be Good...And Does it Matter? A Meta-Analysis of the Relationship between Corporate Social and Financial Performance”.
<http://ssrn.com/abstract=1866371>
- Meyer, J.W. ve Rowan, B. (1977) “Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony” *American Journal of Sociology*, 83/2: 340-363.
- Montabon, F., Sroufe, R. ve Narasimhan, R. (2007) “An Examination of Corporate Reporting, Environmental Management Practices and Firm Performance” *Journal of Operations Management*, 25: 998–1014.
- Ortas, E. ve Moneva, J.M. (2011) “Sustainability Stock Exchange Indexes and Investor Expectations: Multivariate Evidence from DJSI-Stoxx” *Revista Española de Financiación Y Contabilidad*, XL: 151, 395-416.
- Preston, L.E ve O’Bannon, D.P. (1997) “The Corporate Social- Financial Performance Relationship: A Typology and Analysis” *Business and Society*, 36/4: 419-429.
- Sakarya, ř., Yıldırım, A. ve Aytekin, S. (2014) “Kurumsal Sosyal Sorumluluk Açıklamalarının Finansal Performans Üzerine Etkisi: BIST-30’da Bir Uygulama” *AKÜ İİBF Dergisi* 16/1: 1-15.
- Salzmann O., Ionescu-Somers A. ve Steger U. (2005) “The Business Case For Corporate Sustainability: Literature Review and Research Options” *European Management Journal*, 23: 27-36.
- Schoenherr, T. ve Talluri, S. (2013) “Environmental Sustainability Initiatives: A Comparative Analysis of Plant Efficiencies in Europe and the U.S.” *Transactions on Engineering Management*, 60/2: 353-365.
- Scholtens, B. (2006) “Finance as a Driver of Corporate Social Responsibility” *Journal of Business Ethics*, 68: 19–33.
- Soytaş, M., Denizel, M.ve Usar, D. (2015) “Corporate Sustainability: Empirical Evidence of Causality on Financial Performance” 18th *Inform Applied Probability Society Conference*, July 5-8, 2015, Istanbul, TURKIYE
- Surroca, J., Tribo, J.A. ve Waddock, S., (2010) “Corporate Responsibility and Financial Performance: The Role of Intangible Resources” *Strategic Management Journal*, 3: 463–490.
- Tonus H. Z., ve Tez H. Ö. (2013) “Farklı Paydaşların Kurumsal İtibarı Değerlendirmelerindeki Farklılığın Sosyal ve Finansal Performans Algılarıyla İlişkisi” *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 35: 1-12.



Wagner, M. ve Bloom, J. (2011) "The Reciprocal and Non-linear Relationship of Sustainability and Financial Performance" *Business Ethics: A European Review*, 204: 418-432.

Wernerfelt, B. (1984) "A resource- based view of the firm" *Strategic Management Journal*, 5/2: 179-191

KOŞULLU DEĞİŞEN VARYANS MODELLERİ İLE TÜRKİYE ALTIN PİYASASI ENDEKSİ VOLATİLİTELERİNİN TAHMİN EDİLMESİ

Dr. İhsan Erdem Kayral*

ÖZ

Finansal zaman serilerinde görülen değişen varyans sorununun sonucu olarak otoregresif koşullu değişen varyans modelleri bulunmuştur. Bu kapsamda simetrik ve asimetrik modeller uygulanmıştır. Bu çalışmada, Türkiye’de altın piyasası endeksi volatiliteleri için en uygun koşullu değişen varyans modeli araştırılmıştır. Çalışma kapsamında 27.07.1995 - 27.07.2016 tarihleri arasında altın piyasası endeksinin günlük kapanış verilerinden elde edilen getiriler kullanılmıştır. Altın piyasası endeksi volatiliteleri için en uygun değişen varyans modeli olarak EGARCH (1,1) modeli bulunmuştur. Söz konusu modelde kaldıraç etkisi bulunmamış, ancak pozitif şokların negatif şoklara göre volatilitmeyi daha fazla artırdığı sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Volatilite, Altın Piyasası Endeksi, Değişen Varyans, Kaldıraç Etkisi

JEL Kodları: G12, C58, G23

ESTIMATING THE VOLATILITY OF TURKEY’S GOLD MARKET INDEX WITH CONDITIONAL HETEROSCEDASTICITY MODELS

ABSTRACT

Autoregressive conditional heteroskedasticity models are found in consequence of heteroskedasticity problem in financial time series. In this context, symmetric and asymmetric models are applied. In this study, the most appropriate autoregressive conditional heteroskedasticity model is researched in Turkey’s gold market index. In the scope of study, daily closing prices data of gold market index between the date of 07.27.1995 – 07.27.2016 are used. The most appropriate model for gold market index volatility is EGARCH (1,1). There is no leverage effect in this model, but positive shocks are the result of more volatility than negative shocks.

Keywords: Volatility, Gold Market Index, Heteroskedasticity, Leverage Effect

JEL Classification: G12, C58, G23

* Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK), Ankara, erdem.kayral@tubitak.gov.tr



1. GİRİŞ

Küresel finans piyasalarındaki hızlı gelişmelere bağlı olarak sisteme entegre olan ülkemizde de finans piyasaları gelişmiştir. Bununla birlikte geleneksel bir yatırım aracı olarak altın fiyatları ekonomik göstergeler arasında önemini sürdürmektedir. Finans piyasalarındaki liberalleşmeye benzer şekilde altın piyasalarında da düzenlemeler söz konusu olmuştur. Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karar kapsamında 1993 yılında yapılan değişiklikler ile altın fiyatının belirlenmesi, ithalat ve ihracatının serbestleştirilmesi yönünde karar alınmıştır. Altın ticaretinin liberalleştirilmesine yönelik olarak atılan adımların ardından İstanbul'da bir altın borsası kurulmasına yönelik olarak ilk adım aynı yıl yayımlanan Kıymetli Madenler Borsalarının Kuruluş ve Çalışma Esasları Hakkında Genel Yönetmelik ile atılmıştır. Söz konusu yönetmeliğe istinaden 26 Temmuz 1995 tarihinde İstanbul Altın Borsası faaliyete geçmiştir. İstanbul Altın Borsası yapılan yasal düzenlemeler ile 9 Temmuz 1999 tarihi itibarıyla Kıymetli Madenler Piyasasına dönüşmüştür. Borsa İstanbul A.Ş.'nin kurulmasıyla da 03.04.2013 tarihinde kıymetli maden işlemleri Borsa İstanbul Kıymetli Madenler ve Kıymetli Taşlar Piyasasında gerçekleştirilmeye başlanmıştır (Borsa İstanbul, 2016a; Borsa İstanbul, 2016b).

Para piyasalarındaki döviz kurları ve sermaye piyasalarındaki borsa endeksine benzer şekilde altın fiyatları İstanbul Altın Borsası'nın faaliyete geçmesiyle altın piyasası endeksi ile izlenebilir bir yapıya kavuşmuştur. Bu durumun bir sonucu olarak para ve sermaye piyasalarındaki diğer göstergelere benzer şekilde altına ait volatilitenin ölçülmesi önem arz etmeye başlamıştır. Engle (1982), zaman serilerine ait hata terimlerinin sabit varyansa sahip olmadığından yola çıkarak bu durumda volatilitelere ilişkin tahminlerin otoregresif koşullu değişen varyans (ARCH) modeli ile gerçekleştirilebileceğini ortaya koymuştur.

Çalışmanın amacı altın piyasası endeksinin volatilitelerinin modellenmesinde en uygun modelin belirlenmesidir. Bu kapsamda Engle'in (1982) çalışmasıyla başlayan ve tarihsel süreçte ortaya koyulan farklı simetrik ve asimetrik otoregresif koşullu değişen varyans modelleriyle incelenerek Kıymetli Madenler ve Kıymetli Taşlar Piyasasının (kurulduğunda İstanbul Altın Borsası) kuruluşundan itibaren (1995-2016 döneminde) söz konusu endeksin volatiliteleri için en uygun model bulunmuştur. Çalışmada endeksin işlem görmeye başladığı tarihten 2016 yılına kadar 22 yıllık bir dönem incelenmektedir. İncelenen dönem açısından Türkiye'deki altın piyasası endeksinin volatilitelerinin konu alınması suretiyle alandaki literatüre katkı yapılmıştır.



Çalışmanın ikinci başlığında koşullu değişen varyans modelleri kullanılarak elde edilen volatilitelere yönelik olarak temel literatüre, üçüncü başlığında ise ampirik çalışma kapsamında kullanılan yöntemlere ilişkin genel açıklamalara yer verilmiştir. Makalenin dördüncü başlığı kapsamında altın piyasası endeksine ait volatilitelerin tahmin edilmesine yönelik olarak ampirik bir çalışma gerçekleştirilmiştir.

2. LİTERATÜR

Engle'in (1982) volatilitelerin modellenmesinde ortaya koyduğu ARCH modeli bu alanda daha sonra gerçekleştirilen birçok çalışmaya kaynaklık etmiş olmakla birlikte, şoklara geç yanıt vermesine bağlı olarak düşen tahmin performansı ile volatilitelerin negatif ve pozitif şoklara aynı düzeyde yanıt verdiğini (asimetrik etkileri yok sayması) varsayması gibi nedenlerle eleştirilmiştir. Bu eleştiriler neticesinde yeni modeller ortaya koyulmuş ve farklı seriler üzerinde volatilitelerin modellenmesinde daha iyi sonuçlar elde edildiği gösterilmiştir.

Literatürde modeller şoklara verilen tepkilerin sonuçlarına göre simetrik ve asimetrik modeller olarak iki gruba ayrılmıştır. ARCH (q) modeli asimetrik etkileri analizlere dâhil etmemesine bağlı olarak simetrik modeller arasında yer almaktadır. Bununla birlikte asimetrik etkileri dikkate almasa da, incelenen değişkene gelen şokların yanında önceki dönem/dönemlerdeki oynaklıkların cari dönem oynaklığına etkilerini analize dâhil eden genelleştirilmiş otoregresif koşullu değişen varyans (GARCH) modeli volatiliteler çalışmalarında yoğun bir şekilde kullanılmaktadır. Bollerslev (1986) tarafından ortaya koyulan GARCH (p,q) modeli gerçekleştirilen çok sayıda akademik çalışmada simetrik modeller arasında en iyi sonuç veren model olarak bulunmuştur.

Awartani ve Corradi (2005) S&P 500 endeksinin volatilitelerini tahmininde en başarılı simetrik model olarak GARCH (1,1) modelini bulmuştur. Sevüktekin ve Nargeleçekenler (2006) benzer bir çalışmayı 1987-2006 dönemi için BIST100 endeksinin volatiliteleri için gerçekleştirmiş, en başarılı model olarak GARCH (1,1) modelini tahmin etmiştir. Shamiri ve Isa (2009) Kuala Lumpur Borsasının volatilitelerini başarılı tahmin performansından yola çıkarak üç farklı dağılım altında GARCH (1,1) modeli yardımıyla tahmin etmiştir. Emenike (2010) ise Nijerya borsa volatilitelerinin tahmininde GARCH (1,1) modelini kullanmış ve anlamlı sonuçlar elde etmiştir.

Awartani ve Corradi (2005), Sevüktekin ve Nargeleçekenler (2006), Shamiri ve Isa (2009), Emenike (2010) çalışmaları gibi çok sayıda akademik çalışmada simetrik modeller arasında GARCH modelleri ARCH modellerine göre daha yüksek performans ile tahmin imkânı sağlamakla birlikte, analizlerde asimetrik etkileri dikkate almaması nedeniyle Black (1976)'in ortaya koyduğu kaldıraç etkisinin varlığını ölçememektedir. Bu konuyla ilgili olarak gerçekleştirilen çalışmalar sonucunda

kaldıraç etkisinin ölçülebildiği Nelson (1991)'un ortaya koyduğu üssel GARCH (EGARCH), Zakoian (1994)'ın ortaya koyduğu eşik ARCH (TARCH), Ding, Granger ve Engle'm (1993) genelleştirdiği üslü ARCH (PARCH) gibi asimetrik modeller kullanılmaya başlanmıştır. Engle ve Ng (1993) yeni bilgilerin Japonya Borsasının volatilitesine etkisini EGARCH modelini kullanarak incelemiştir. Böylelikle, çalışmada haberlerin yarattığı negatif ve pozitif şokların volatiliteler üzerindeki etkilerini ayırt edebilecek sonuçlar elde edilmiştir. Bekaert ve Wu (2000) çalışmasında Engle ve Ng'ye (1993) benzer şekilde Japonya'daki Nikkei Borsasının volatilitesinin tahmininde simetrik modellerin yanında kaldıraç etkisinin varlığının incelenmesi için asimetrik modelleri kullanmıştır. Emenike (2010) Nijerya Borsasının, Parvaresh ve Bavaghar (2012) Tahran Borsasının tahmininde kaldıraç etkisinin varlığını sırasıyla GJR-GARCH ve EGARCH modelleri ile ortaya koymuştur.

Söz konusu modeller, aynı zamanda gerçekleştirilen çalışmaların büyük bir bölümünde simetrik modellerden daha başarılı sonuçlar vermiştir. Awartani ve Corradi (2005) S&P 500 endeksinin volatilitelerinin tahmininde simetrik modellerin yanında asimetrik modelleri de kullanmış, çalışmada asimetrik modellerin simetrik modellerden daha başarılı performans gösterdiği bulunmuştur. Liu ve Hung (2010) çalışmasında aynı borsa için analizlerini gerçekleştirmiş, asimetrik modellerden GJR-GARCH modelinin en iyi tahmin sonucunu verdiğini ortaya koymuştur. Fabozzi, Tunaru ve Wu (2004) çalışmasında Çin'in iki büyük borsasının volatilitelerini tahmin etmiştir. Söz konusu çalışmada Shenzhen Borsasının volatilitelerini en iyi açıklayan model GARCH (1,1); Shanghai Borsasının volatilitelerini en iyi açıklayan model ise TARCH (1,1) modeli olarak bulunmuştur. Çağlayan ve Dayıoğlu (2009) Türkiye'de döviz kuru volatilitelerinin modellenmesine ilişkin gerçekleştirdiği çalışmada 2002-2005 döneminde asimetrik modellerin simetrik modellerden daha iyi sonuçlar verdiğini bulmuştur. Karabacak, Meçik ve Genç (2014) 2003-2013 döneminde BIST100 endeksinin volatilitesinin tahmininde en başarılı model olarak TARCH (1,1) modelini bulmuştur.

Padungsaksawasdi ve Daigler (2014) zımni getiri volatilitesi ile borsa yatırım fonlarının ilişkisini inceledikleri çalışmada, aralarında altın fiyatlarının da bulunduğu çok sayıda makroekonomik göstergenin getirilerinden yola çıkarak söz konusu göstergelerin volatilitelerini hesaplamıştır. Aksoy (2013) altın ve gümüşün getiri oynaklıklarını incelemiş, altın getiri oynaklığının gümüş getiri oynaklığından fazla olduğunu; EGARCH modelinde söz konusu madenlerin olumlu ve olumsuz gelişmelere ters yönde tepki verdiklerini bulmuştur. Gencer ve Musoğlu (2014) çalışmasında 2006-2013 dönemi için İstanbul Altın Borsasında günlük spot altın fiyatlarını farklı simetrik ve asimetrik modeller kullanarak modellemiş, EGARCH ve CGARCH modellerini en iyi performans gösteren modeller olarak tespit etmiştir. Karabacak vd. (2014) borsa volatilitelerini tahmin ettikleri çalışma kapsamında aynı zamanda 2005-2013 döneminde TL/KG ağırlıklı altın fiyatlarından yola çıkarak altın

getiri volatilitésinin modellenmesini de gerçekleştirmiş, en başarılı model olarak GARCH (1,1) modelini bulmuştur. Yurdakul ve Sefa (2015) altın fiyatlarını etkileyen faktörlerin incelendiği çalışmasında İstanbul Altın Borsası'nda fiyatları etkileyen en önemli faktörün Londra Külçe Altın Piyasa Birliğinin altın fiyatları olduğunu, getirilerin modellenmesinde ise EGARCH (1,1) modelinin en başarılı model olduğunu tespit etmiştir.

Görüldüğü üzere ulusal ve uluslararası çalışmalarda genel itibariyle borsa volatilitelerinin tahminine odaklanılan söz konusu modellerin başta altın olmak üzere diğer önemli ekonomik göstergelerle ilgili modellemelerde kullanımı görece olarak sınırlı düzeyde kalmıştır.

3. OTOREGRESİF KOŞULLU DEĞİŞEN VARYANS MODELLERİ

Söz konusu bölüm kapsamında ampirik analizlerde kullanılan otoregresif koşullu değişen varyans modellerine ilişkin genel bilgiler verilmiştir.

3.1. Otoregresif Koşullu Değişen Varyans Modeli - ARCH (Autoregressive Conditional Heteroskedastic Model)

Engle (1982), zaman serilerine ait hata terimlerinin sabit varyansa sabit olmadığını belirterek, söz konusu durumda tahminlerin ARCH modeli ile gerçekleştirilebileceğini ortaya koymuştur. Koşullu varyansların tahmininde kullanılan modelde bağımlı değişkenin varyansı, bağımlı değişkenin geçmiş değerleri ve bağımsız değişkenlerce modellenebilmektedir.

Engle (1982) çalışmasında ARCH modelini aşağıdaki adımları izleyerek elde etmiştir:

İlk aşamada 1 nolu denklemde gösterilen 1. dereceden otoregresif bir model tahmin etmiştir.

$$y_t = \gamma y_{t-1} + \varepsilon_t \quad (1)$$

Bu eşitlikte ε_t beyaz gürültü, $V(\varepsilon) = \sigma^2$ olan hata terimidir. Modelde y_t 'nin koşullu ortalaması γy_{t-1} iken, koşulsuz ortalaması 0'a eşittir. Koşullu varyansı σ^2 , koşullu olmayan varyansı ise $\frac{\sigma^2}{1-\gamma^2}$ şeklindedir. (Engle, 1982: 987-988)

Engle (1982) tahmin edilen varyansların daha gerçekçi bir tahmin aralığının bulunmasında geçmişteki bilgilerin önemli olduğunu ve elde edilebilecek ek bilgilerin tahminin kalitesini artıracaklarını belirtmiştir. Söz konusu açıklamalarından yola çıkarak öncelikle normallik varsayımını dâhil etmediği modelini ortaya koymuştur. (2 ve 3 nolu denklemlerde)

$$y_t = \varepsilon_t h_t^{1/2} \quad (2)$$

$$h_t = \alpha_0 + \alpha_1 y_{t-1}^2 \quad (3)$$

Hata teriminin varyansı $V(\varepsilon_t) = 1$ sağlamaktadır. Engle (1982) elde edilen bu modelin ARCH modeline örnek olduğunu belirtmiş, normallik varsayımını da modeline dahil ederek 4 ve 5 nolu denklemlerde gösterildiği şekilde ARCH modelini son haline getirmiştir.

$$y_t | \Psi_{t-1} \sim N(0, h_t) \quad (4)$$

$$h_t = \alpha_0 + \alpha_1 y_{t-1}^2 \quad (5)$$

4 ve 5 nolu denklemleri genelleştirerek p. dereceden α adet bilinmeyen parametre içeren eşitliği elde etmiştir. Söz konusu model 6, 7, 8 ve 9 nolu denklemlerde gösterilmiştir.

$$y_t | \Psi_{t-1} \sim N(x_t, B, h_t) \quad (6)$$

$$h_t = h(\varepsilon_{t-1}, \varepsilon_{t-2}, \varepsilon_{t-3}, \dots, \varepsilon_{t-p}, \alpha) \quad (7)$$

7 nolu denklemden yola çıkılarak 8 nolu denklem elde edilebilmektedir:

$$h_t = \alpha_0 + \alpha_1 \varepsilon_{t-1}^2 + \alpha_2 \varepsilon_{t-2}^2 + \alpha_3 \varepsilon_{t-3}^2 + \dots + \alpha_p \varepsilon_{t-p}^2 = \alpha_0 + \sum_{i=1}^p \alpha_i \varepsilon_{t-i}^2 \quad (8)$$

$$\varepsilon_t = y_t - x_t B \quad (9)$$

ARCH regresyon modelinde h_t koşullu varyansı, Ψ_{t-1} önceki döneme ait bağımlı ve bağımsız değişkenlere ait bilgi kümesini ifade etmektedir. Koşullu varyans modellerinde kovaryans 0 olup, 8 nolu denklemde gösterilen parametrelerin toplamı $\sum_{i=1}^p \alpha_i < 1$ koşulunu sağlamalıdır. Ayrıca koşullu varyans olan h_t 'nin pozitif olması gerekliliğine bağlı olarak $\alpha_0 > 0$ ve $\alpha_i \geq 0$ kısıtlarının da karşılanması gerekmektedir. (Engle, 1982 : 993)

3.2. Genelleştirilmiş Otoregresif Koşullu Değişen Varyans Modeli - GARCH (Generalized Autoregressive Conditional Heteroskedastic Model)

ARCH modelleri zaman serilerinin hata terimlerinin değişen varyansa sahip olabileceğinin gösterilmesi açısından önemli bir sonucu ortaya koymuştur. Bununla birlikte söz konusu modeller tarihsel süreçte sahip oldukları kısıtların çokluğu, şoklara geç tepki vermesi ve asimetric etkileri dikkate alınması nedeniyle eleştirilmiştir.

GARCH modelleri Bollerslev (1986) tarafından ortaya koyulmuş olup, ARCH modelinin eleştirileri arasında yer alan asimetrik bilgiyi ölçemese de volatilitelerin tahmininde göreceli olarak daha iyi sonuçlar verebileceği gösterilmiştir. Bunun da etkisiyle GARCH modelleri günümüzde yaygın olarak kullanılmaktadır.

Bollerslev (1986) GARCH modelini ARMA(p,q) sürecinden yola çıkarak elde etmiştir. Söz konusu model 10, 11 ve 12 nolu denklemlerde gösterilmiştir.

$$\varepsilon_t | \Psi_{t-1} \sim N(0, h_t) \quad (10)$$

$$h_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^q \alpha_i \varepsilon_{t-i}^2 + \sum_{i=1}^p \beta_i h_{t-i} = \alpha_0 + A(L)\varepsilon_t^2 + B(L)h_t \quad (11)$$

$$\varepsilon_t = y_t - x_t' B \quad (12)$$

Söz konusu denklemlerde yer alan katsayılar için ise $p \geq 0$, $q > 0$, $\alpha_0 > 0$, $\alpha_i \geq 0$ $i = 1, 2, \dots, q$ ve $\beta_i \geq 0$ $i = 1, 2, \dots, p$ kısıtlarının sağlanması gerekmektedir. $p=0$ olması durumunda model ARCH(p) sürecine dönüşmektedir.

ARCH ve GARCH modelleri simetrik modeller olup, volatilitelere gelen pozitif ve negatif şokların etkilerinin ayrıştırılmasını mümkün kılmamaktadır. Black'in (1976) ortaya koyduğu kaldıraç etkisinin (leverage etkisi) varlığı EGARCH, TARARCH ve PARARCH gibi asimetrik modeller yardımıyla test edilebilmektedir.

3.3. Üssel Genelleştirilmiş Otoregresif Koşullu Değişen Varyans Modeli - E-GARCH – (Exponential Generalized Autoregressive Conditional Heteroskedastic Model)

Nelson (1991) volatilitelerdeki olası asimetriyi test edebilmek için koşullu varyansa ait gecikmeli hata terimlerinin işaretlerini de dikkate alan EGARCH modelini ortaya koymuştur.

Analizlerimizde volatilitelerin elde edilmesinde kullanılan olan EGARCH modelinin genel gösterimi 13 denklemlerde yer almaktadır:

$$\log(\sigma_t^2) = \omega + \left(1 + \sum_{i=1}^p \alpha_i L^i\right) + \left(1 - \sum_{j=1}^q \alpha_j L^j\right)^{-1} \{ \theta z_{t-1} + \gamma [|z_{t-1}| - E|z_{t-1}|] \} \quad (13)$$

13 nolu denklemlerde kaldıraç etkisi γ ile temsil edilmekte olup, modelin asimetrisinin ölçülmesinde söz konusu katsayının istatistiksel olarak anlamlılığı değerlendirilmektedir.

3.4. Eşik Değerli Genelleştirilmiş Otoregresif Koşullu Değişen Varyans Modeli - TARCH (Threshold GARCH Model)

EGARCH modelinde kaldıraç etkisi logaritmik modellerle açıklanırken, Zakoian (1994) tarafından ortaya koyulan TARCH modellerinde söz konusu etki kuadratik formdaki modeller kullanılarak açıklanmaktadır. TARCH (p,q) modellerinin genel gösterimi 14 nolu denklemde yer almaktadır:

$$\sigma_t^2 = \omega + \sum_{i=1}^p \alpha_i \varepsilon_{t-i}^2 + \sum_{j=1}^q \beta_j \sigma_{t-j}^2 + \sum_{k=1}^r \gamma_k \varepsilon_{t-k}^2 I_{t-k}^- \quad (14)$$

Söz konusu denklemde $\varepsilon_t < 0$ veya $=0$ olması durumunda $I_t^- = 1$ olacaktır. $\varepsilon_{t-i} > 0$ olumlu haberleri, $\varepsilon_{t-i} < 0$ ise olumsuz haberleri (gelişmeleri) temsil etmektedir. Zakoian (1994) söz konusu eşitlikleri ortaya koyarken volatilitenin gelişmelere göre asimetrik bir şekilde etkileneceğini (olumlu haberlerde α_i , olumsuz haberlerde ise $\alpha_i + \gamma_k$) belirtmiştir. Hipotez testleri sonucunda katsayının anlamlı bulunması durumunda ($\gamma_k \neq 0$) asimetrik etkinin varlığından söz edilebilmektedir.

3.5. Üslü ARCH Modeli - PARCH (Power ARCH Model)

Volatilitenin kümelenmesinin değerlendirilmesinde Taylor (1986) koşullu standart sapmayı, hata terimlerinin gecikmeli mutlak değerlerinin bir dağılımı olarak 15 nolu denklemde gösterildiği şekilde modellemiştir:

$$\sigma_t = \omega + \sum_{i=1}^p \alpha_i |\varepsilon_{t-i}| + \sum_{j=1}^q \beta_j \sigma_{t-j} \quad (15)$$

Ding vd. (1993) söz konusu denklemden yola çıkarak Üstel ARCH (PARCH) modelini 16 nolu denklemdeki şekliyle genelleştirmiştir:

$$\sigma_t^\gamma = \omega + \sum_{i=1}^p \alpha_i (|\varepsilon_{t-i}| - \delta_i \varepsilon_{t-i})^\gamma + \sum_{j=1}^q \beta_j \sigma_{t-j}^\gamma \quad (16)$$

16 nolu denklemde δ parametresinin istatistiksel olarak anlamlı bulunması incelenen süreçteki asimetrik etkinin varlığını göstermektedir.

4. AMPİRİK ÇALIŞMA

4.1. Veriler Ve Yöntem

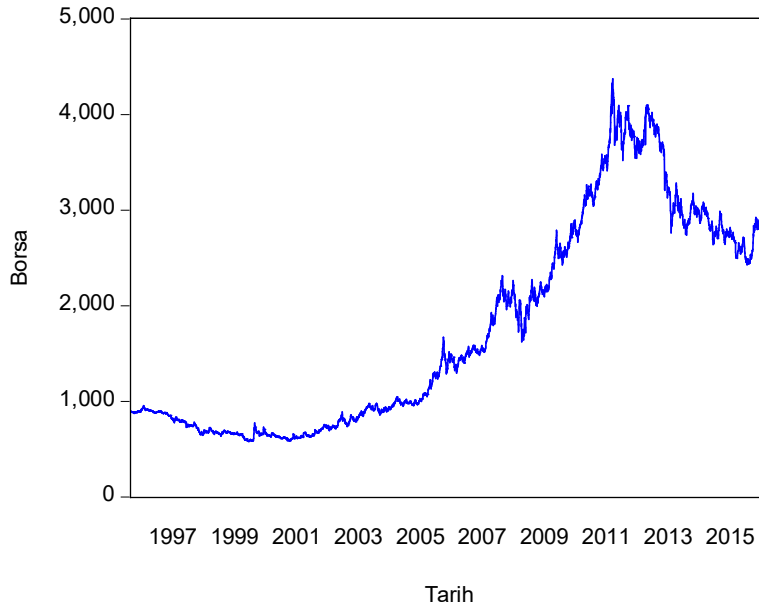
Altın ticaretinin liberalleştirilmesine yönelik adımların atılmasının ardından 26 Temmuz 1995 tarihinde İstanbul Altın Borsası faaliyete geçmiştir. Kıymetli taşlarla ilgili işlemler 03.04.2013

tarihinde Borsa İstanbul'un kurulmasıyla Kıymetli Madenler ve Kıymetli Taşlar Piyasasına geçmiştir. Bu çalışmanın amacı, Borsa İstanbul Kıymetli Madenler ve Kıymetli Taşlar Piyasasının (ilk kurulduğunda İstanbul Altın Borsası) kuruluşundan günümüze kadar olan süreçte altın piyasası endeksine ait getirilere ait volatilité yapısının modellenmesidir. Bu amaca uygun olarak endeks getirileri tek değişkenli koşullu değişen varyans süreçleri ile modellenerek, ilgili serilerdeki volatilitelerin hesaplanmasında en iyi modelin hangisinin olduğu tahmin edilmiştir.

Çalışma kapsamında borsanın ilk işlem günü olan 27.07.1995 ile 27.07.2016 arasındaki 22 yıllık analiz döneminde altın piyasası endeksi kapanış değerlerine ait günlük veriler kullanılmıştır. Veriler TCMB veri tabanından elde edilmiştir. İlgili dönemdeki tatil günleri kapsam dışında bırakılarak altın piyasası endeksi kapanış değerlerinin sürekli seriler haline getirildiği 5018 güne ait veri kullanılmıştır.

Çalışma kapsamında incelenen altın piyasası endeksi ait seri Grafik 1'de gösterilmiştir

Grafik 1. Altın Piyasası Endeksi Serisi



Altın piyasası endeksi kuruluşundan itibaren 2013 yılına kadar olan süreçte genel itibariyle artış eğilimi göstermektedir. 2013-2016 yılları arasında 3000 bandının çevresinde görece istikrarlı bir seyir izlemektedir.

4.2. Bulgular

4.2.1. Ön Testler

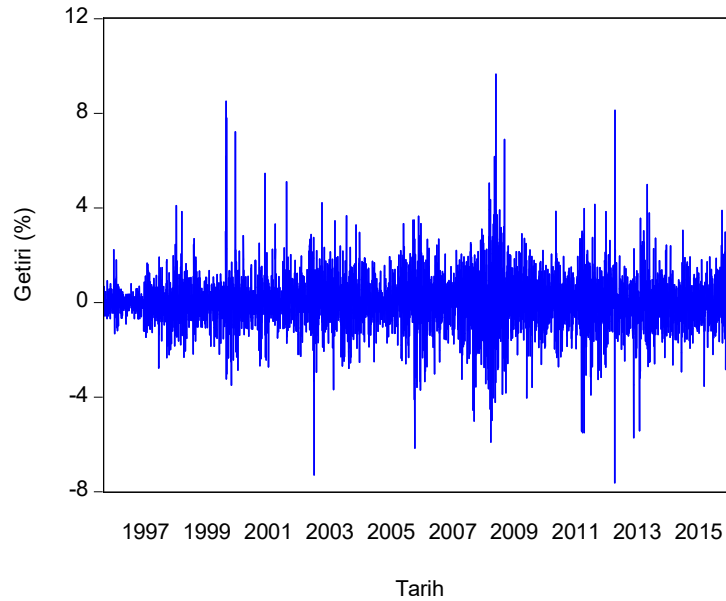
Çalışma kapsamında kullanılacak altın piyasası endeksine ilişkin getiriler 17 nolu denklemde gösterildiği şekilde doğal logaritmaları alınarak elde edilmiştir.

$$GSR_t = \ln\left(\frac{Kapanış_t}{Kapanış_{t-1}}\right) \times 100 \quad (17)$$

17. denklemde yer alan GSR_t altın piyasası endeksinin t günündeki getirisini, $Kapanış_t$ ise altın piyasası endeksinin t gününde oluşan değerini göstermektedir.

17. denklemden yola çıkılarak elde edilen altın piyasası endeksine ait getiriler (değişimler) Grafik 2’de gösterilmiştir

Grafik 2. Altın Piyasası Endeksi Getirileri



Grafik 2 incelendiğinde altın piyasası endeksi getirilerinin 2001 Ekonomik Krizi, 2008 Küresel Finans Krizi gibi dönemlerin yanı sıra 2003-2004, 2012-2013 yılları gibi farklı dönemlerde yoğun dalgalanma gösterdiği görülmektedir.

Altın piyasası endeksi getirilerine ilişkin tanımlayıcı istatistikler Tablo 1’de verilmiştir. Buna göre altın piyasası endeksine ait getirilerin sola çarpık olduğu ve normal dağılıma göre aşırı basıklığının bulunduğu tespit edilmiştir. Buna göre endeks getirilerinin finansal zaman serilerine benzer şekilde kalın kuyruk özelliği gösterdiği görülmüştür.

Tablo 1. Altın Piyasası Endeksi Getirilerinin Tanımlayıcı İstatistikleri

Ortalama	0.024
Medyan	0.000
Maksimum	9.647
Minimum	-7.624
Std. Sapma	1.101
Çarpıklık	0.216
Basıklık	10.113
Jarque-Bera	10617.300

Jarque-Bera test istatistiklerine göre altın piyasası endeksi getirilerinin normal dağılım göstermediği sonucu elde edilmiştir. Tanımlayıcı istatistiklere ilişkin sonuçlar incelenen getiri serisinin değişen varyans yapısı gösterebileceğine ilişkin güçlü işaretler vermektedir.

Tanımlayıcı istatistiklerin verilmesinin ardından volatilitelerin modellenmesinde kullanılacak altın piyasası endeksi getirilerine ilişkin durağanlıklar genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF) Testleri ve Phillips-Perron (PP) Testleri kullanılarak incelenmiş, test sonuçları Tablo 2’de gösterilmiştir.

Tablo 2. Durağanlık Test Sonuçları

Testler	Model	GSR	
		Test İst.	p
ADF	Sabit Terimli	-72.193***	0.000
	Sabit Terimli ve Trendli	-72.191***	0.000
PP	Sabit Terimli	-72.195***	0.000
	Sabit Terimli ve Trendli	-72.193***	0.000

Not: H₀: Seri birim köke sahiptir. *** → %1 düzeyinde anlamlıdır.

Gerçekleştirilen birim kök testlerinde altın piyasası endeksi getirilerine ilişkin tüm hipotezler reddedilmiş olup, değişkenin birim kök içermediği ve dolayısıyla da durağan olduğu sonucu elde edilmiştir.

Getiri serisinin durağan bulunmasının ardından en uygun koşullu ortalama denkleminin tahmininde en küçük kareler yöntemi kullanılmıştır. Koşullu ortalama denkleminin tahmininde, katsayıların anlamlığı ve otokorelasyonlara bakılarak farklı modeller denenmiş, en iyi modelin ARMA (1,1) denkleminin olduğu saptanmıştır. Elde edilen ARMA (1,1) koşullu ortalama denklemi 18. denklem olarak aşağıda gösterilmiştir:

$$GSR_t = 0.024 - 0.781AR(1) + 0.764MA(1) \quad (18)$$

$$t \text{ ist.: } (1.589) \quad (-3.941) \quad (3.748)$$

Denkleimde sabit terim haricinde kalan tüm değişkenlerin katsayıları istatistiksel olarak %1 düzeyinde anlamlı bulunmuştur. Aynı zamanda $AR(1) < 1$ ve $MA(1) < 1$ koşulları denklem için sağlanmıştır.

Altın piyasası endeksi getirilerine ilişkin modelden yola çıkılarak söz konusu değişkende heteroskedastisite sorununun varlığı farklı derecelerden ARCH testi ile otokorelasyon sorununun varlığı ise Breusch-Godfrey LM test sonuçları ile incelenmiş ve test sonuçları Tablo 3'te gösterilmiştir.,

Tablo 3. ARCH-LM ve Breusch-Godfrey LM Test Sonuçları

ARCH-LM	F İst.	N*R ²	B-G LM	F İst.	N*R ²
ARCH (1)	166.519***	161.231	1	0.024	0.025
ARCH (2)	99.549***	191.605	2	0.192	0.385
ARCH (4)	74.650***	282.079	4	0.099	0.399
ARCH (8)	42.586***	319.531	8	0.451	3.617

Not: *** → %1 düzeyinde anlamlıdır.

Breusch-Godfrey LM test sonuçları incelendiğinde herhangi bir otokorelasyon sorunu tespit edilmemiştir. Bununla birlikte artıkların sabit varyanslı olduğuna ilişkin hipotez tüm dereceler açısından da reddedilmiş olup, değişen varyans sorununun ve ARCH etkisinin bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bulunan bu güçlü ARCH etkisine bağlı olarak getiri serisinin ARCH tipi modellemelere uygun olduğu bulunmuştur.

4.2.2. Volatilitelerin Tahmin Edilmesi

Çalışma kapsamında gerçekleştirilen ön testler sonucunda altın piyasası endeksine ait getirilerin koşullu değişen varyans süreçleri ile modellenmesinin uygun olduğu sonucuna varılmıştır. Buna göre altın piyasası endeksine ait getirilerin volatilitelerinin tahmin edilmesinde çok sayıda simetrik ve asimetric model kullanılmıştır. Bununla birlikte parametrelere ilişkin kısıt koşullarını karşılayan ve katsayıların anlamlı bulunduğu simetrik olarak ARCH (1), ARCH (2), ARCH (3), GARCH (1,1) ve GARCH (2,1); asimetric olarak EGARCH (1,1), TARCH (1,1) ve PARARCH (1,1) modellerine ilişkin sonuçlar gösterilmiştir. Söz konusu modeller arasında en uygun modelin belirlenmesinde en küçük Akaike bilgi kriteri ve Schwarz bilgi kriteri değerleri aranmıştır.

Volatilite tahminlerine yönelik olarak öncelikle simetrik modeller arasında yer alan ARCH (p) ve GARCH (p,q) modellerine ilişkin sonuçlar Tablo 4'te gösterilmiştir. Modeller arasında karşılaştırmaların en iyi şekilde gerçekleştirilebilmesi için benzer etkiler aynı katsayılar kullanılarak değerlendirilmiştir. Tablo 4 kapsamında incelenen tüm modellerde ω 'ler sabit terimi, α_i 'ler altın

piyasası endeksi getirilerine gelen şokları, GARCH (1,1) ve GARCH (2,1) modellerinde yer alan β_i 'ler ise önceki dönemdeki oynaklıkların cari dönemdeki oynaklığa etkisini göstermektedir.

Tablo 4. Simetrik Modellere İlişkin Test Sonuçları

	ARCH (1)	ARCH (2)	ARCH (3)	GARCH (1,1)	GARCH (2,1)
Ortalama Denklemi					
AR (1)	-0.642***	-0.732***	-0.806***	-0.829***	-0.820***
MA (1)	0.609***	0.711***	0.798***	0.815***	0.805***
Varyans Denklemi					
ω	0.941***	0.719***	0.641***	0.006***	0.006***
α_1	0.227***	0.192***	0.165***	0.058***	0.069***
α_2	-	0.254***	0.219***	-	-
α_3	-	-	0.118***	0.941***	-
β_1	-	-	-	-	0.719***
β_2	-	-	-	-	0.211***
Akaike Bilgi Kriteri	2.9626	2.9167	2.8982	2.8125	2.8119
Schwarz Bilgi Kriteri	2.9678	2.9232	2.9060	2.8190	2.8197

Not: *** → katsayı %1 düzeyinde anlamlıdır.

ARCH (p) modelleri incelendiğinde, ARCH (1), ARCH (2) ve ARCH (3) modelleri hem parametre kısıtlarının karşılandığı hem de katsayıların anlamlı bulunduğu modeller olarak tespit edilmiştir. Söz konusu modeller arasında en iyi model olarak en düşük AIC ve SC değerlerine sahip olan ARCH (3) modeli bulunmuştur.

ARCH (p) modellerine ilişkin analizlerde gecikmelere ilişkin tahminlerde ortaya çıkan sorunlar ve şokların asimetric etkilerini dikkate almaması gibi gerekçeler nedeniyle farklı modellere ilişkin çalışmalar gerçekleştirilmiştir. Asimetric etkileri analize dâhil etmemekle birlikte literatürdeki birçok çalışmada gecikmelere ilişkin tahminlerde daha başarılı sonuçlar veren GARCH (p,q) modeline ilişkin analiz sonuçları da Tablo 4 kapsamında gösterilmiştir. Çalışma kapsamında da GARCH (1,1) ve GARCH (2,1) modelleri tüm ARCH (p) modellerinden daha başarılı sonuç elde edilmiştir.

Engle'in (1982) çalışmasından yola çıkıldığında ARCH (p) kapsamındaki üç model arasında en uygun model olarak ARCH (3) modeli bulunmuştur. Söz konusu modelin varyans denklemi 19. denklemde gösterilmiştir.

$$h_t = \omega + \alpha_1 y_{t-1}^2 + \alpha_2 y_{t-2}^2 + \alpha_3 y_{t-3}^2 \quad (19)$$

Volatilitelerin tahmininde tüm simetrik modeller arasında en iyi model olarak AIC kriterine göre GARCH (2,1), SC kriterine göre ise GARCH (1,1) bulunmuş olup, söz konusu modellerin varyans denklemleri sırasıyla 20. ve 21. denklemlerde gösterilmektedir.

$$h_t = \omega + \alpha_1 \varepsilon_{t-1}^2 + \beta_1 h_{t-1} + \beta_2 h_{t-2} \quad (20)$$

$$h_t = \omega + \alpha_1 \varepsilon_{t-1}^2 + \beta_1 h_{t-1} \quad (21)$$

Her iki modelde de sırasıyla $\alpha_1 + \beta_1 + \beta_2 < 1$ ve $\alpha_1 + \beta_1 < 1$ değerlerinin 1'e çok yakın tahmin edilmiş olduğu görülmektedir. Buna göre altın piyasası endeksine ait getirilerin volatilitelerinde cari dönemdeki bilginin koşullu varyansa ait sonraki dönem tahminlerinde önem arz ettiği sonucuna ulaşılmıştır. Simetrik modellere getirilen en önemli eleştiri, pozitif ve negatif şokların volatilitelerin üzerinde benzer etkiye sahip olduğunun varsayılmasıdır.

Simetrik modellere getirilen bu eleştirilen sonucunda asimetrik modeller ortaya çıkmış ve kaldıraç etkisinin varlığı söz konusu modeller kullanılarak incelenebilmiştir. Kaldıraç etkisinin varlığı negatif şokların pozitif şoklara göre volatiliteyi daha fazla artıracığı anlamına gelmektedir. Söz konusu etkinin varlığında ilgili katsayının anlamlı olmasının yanında işareti de önem arz etmektedir. Buna göre ilgili katsayı EGARCH modelinde negatif, TARARCH ve PARARCH modellerinde pozitif olması durumunda kaldıraç etkisinin bulunduğu söylenebilmektedir.

Çalışma kapsamında incelenen asimetrik modellere ilişkin sonuçlar Tablo 5'te gösterilmiştir. Tablo 5 kapsamında ω, α_1 ve β_1 katsayıları Tablo 4 ile benzer noktaları değerlendirmekte kullanılırken, γ_1 katsayısı Tablo 5 kapsamında yer alan EGARCH (1,1) modelinde, δ_1 katsayısı ise TARARCH (1,1) ve PARARCH (1,1) modellerinde kaldıraç etkisinin varlığını incelemekte kullanılmaktadır. q katsayısı PARARCH (1,1) modelinde üstel fonksiyondaki üst sayısını ifade etmektedir.

Tablo 5. Asimetrik Modellere İlişkin Test Sonuçları

	EGARCH (1,1)	TARARCH (1,1)	PARARCH (1,1)
Ortalama Denklemi			
AR (1)	-0.751***	-0.826***	-0.809***
MA (1)	0.728***	0.811***	0.792***
Varyans Denklemi			
ω	-0.110***	0.006***	0.007***
α_1	0.152***	0.066***	0.064***
γ_1	0.020***	-	-
δ_1	-	-0.018***	-0.102***
β_1	0.983***	0.942***	0.941***
q	-	-	1.647***
Akaike Bilgi Kriteri	2.8113	2.8115	2.8116
Schwarz Bilgi Kriteri	2.8189	2.8193	2.8197

Not: *** → katsayı %1 düzeyinde anlamlıdır.

İncelenen üç asimetrik modelde de ortalama ve varyans modellerinde tüm değişkenler %1 düzeyinde anlamlı bulunmuştur. Söz konusu modellerin tümünde kaldıraç etkisini inceleyen değişkenler diğer değişkenlere benzer şekilde anlamlı bulunmuş olmakla birlikte, söz konusu katsayıların işaretleri nedeniyle kaldıraç etkinin var olmadığı görülmüştür. Bununla birlikte pozitif ve negatif şokların volatilitelere etkisinin farklılaştığı sonucu elde edilmiştir. Buna göre tüm modellerde pozitif şoklar (getiri artacak şekilde altın piyasası endeksinin değer kazanması) negatif şoklara göre (altın piyasası endeksinin değer kaybetmesi) altın piyasası endeksi getirilerine ait volatiliteleri artıracak şekilde etki göstermektedir.

Akaike ve Schwarz bilgi kriterinin en küçük olduğu EGARCH (1,1) modeli asimetrik modeller içerisinde altın piyasası endeksi volatilitelerinin tahmininde en uygun model olarak bulunmuştur. Söz konusu model aynı zamanda tüm modeller arasında da en küçük bilgi kriterine sahip olmasına bağlı olarak altın piyasası endeksi volatilitelerinin tahmininde de en iyi model olarak tespit edilmiştir. EGARCH (1,1) modeline ait varyans denklemi 22. denklemde gösterilmektedir.

$$\log(\sigma_t^2) = \omega + \alpha_1 \left| \frac{u_{t-1}}{\sigma_{t-1}} \right| + \gamma_1 \frac{u_{t-1}}{\sigma_{t-1}} + \beta_1 \log(\sigma_{t-1}^2) \quad (22)$$

Söz konusu modelin en uygun model olarak seçilebilmesi için ARCH etkisinin ortadan kalkması ve herhangi bir otokorelasyon sorununun olmaması gerekmektedir. Bu unsurların kontrolü için, ARMA (1,1) - EGARCH (1,1) modelinden elde edilen artıklarda ARCH etkisinin ortadan kalkıp kalkmadığı ve otokorelasyon sorununun varlığı ARCH-LM ve Ljung Box Q testi kullanılarak incelenmiş ve elde edilen sonuçlar Tablo 6'da verilmiştir.

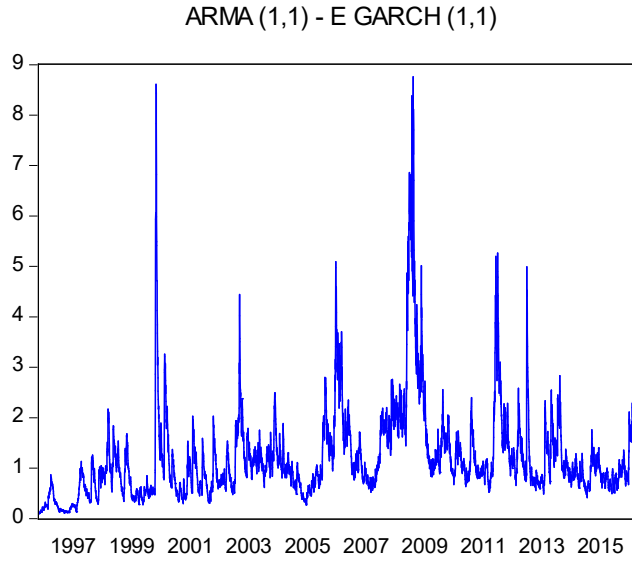
Tablo 6. Heteroskedastisite ve Otokorelasyon Test Sonuçları

Model	ARCH Testi	Q (1)	Q (2)	Q (4)	Q (8)
ARMA (1,1) - EGARCH (1,1)	1.462	1.464	1.468	1.615	5.231

Not: ARCH-LM testinde gecikme uzunluğu 1 alınmıştır. Söz konusu modelde Ljung Box Q test istatistikleri incelenmiş olup, otokorelasyon sorununun olmadığı görülmüştür.

Tablo 6 incelendiğinde altın piyasası endeksi getirilerine ait volatilitelerin tahmin edildiği en iyi model olarak belirlenen ARMA (1,1) - EGARCH (1,1) modelinde ARCH etkisinin ortadan kaldırıldığı ve herhangi bir otokorelasyon sorununun kalmadığı sonuçlarına ulaşılmıştır. Bu sonuçlara göre, altın piyasası endeksi volatilitelerinin tahmininde en iyi model olarak ARMA (1,1) - EGARCH (1,1) modelinin seçilmesinde tüm koşulların sağlandığı gösterilmiştir.

Grafik 3. Altın Piyasası Endeksi Volatiliteleleri



Elde edilen volatiliteleer Grafik 3 kapsamında gösterilmiştir. Altın piyasası endeksi volatiliteleerinin 2001 Ekonomik Krizinin etkilerinin yoğun olarak yaşandığı 2001-2002 yıllarında ve 2008 Küresel Finans Krizinin etkilerinin yoğun olarak görüldüğü 2009 yılında çok ciddi seviyelere ulaştığı görülmektedir. Ayrıca kriz dönemlerine göre büyük ölçüde sınırlı kalmakla birlikte, kriz dönemlerini takip eden 2003, 2012-2013 yılları ile 2008 Küresel Finans Krizi öncesi (2007 yılının sonu itibariyle) gibi farklı dönemlerde standart volatilitelerinin üzerinde bir dalgalanma görülmüştür.

5. SONUÇ

Borsa volatiliteleerinin modellenmesinde simetrik ve asimetric varyans modelleri çok sayıda akademik çalışmada kullanılmış olmakla birlikte, başta altın olmak üzere yatırım araçları ve diğer makroekonomik göstergelerde söz konusu modeller kullanılarak yapılan çalışmalar çok sınırlı kalmıştır.

Bu çalışma kapsamında önemli yatırım araçları arasında yer alan altının 1995-2016 döneminde simetrik ve asimetric varyans modelleri kullanılarak piyasa endeksi getirilerinden volatiliteleerinin elde edilmesinde en uygun modelin belirlendiği bir ampirik çalışma gerçekleştirilmiştir. Çalışma kapsamında Awartani ve Corradi (2005), Sevüktekin ve Nargeleçekenler (2006), Shamiri ve Isa (2009), Emenike (2010) ve Karabacak vd.'nin (2014) çalışmalarına benzer şekilde simetrik modeller arasında GARCH modelleri tüm ARCH modellerinden daha başarılı sonuçlar vermiştir. Söz konusu çalışmalarda GARCH (1,1) en başarılı model olarak bulunurken, çalışma kapsamında AIC kriterine



göre GARCH (2,1), SC kriterine göre ise GARCH (1,1) en başarılı simetrik modeller olarak bulunmuştur.

Çalışma kapsamında Awartani ve Corradi (2005), Liu ve Hung (2010), Çağlayan ve Dayıoğlu'nun (2009) gerçekleştirdiği çalışmalara benzer şekilde asimetrik modellerin simetrik modellerden daha başarılı performans gösterdiği tespit edilmiştir. Gerçekleştirilen analizler sonucunda altın piyasası endeksi volatilitelerinin tahmininde en iyi model olarak ARMA (1,1) - EGARCH (1,1) bulunmuştur. Bununla birlikte Emenike (2010), Parvaresh ve Bavaghar (2012) gibi akademisyenlerin çalışmalarının aksine ilgili katsayının işaretine bağlı olarak kaldıraç etkisi görülmemiştir. Bununla birlikte pozitif ve negatif şokların volatilitelere etkisinin farklılaştığı sonucu elde edilmiştir. Buna göre altın piyasası endeksinin değerini artıracak pozitif şokların, endeksin değerini azaltacak negatif şoklara göre altın piyasası endeksi getirilerine ait volatiliteleri daha fazla artıracak şekilde etki gösterdiği bulunmuştur.

KAYNAKÇA

- Aksoy, M. (2013) “Day of the Week Anomaly for Istanbul Gold Exchange: Gold and Silver Data”, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 57: 149-152.
- Awartani, B. ve Corradi, V. (2005) “Predicting the Volatility of the S&P-500 Stock Index via GARCH models: the Role of Asymmetries”, *International Journal of Forecasting*, 21: 167-183.
- Bekaert, G. ve Wu, G. (2000) “Asymmetric Volatility and Risk in Equity”, *The Review of Financial Studies*, 13(1): 1-42.
- Black, F. (1976) “Studies of Stock Price Volatility Changes. Proceedings of the American Statistical Association”, *Business and Economic Statistics Section*, 177-181.
- Bollerslev, T. (1986) “Generalized Autoregressive Conditional Heteroskedasticity”, *Journal of Econometrics*, 31: 307-327.
- Borsa İstanbul (2016a) <http://www.borsaistanbul.com/urunler-ve-piyasalar/piyasalar/kiymetli-madenler-ve-kiymetli-taslar-piyasasi/kiymetli-madenler-piyasasi>, (23.09.2016).
- Borsa İstanbul (2016b) <http://www.borsaistanbul.com/urunler-ve-piyasalar/piyasalar/kiymetli-madenler-ve-kiymetli-taslar-piyasasi>, (23.09.2016).
- Çağlayan, E. ve Dayıoğlu, T. (2009) “Döviz Kuru Getiri Volatilitelerinin Koşullu Değişen Varyans Modelleri ile Öngörüsü”, *Ekonometri ve İstatistik*, 9: 1-16.



- Ding, Z., Granger, C.W.J. ve Engle, R.F. (1993) “A Long Memory Property Of Stock Market Returns And A New Model”, *Journal of Empirical Finance*,1(1): 83-106.
- Emenike, K. (2010) “Modelling Stock Returns Volatility In Nigeria Using GARCH Models”, *Munich Personal RePEc Archive*, 23432: 1-17.
- Engle, R. (1982) “Autoregressive Conditional Heteroscedasticity with Estimates of the Variance of United Kingdom Inflation”, *Econometrica*, 50(4): 987-1007.
- Engle, R. ve Ng, V. (1993) “Measuring and Testing the Impact of News of Volatility”, *The Journal of Finance*, 48(5): 1749-1778.
- Fabozzi, F. J., Tunaru, R. ve Wu, T. (2004) “Modeling Volatility for Chinese Equity Markets”, *Annals of Economics and Finance*, 5: 79-92.
- Gencer, G. H. ve Musoğlu, Z. (2014) “Volatility Modeling and Forecasting of Istanbul Gold Exchange (IGE)”, *International Journal of Financial Research*, 5 (2): 87-101.
- Karabacak, M., Meçik, O. ve Genç, E. (2014) “Koşullu Değişen Varyans Modelleri ile BİST 100 Endeks Getirisi ve Altın Getiri Serisi Volatilitésinin Tahmini”, *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 6(1): 79-90.
- Liu, H.C ve Hung, J.C. (2010) “Forecasting S&P-100 Stock Index Volatility: The Role of Volatility Asymmetry and Distributional Assumption in GARCH Models”, *Expert Systems with Applications*, 37: 4928-4934.
- Nelson, D.B. (1991) “Conditional Heteroskedasticity in Asset Returns: A New Approach”, *Econometrica*, 59: 347-370.
- Padungsaksawasdi, C., Daigler, R. (2014) “The Return-Implied Volatility Relation for Commodity ETFs”, *Journal of Future Markets*, 34(3): 261-281.
- Parvaresh, M. ve Bavaghar, M. (2012) “Forecasting Volatility in Tehran Stock Market with GARCH Models”, *Journal of Basic and Applied Scientific Research*, 2(1): 150-155.
- Sevüktekin, M. ve Nargeleçekenler, M. (2006) “İstanbul Menkul Kıymetler Borsasında Getiri Volatilitésinin Modellenmesi ve Önraporlanması”, *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 61(4): 243-265.
- Shamiri, A. ve Isa, Z. (2009) “Modeling and Forecasting Volatility of the Malaysian Stock Market”, *Journal of Mathematics and Statistics*, 5: 234-240.



Taylor, S. (1986) “Modelling Financial Time Series”, John Wiley and Sons Ltd., 1st edition, New York, USA.

Yurdakul, F. ve Sefa, M. (2015) “An Econometric Analysis of Gold Prices in Turkey”, *Procedia Economics and Finance*, 23: 77-85.

Zakoian, J.M. (1994) “Threshold Heteroskedasticity Models”, *Journal of Economic Dynamics and Control*, 15: 931-955.