

e-ISSN: 2587-2559



Uluslararası Ekonomi, İşletme ve Politika Dergisi

International Journal
of
Economics, Business and Politics

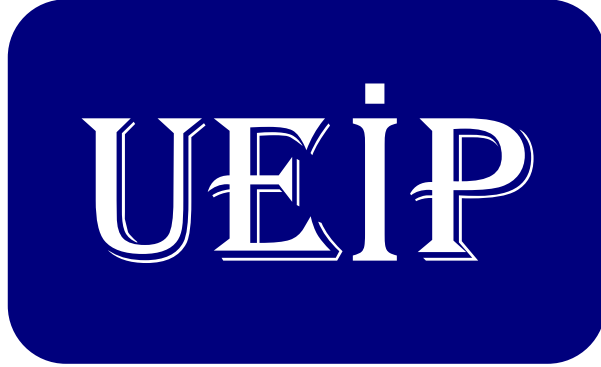
Yıl / Year
2017
Sonbahar / Autumn

Cilt / Volume
1

Sayı / Issue
2

e-ISSN : 2587-2559

**ULUSLARARASI
EKONOMİ, İŞLETME VE POLİTİKA
DERGİSİ**



**INTERNATIONAL JOURNAL
OF
ECONOMICS, BUSINESS AND POLITICS**

e-ISSN : 2587-2559

Uluslararası Ekonomi, İşletme ve Politika Dergisi
International Journal of Economics, Business and Politics
2017, 1(2)

ULUSLARARASI EKONOMİ, İŞLETME VE POLİTİKA DERGİSİ

INTERNATIONAL JOURNAL OF ECONOMICS, BUSINESS AND POLITICS

Uluslararası Hakemli E-Dergi

(<http://dergipark.gov.tr/ueip>)

YIL / YEAR	CİLT / VOLUME	SAYI / ISSUE
2017 Sonbahar / Autumn	1	2

e-ISSN : 2587-2559

Uluslararası Ekonomi, İşletme ve Politika Dergisi
International Journal of Economics, Business and Politics
2017, 1(2)

Sahibi / Owner

Doç.Dr. Ali Rıza SANDALCILAR

Editör / Editor

Doç.Dr. Ali Rıza SANDALCILAR

Editör Yardımcısı / Editorial Assistants

Yrd.Doç.Dr. Seven ERDOĞAN

Türkçe Dil Editörü / Turkish Language Editor

Doç.Dr. Bilal KIRIMLI

İngilizce Dil Editörü / English Language Editor

Yrd.Doç.Dr. Seven ERDOĞAN

Yayın Kurulu / Editorial Board

Doç.Dr. Ali Rıza SANDALCILAR

Yrd.Doç.Dr. Ali ALTİNER

Yrd.Doç.Dr. Haydar KARADAĞ

Yrd.Doç.Dr. Önder DİLEK

Yrd.Doç.Dr. Seven ERDOĞAN

Dr. Kemal ÇELİK

Dr. Önder ÇALÇALI

Sekretarya / Secretariat

Arş.Gör. Vildan YAVUZ

Yazışma Adresi / Correspondence Address

Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi

İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

Kat:4 No:409 53100

Rize / TÜRKİYE

İletişim / Contact

Tel: +90 542 761 95 17

Fax: +90 464 223 58 65

E-Posta: ueipdergisi@gmail.com

<http://dergipark.gov.tr/ueip>

<https://www.facebook.com/ueipdergisi>

Bilimsel Danışma Kurulu / Scientific Advisory Board

- Prof.Dr. Adem KALÇA Karadeniz Teknik Üniversitesi
Prof.Dr. Alaattin KIZILTAN Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi
Prof.Dr. Ali Sait ALBAYRAK Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi
Prof.Dr. Ertuğrul DELİKTAŞ Ege Üniversitesi
Prof.Dr. Halis DEMİR Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi
Prof.Dr. Havva TUNÇ ÇELEBİ İstanbul Üniversitesi
Prof.Dr. Kenan ÇELİK Karadeniz Teknik Üniversitesi
Prof.Dr. Ersan ÖZ Pamukkale Üniversitesi
Prof. Dr. A. İlder TURAN İstanbul Bilgi Üniversitesi
Prof.Dr. İstiklal Yaşar VURAL Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi
Prof.Dr. Selçuk Ömer EMSEN Atatürk Üniversitesi
Prof.Dr. Seyfettin ARTAN Karadeniz Teknik Üniversitesi
Prof.Dr. Vedat KAYA Erzurum Teknik Üniversitesi
Doç.Dr. Abdullah NARALAN Atatürk Üniversitesi
Doç.Dr. Ali Rıza SAKLI Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi
Doç.Dr. Bilal KIRIMLI Karadeniz Teknik Üniversitesi
Doç.Dr. Cemalettin KALAYCI Karadeniz Teknik Üniversitesi
Doç.Dr. Davut AYGÜN Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi
Doç.Dr. Halil TUNALI İstanbul Üniversitesi
Doç.Dr. Hasan Bülent KANTARCI Kocaeli Üniversitesi
Doç.Dr. İsmail Hakkı İŞCAN Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi
Doç.Dr. Nihada D. DZANİC University of Tuzla
Doç.Dr. Rudolf WAWRZYNIEC University of Lodz
Doç.Dr. Sebahattin YILDIZ Kafkas Üniversitesi
Yrd.Doç.Dr. Furkan BEŞEL Sakarya Üniversitesi
Yrd.Doç.Dr. İlkay NOYAN YALMAN Cumhuriyet Üniversitesi
Yrd.Doç.Dr. Memet MEMETİ South East European University
Yrd.Doç.Dr. Murat BELKE Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi
Yrd.Doç.Dr. Mustafa ŞİT Harran Üniversitesi
Yrd.Doç.Dr. Ş.Mustafa ERSUNGUR Atatürk Üniversitesi
-

Teşekkür

Dergimizin bu sayısında yayınlanmasına karar verilen makalelerin değerlendirilmesinde hakem olarak katkılar sunan aşağıda isimleri yer alan öğretim üyelerine teşekkürlerimizi ve saygılarımızı sunarız.

Prof.Dr. Halis DEMİR

Doç.Dr. Ali Rıza SAKLI

Doç.Dr. Cemalettin KALAYCI

Doç. Dr. Necati Alp ERİLLİ

Doç.Dr. Serkan DİLEK

Yrd.Doç.Dr. Abdulkadir ÖZTÜRK

Yrd.Doç.Dr. Çağatay KARAKÖY

Yrd.Doç.Dr. Haydar KARADAĞ

Yrd.Doç.Dr. Hüsrev TABAK

Yrd.Doç.Dr. Kamer Ilgın ÇAKIROĞLU

Yrd.Doç.Dr. Önder DİLEK

Yrd.Doç.Dr. Tarhan OKAN

Yrd.Doç.Dr. Seven ERDOĞAN

Yrd.Doç.Dr. Yeliz USTA

Acknowledgement

We are sending our sincere appreciation and respect to the scholars listed below for their contributions to the selection of the articles in this issue.

Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi

Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi

Karadeniz Teknik Üniversitesi

Cumhuriyet Üniversitesi

Kastamonu Üniversitesi

Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi

Cumhuriyet Üniversitesi

Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi

Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi

Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi

Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi

Gümüşhane Üniversitesi

Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi

Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi

e-ISSN : 2587-2559

Uluslararası Ekonomi, İşletme ve Politika Dergisi
International Journal of Economics, Business and Politics
2017, 1(2)

İndeksleme / Indexing



e-ISSN : 2587-2559

Uluslararası Ekonomi, İşletme ve Politika Dergisi
International Journal of Economics, Business and Politics
2017, 1(2)

Uluslararası Ekonomi, İşletme ve Politika Dergisi (UEİP), araştırmacıların bilimsel çalışmalarını yayınlatabilecek; akademik gelişimlerine katkı sağlayabilecek bir platform oluşturmayı amaçlamaktadır. UEİP; ekonomi, işletme, bankacılık, finans, maliye, çalışma ekonomisi, ekonometri, kamu yönetimi, uluslararası ilişkiler alanlarında Türkçe ve İngilizce dillerinde hazırlanmış özgün, bilimsel araştırmaları yayınlayan hakemli bilimsel bir dergidir. Dergi, yılda iki kez elektronik olarak yayınlanmaktadır.

UEİP’de yayımlanan makalelerin dil, bilim, yasal ve etik sorumluluğu yazara aittir. Dergide yer alan yazılar dergi editörünün izni olmadan kısmen ya da tamamen çoğaltılamaz, yayınlanamaz. Dergide yayımlanan yazılar kaynak gösterilmeden kullanılamaz.

Editörden

Dergimiz Ekim 2017 tarihi itibarıyla 2. sayısını çıkarmış bulunmaktadır. Kısa sürede iki sayı çıkarmanın mutluluğu ve gururu içerisindeyiz. Uluslararası Ekonomi, İşletme ve Politika Dergisi (UEİP) ekibi olarak akademik yayıncılıkta adım adım yol almaktayız. Temel hedefimiz, akademik etik kurallarından taviz vermeden her yeni sayımızın bir öncekisinden daha zengin ve daha kaliteli olmasıdır.

Bu sayımız biri İngilizce olmak üzere toplam yedi özgün makaleden oluşmaktadır. Dergimize gelen makaleler editör kontrolünden geçtikten sonra alanında uzman en az iki hakemin incelemesine tabi tutulmuş ve hakem raporları doğrultusunda yayın kurulunca yayına kabul edilmişlerdir. Bu bağlamda dergimizin çıkmasında emeği geçen yayın kurulu üyelerimize, danışma kurulu üyelerimize, hakemlerimize ve yazarlarımıza teşekkürlerimizi sunuyoruz. UEİP'nin daha ilerlere taşınmasında görüş ve önerilerinize daima ihtiyacımız olacaktır.

Dergimiz “tanınabilirlik” ve “erişebilirlik” konularında da önemli yol aldı. Şu an itibarıyla dergimize Index Copernicus, Google Scholar, EBSCO, Akademik Dizin, Journal Factor, Research Bib, JIFactor, ESJI, DRJI, I2OR, Infobase Index, WorldCat, BASE, Academic Keys, ISRA, EZB, ECONBİZ, Scientific World Index, IJIF tarafından erişilebilmektedir. Bir sonraki hedefimiz ise UEİP’de yayınlanan makalelerin yayın güvenilirliğini arttırmak için “Digital Object Identifier System” e dahil olmak ve yayınlanacak makalelere DOI numarası alabilmektir.

İkinci sayımızın bilim dünyasına hayırlı olmasını diliyor, dergimizi daha ilerlere taşıyacak okurlarımızın değerli görüş ve önerilerini bekliyoruz...

Doç.Dr. Ali Rıza SANDALCILAR

Editör

From the Editor

Second issue of our journal is available by October 2017. We are having the happiness and honour of publishing two issues in a very short period of time. As the team of International Journal of Economics, Business and Politics (UEİP), we are trying to advance in the field of academic publishing. Our main motivation is to enrich each issue of our journal from the previous issue in terms of content and quality in adherence to the academic ethical rules.

This issue is composing of seven original articles, one of which is in English. All the submitted articles to the journal were reviewed by at least two referees after the editorial check and they were accepted by the publishing board after the consideration of the referee reports. In this scope, we are sending our gratitude to the members of the publishing and advisory boards, referees and authors due to their contributions to the publishing of our journal. We will be in need of your opinions and suggestions for the further improvement of the UEİP.

Our journal showed a significant progress in terms of “recognition” and “accessibility”. Currently, our journal can be accessed via Index Copernicus, Google Scholar, EBSCO, Akademik Dizin, Journal Factor, Research Bib, JIFactor, ESJI, DRJI, I2OR, Infobase Index, WorldCat, BASE, Academic Keys, ISRA, EZB, ECONBİZ, Scientific World Index and IJIF. Our next objective is to increase the publishing reliability of the articles in the UEİP by being integrated into the “Digital Object Identifier System”. In this way, all the articles published in the journal will have a DOI number.

We hope that the second issue of our journal will make a contribution to the academic accumulation and our journal will achieve a progress with the valuable opinions and suggestions of our readers...

Assoc. Prof. Dr. Ali Rıza SANDALCILAR

Editor

İçindekiler / Contents

- Havayolu Ulaşımında Tüketici Tercihlerine Etki Eden Faktörlerin Belirlenmesi**
Determination of The Factors That Affect The Costumer Preferences in Air Transportation
Muammer YAYLALI & Önder DİLEK _____ **75-88**
- The Activities of The European Union in The Black Sea: Its Policies, Strengths-Weaknesses and Rivalry With Russia**
Avrupa Birliği'nin Karadeniz'deki Faaliyetleri: Politikaları, Güçlü-Zayıf Yönleri ve Rusya İle Rekabeti
Seven ERDOĞAN _____ **89-102**
- Rize'de Kamulaştırmada Karşılaşılan Sosyo-Ekonomik Ve Hukuki Sorunlar**
Socio-Economic and Legal Problems Caused By Expropriation in Rize
Ali Rıza SANDALCILAR & Fatima KANDEMİR ERGÜN & Hasan ÖRÜCÜ & Tolgahan ŞAFAK & Süleyman KANDEMİR _____ **103-116**
- Bilişsel Yönü İle Tüketici Satın Alma Karar Süreci Ve Global Sınıflar Teorisi**
Cognitive Aspects of Consumer Purchasing Decision Process and Global Class Theory
Fahri ÖZSUNGUR _____ **117-148**
- Türkiye'de Alternatif Enerji Kaynaklarının İrdelenmesi: PESTLE Analizi**
Investigation of Alternative Energy Resources in Turkey: Pestle Analysis
Kezban AYRAN CİHAN _____ **149-164**
- Ağın Merkezinde Yer Almak Aktöre Avantaj Sağlar Mı?: Türk İşletme Grupları Örneğinde Bir Araştırma**
Does Taking Place In The Central Network Position Provide Advantages To The Actor?: A Research In Turkish Business Groups Sample
Selcen SARI AYTEKİN _____ **165-190**
- Doğrudan Yabancı Yatırımların Ekonomik Büyüme Ve İşsizlik Üzerindeki Etkisi**
Effect on Direct Foreign Investments on Economic Growth and Unemployment
İlkay NOYAN YALMAN & Şerife Merve KOŞAROĞLU _____ **190-205**
-

HAVAYOLU ULAŞIMINDA TÜKETİCİ TERCİHLERİNE ETKİ EDEN FAKTÖRLERİN BELİRLENMESİ¹

Muammer YAYLALI²

Önder DİLEK³

Öz

Ulaştırma; kişilerin, eşyaların, hizmetlerin ve bilgilerin ekonomik, hızlı ve güvenli olarak, fayda sağlayacak şekilde yer değiştirmesidir. Ulaşım faaliyetleri hammaddelerin yer değiştirmesine, insanların iş ve tatil yerlerine ulaşarak tüketici ve üretici konuma gelmelerine neden olmaktadır. Türkiye’de 2003 yılında Ulaştırma Bakanlığının aldığı bir karar ile iç hat havayolu taşımacılığında yaşanan serbestleşme sonucunda birçok firma havayolu taşımacılığına başlamıştır. Bu çalışmada Türkiye’de şehirlerarası seyahatlerde bulunan bireylerin havayolu şirket tercihlerinde etkili olan faktörler analiz edilmektedir. Havayolu şirketini tercih etmede etkili olan faktörler 5’li likert analizine tabi tutulmuş ve şirketlerinden THY 3,84 ortalama ile ilk sırada yer alırken, 3,78 ile Onurair ikinci, 3,70 ile Pegasus üçüncü sırada yer almıştır. Ardından 3,67 ortalama ile Atlasjet ve Sun Express, 3,60 ortalama ile Anadolujet ve Borajet gelmektedir. Tüm havayolu şirketlerinde bilet fiyatlarıyla beraber zamanında kalkış-varış, güvenlik, konfor ve seferlerin iptal olmaması en yüksek ortalamaya sahip olan faktörler olarak tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Hava Ulaşımı, Tüketici Tercihleri, Türkiye

DETERMINATION OF THE FACTORS THAT AFFECT THE COSTUMER PREFERENCES IN AIR TRANSPORTATION

Abstract

Transportation can be defined as the economic, rapid, secure and merit-based move of the persons, goods, services and information. Thanks to transportation activities, the raw materials are relocated and the persons reach to the business and holiday destinations and become customers and producers. With the decision taken by the Turkish Ministry of Transportation in 2003 for achieving liberalization in the domestic airway transportation, the number of companies operating in the field has increased. The factors affecting the airline company preferences of the persons in domestic travels are analysed. The factors affecting the airline company preferences were subjected to the 5-point Likert analysis. Among the companies, Turkish Airlines took the first place with the average of 3,84, Onur Air was the second with the average of 3,78, and Pegasus was ranked third with 3,70 average. These companies were followed by Atlasjet and Sun Express with the average of 3,67, and by Anadolujet and Borajet with the average of 3,60. For all of the airline companies, ticket prices, along with timely departure-arrival, safety, comfort, and cancellation status of the flights were identified as the factors having the highest averages.

Keywords: Air Transportation, Consumer Preferences, Turkey

¹ Bu çalışma, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim dalında hazırlanan doktora tezinden üretilmiştir.

² Prof.Dr., Erzurum Teknik Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, muammer.yaylali@erzurum.edu.tr

³ Yrd. Doç.Dr., Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, FUBYO, Bankacılık ve Finans Bölümü, onder.dilek@erdogan.edu.tr

1.Giriş

Ulaştırma; kişilerin, eşyaların, hizmetlerin ve bilgilerin ekonomik, hızlı ve güvenli olarak, fayda sağlayacak şekilde yer değiştirmesidir. Ulaştırmada; ekonomi, hız, güvenlik, konfor, çevreyi az kirletmesi, yolcu-km veya ton-km başına tükettiği enerjinin mümkün oldukça az olması, ulaştırma türlerinin seçiminde göz önünde tutulması gereken temel unsurlardandır. Sanayileşmenin gelişmesi, nüfus artışı ve yerleşim merkezlerinin yaygınlaşması hem ülkelerin ekonomik ilişkilerinin artmasına neden olmuş hem de kişilerin turistik amaçlı seyahat etmelerini yaygınlaştırmıştır. Tüm bu faktörler ulaştırmaya olan talebin artmasına neden olmaktadır.

Günümüzde havayolu taşımacılığı ile uzaklık tanımsızın ülkeler arasında teknik, ekonomik, finansal, ticari, işletmecilik ve kurumsal konularda işbirlikleri gerçekleştirilmekte, insanların veya üretilen bir ürünün güvenli, konforlu bir şekilde ve en kısa süre içerisinde bir yerden başka bir yere taşınması sağlanmaktadır. Yerel, bölgesel, ulusal ve uluslararası boyutta ekonomik ve teknolojik gelişmeleri hızlandırmakta ayrıca farklı kültürel değerlere sahip insanları buluşturarak birbirlerini daha iyi tanıma yönünde önemli sosyal ve kültürel katkılar da sağlamaktadır.

Ulaştırma Bakanlığının aldığı bir karar ile iç hat havayolu taşımacılığında yaşanan serbestleşme 20 Ekim 2003'te Fly Havayollarının İstanbul-Trabzon uçuşuyla başlamıştır (Günümüzde Fly havayollarının iç hat uçuşları bulunmamaktadır). Uçak biletlerinden alınan vergilerde indirimlere gidilmiştir. Ayrıca, havayolu işletmelerine bilet fiyatlarını belirleyebilme serbestisinin verilmesi ile iç hatlarda faaliyet gösteren havayolu işletmelerinin sayısı gün geçtikçe artmıştır. İç hat uçuş izni alan diğer havayolu işletmelerince özellikle İstanbul çıkışlı olarak iç hatlarda birçok noktaya THY dışında da uçuşlar başlamıştır. Ülkemizde iç hatlarda havayolu taşımacılığı yapan diğer firmalar; Anadolujet, Atlasjet, Borajet, Onurair, Pegasus ve Sun Express şirketleridir.

Bu çalışmanın amacı, Türkiye'de şehirlerarası seyahatlerde bulunan bireylerin havayolu şirket tercihlerinde etkili olan faktörleri analiz etmek ve böylece hem müşteri sayısını arttırmaya çalışan hem de yeni hatlar açmak isteyen havayolu şirketlerine fayda sağlayacak sonuçlar elde etmektir. Bu amacı gerçekleştirmek için yürütülen uygulamalı çalışma çerçevesinde, Türkiye'de 11 havaalanı ve 10 farklı il'de havayolu ile seyahatlerde bulunan bireylerle yüz yüze yapılan anketlerden elde edilen yatay kesit verileri kullanılmıştır. Havayolu şirketini tercih etmede etkili olan faktörler 5'li likert analizine tabi tutulmuştur.

2. Havacılık Sektörü ve Hava Ulaşımı

2.1. Dünya'da ve Türkiye'de Sivil Havacılık

İlk uçuş, 5 Haziran 1783 tarihinde Fransız Joseph Michel Montgolfier ve Jacques Etienne Montgolfier kardeşler tarafından Annonay köyünde, çapı 10,5 metre olan

ketenden bir torbayı sıcak havayla doldurarak olmuştur (<http://www.havaciliktarihi.com/1783>). Montgolfier Kardeşler sonraki uçuşlarını 19 Eylül 1783 tarihinde, Paris'te büyük bir kalabalık karşısında yapmışlardır. 20 Kasım 1793 yılında sıcak hava balonu Fransız fizikçi Jean François Pilatre de Rozier ve bir arkadaşını da taşımış tarihte balon kullanan ilk pilotlar olmuşlardır (<http://www.aahd.org.tr/havaambtarih>). İlk motorlu uçağı yapan Wright kardeşler, 17 Aralık 1903'te yaptıkları ilk uçuş denemelerinde sadece 12 saniye uçarak 37 metre mesafe kat etmişlerdir (<http://www.thk.edu.tr/about>). Havada ağır ve iş görebilen hava nakil araçlarının yapımı ancak Birinci Dünya Savaşı'ndan sonra gerçekleşebilmiştir. Savaşta (1914–1918) Alman postaları önce doğu bölgesinde, 1918'de de Berlin-Hannover-Köln arasında düzenli posta seferleri kurmuş ve 1919 yılında da Paris-Brüksel arasında buna benzer seferler düzenlenmiştir. İlk ticari iç hat bağlantısı ise Almanya'da Berlin-Leipzig-Weimar arasında 5 Şubat 1919'da kurulmuştur (<http://www.nuveforum.net/1112>). II. Dünya Savaşı'ndan sonra eski askeri uçakları kullanarak insan ve eşya taşımacılığı yapılarak gelişmeye başlamıştır. Kuzey Amerika, Avrupa ve dünyanın diğer bölgelerini kapsayan uçuşlar yapan birçok şirket kurulmuştur. 21. yüzyılın başında birçok insansız hava aracı geliştirilmiş, Nisan 2001'de insansız hava taşıtı Global Hawk, Amerika'daki Edwards Hava Üssünden kalkıp Avustralya'ya durmadan ve yakıt ikmali yapmadan uçmuştur (<http://tr.wikipedia.org/wiki/Havacılık>).

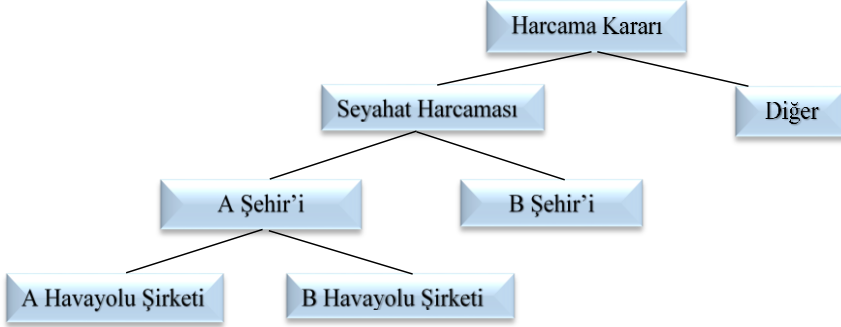
Türkiye'de ise 20 Mayıs 1933 tarihinde savunma bakanlığının bir bölümü olarak Devlet Hava Yolları İşletmesi İdaresi Ankara'da kurulmuştur (Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü [SHGM], 2009: 17). “Türk Hava Postaları” adı verilen ilk sivil hava taşımacılığımız Ağustos 1933'te 23 koltuk kapasiteli 5 uçakla ile başlamıştır. 1933 yılındaki filoda, iki adet King Bird (5 koltuklu), iki adet Junkers F-13 (4 koltuklu) ve 1 adet ATH-9 (10 koltuklu) uçakları bulunmaktaydı. Devlet Hava Yolları İşletmesi İdaresi 1935 yılında Bayındırlık Bakanlığı'na, 1938 yılında Devlet Hava Yolları Umum Müdürlüğü adı ile Ulaştırma Bakanlığı'na bağlanmış ve ilk uluslararası sefer 1947 yılında Atina'ya yapılmıştır. (<http://www.turkishairlines.com/tr/kurumsal>).

2.2. Seyahat Tercihi ve Hava Ulaşımı

Hava ulaşımı seyahat tercihinin fiyat; ikame imkânı, seyahat harcamalarının bütçedeki yeri, seyahat süresi, mesafe gibi faktörler etkilemektedir. Örneğin, kısa mesafelerde tren, otobüs, gemi ya da özel araçlar gibi alternatifler kullanılabilirken, uzun mesafede hız ve zaman açısından hava yolculuğunun ikamesi bulunmamaktadır. Ayrıca, son anda rezervasyon yapma zorunluluğu ve seyahat verimliliğinin en üst seviyede tutulmasının istenmesi gibi nedenlerden dolayı iş amaçlı seyahat edenler için, tatil amaçlı seyahat edenlere göre zaman çok daha önemlidir. Hava ulaşımı ile seyahat tercih edildikten sonra bu seyahatin hangi havayolu şirketi ile gerçekleştirileceğine karar verilmesi gerekmektedir. Bu tercihe; bilet fiyatlarının uygun olması, havayolu şirketinin güvenli olması, uçuş seferlerinin iptal olmaması, zamanında kalkış-varış, şirkete ait uçağın konforlu olması personelin

hizmet kalitesi, ikram izmetleri gibi birçok faktör etki etmektedir. Şekil 1’de tüketici karar ağacı görülmektedir. Harcama kararı alan bir hane halkının (bireyin) çeşitli aşamaların ardından ulaşım aracı için karar alması gerekmektedir. Bu aşamada seyahat aracı veya seyahat edeceği havayolu şirketini tercih etmesi beklenmektedir (Kım, 2006).

Şekil 1:Tüketici Karar Ağacı



3. Literatür

Ulaşım tercihleri üzerinde etkili olan faktörlerin belirlenmesine yönelik olarak incelen bazı ulusal ve uluslararası çalışmalar ana hatları ile aşağıdaki şekilde özetlenmektedir.

Graham (2000), Tatil amaçlı hava seyahatleri için talep ve büyüme sınırları çalışmasında 1970-1988 yıllarına ait yolcu sayıları ve seyahat amaçları incelenmiştir. Gelir, boş zaman, fiyat, nüfus, kalite, seyahat harcamalarının bütçedeki payı gibi faktörlerinin seyahat talebini sınırlayan etkenler olduğu belirtilmiştir. Çoklu regresyon modeli (log-log) kullanılarak farklı seyahat türleri için gelir esnekliği değerleri 1,53 ile 2,45 arasında bulunmuştur

Battersby (2003), Sidney- Wagga Wagga arasında seyahat eden yolcuların kullanılan değişkenler karşısındaki tepkilerinin teorik beklentileri karşılayıp karşılamadığı belirlenmeye çalışılmıştır. Bu kapsamda biletini 7, 14 ve 21 gün önce alanlar, hafta içi pazartesi veya cuma ile hafta sonu uçanlar, gelir, zaman ve koltuk kapasitesi gibi değişkenler kullanmıştır. Doğrusal ((linear) model ve Sansürlenmiş Tobit model ile çalışılmış ve her iki model sonuçlarında teorik beklentileri karşılayan işaretlerin varlığı tespit edilmiştir.

Carlsson (2003), Demiryolu ve havayolu ile seyahat eden yolcular üzerinde tercihlerini ortaya koyan anket uygulaması yapmıştır. Göteborg-Stockholm arasında yapılan anketlerin 245 tanesi tren ile seyahat edenlere, 322 tanesi uçak ile seyahat edenlere uygulanmıştır. Fiyat, seyahat süresi güvenilirlik, konfor ve çevresel etki değişkenleri ile yapılan analizlerde Logit model kullanılmıştır. Sonuçta, seyahat

süresi ile ikame değişkeni arasında olumsuz bir ilişki saptanmıştır. Havayolculuğunun tren yolcuğundan daha fazla çevreye zarar verdiği algısının olduğu, güvenilirliğin hem havayolu hem de demiryolu için eşit öneme sahip olduğu ve konforun en büyük öneme sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Gilberta ve Wong (2003), yolcu beklentilerini tespit etmek amacıyla Hong Kong Merkezli 328 katılımcı ile 2 bölümden oluşan bir anket uygulaması yapılmıştır. Çalışma sonucunda genel olarak en yüksek ortalamayı sırasıyla güvenilirlik, çalışanların nezaketli olması, konfor ve temizlik almıştır. Etnik kökene göre beklenti farkları sonuçlarında ise Japonların uçak içi servis, yiyecek- içecek kalitesi, temiz ve rahat koltuklar, nazik ve faydalı çalışanlar, kişisel ilgi ve hizmet alanlarında diğer ülke vatandaşlarından (Çin, Kuzey Amerika, Avrupa) daha yüksek beklenti içinde oldukları saptanmıştır.

Aslan (2007), iç hatlarda faaliyet gösteren havayolu işletmelerinin müşterilerine sunmuş oldukları hizmet ve kriterlerin ne kadar değer oluşturabildiğini ölçmek amacıyla 2007 yılında 397 yolcuya anket uygulaması yapmıştır. Atlasjet ve Pegasus yolcularının müşteri tercih sıralamasında THY'den sonra geldiğini saptamıştır. Bu iki havayolu şirketinin verilen hizmetlerde yenilik ve çok seçenekli imkanlar sunduğu ve THY'ye göre daha düşük fiyat politikası benimsemelerinin ise müşteri tercihlerini etkileyen en önemli faktör olduğu sonucuna varmıştır. Yolcuların seyahat ettiği havayolu işletmesinin sunmuş olduğu hizmet ve kriterlere verdiği önem derecelerini incelemiş ve sırasıyla uçuş emniyeti: 4.86, güvenlik: 4.74, bagaj hizmetleri: 4.54, dakiklik: 4.49, uçak içi temizliği: 4.46, personel tutum ve davranışları: 4.37, bilet fiyatları: 4.34 bulgularını elde etmiştir.

Dilek (2007), Erzurum'da şehirlerarası seyahatlerde bulunan bireyler üzerine havayolu ulaşımı talep tahmini isimli çalışması için Şubat-Nisan 2007 dönemi kapsayan üç aylık süre içerisinde 569 birey ile yüz yüze anket uygulaması yapmıştır. Logit model ile tahminlerde bulunulmuş ve tahmin sonuçlarına göre; memurların işsizlere oranla 3.269 kat, esnafların işsizlere oranla 2.651 kat, serbest meslek sahiplerinin işsizlere oranla 2.076 kat daha hava ulaşımını tercih ettikleri tespit edilmiştir. Gelir azaldıkça ve yaş arttıkça hava ulaşımını tercih etme olasılığının azaldığı sonucuna ulaşılmıştır.

Dursun (2008), havayolu işletmesinin sunmuş olduğu hizmetlerin kalitesinin ölçülmesi amacıyla Ağustos 2007'de 415 yolcuya anket uygulaması yapmıştır. Yolcuların genel olarak uçuştan tatmin olduğu, uçuş için ödedikleri paranın karşılığını aldıklarına inandıkları, havayolunun performansının beklediklerinden daha iyi olduğu, bir sonraki uçuşlarında havayolunu tekrar tercih edecekleri, dostlarına ve iş arkadaşlarına bu havayolunu tavsiye edecekleri sonucunu elde etmiştir. Bunun yanı sıra havayolu işletmesinin hizmet kalitesi ile ilgili yaptığı değerlendirmeler sonucunda en büyük kalite boşluklarının sırasıyla; uçuş saatinde dakiklik, uçaktaki tuvaletlerin ve lavaboların temizliği, havaalanı girişinde güvenlikte bekleme süresi hizmetlerinde yaşandığını saptamıştır.

Davison ve Ryley (2008), İngiltere’de hava seyahat tercihlerinin tespiti amacıyla anket çalışması yapmışlardır. Anketlerde yaş, cinsiyet, fert sayısı, meslek, araç durumu, internet erişimi, bir önceki yıla ait iş ve eğlence amaçlı uçuş sayıları, bu bölgeden belirlenen hedefler için (Edinburgh, Dublin, Prag, Roma, Berlin, Alicante, Malaga ve Faro) seyahat sayısı, hava yolculuğu ve çevreye etkilerini içeren sorular ile 5’li liket sorularını kapsamıştır. Ağustos 2006’da 361 kişiye uygulanmış ve uygulama sonucunda gidilecek yer sıralamasında % 35 ile Roma birinci, % 2 ile Berlin sonuncu sırada yer almıştır. Ankete katılanların %76’sı havayolu ile seyahatin ülke ekonomisinde refahın bir göstergesi olduğunu, %66’sı hava seyahatlerinin çevreyi olumsuz etkilediğini, %27’si çevreye zararı olmayan uçuşlar için daha fazla fiyat ödemeye razı olduklarını belirtmişlerdir.

Geçen (2011), düşük maliyetli hava işletmeleri ile seyahat eden yolculara hizmet kalitesi ile marka tercihi ve müşteri sadakatini arasındaki ilişkiyi belirlemek amacıyla İstanbul Sabiha Gökçen havalimanı iç hatlar terminalinde Mart 2010 – Kasım 2010 tarihlerinde 400 adet yolcu ile yüz yüze anket uygulaması yapmıştır. Müşterilerin seyahatten memnuniyet dereceleri ile daha sonraki seyahatlerinde aynı bir firma ile seyahat etmeleri arasında bir ilişki bulunduğunu, müşterinin verilen hizmetten memnun kalırsa yeniden aynı hizmeti almak isteyeceği sonucuna ulaşmıştır. Uçak şirketinden çok memnun olanların % 100’ü yeniden aynı uçak şirketini tercih ettiğini, memnun olmayanların ise % 52’sinin yeniden aynı uçak şirketini tercih ettiğini ve % 48’nin de tercih etmediklerini tespit etmiştir.

Kopsch (2012), 1980-2007 yıllarını kapsayan GSYİH, nüfus, yolcu sayısı, havayolu bilet fiyatları, tren bilet fiyatları ve sürüş maliyetleri verilerini kullanarak çift logaritmik (log-log) model ile tahminde bulunmuştur. Sonuç olarak tren bilet fiyatları artınca beklendiği gibi hava yolculuğuna olan talebin arttığını, GSYİH’nin hava ulaşım talebine olumlu yönde katkı sağladığını, 11 Eylül saldırılarının ise hava seyahatlerini olumsuz yönde etkilediği sonuçlarına varmıştır.

Çelikkol vd. (2012), Sabiha Gökçen Havaalanında belirlenen havayolu şirketiyle gelen yolculardan 280’i ile yüz yüze yapılan anketler ile müşterilerin kullandıkları havayolunu tercih etmelerine neden olan faktörlerin belirlenmesi amaçlanmıştır. Havayolunu tercih eden müşterilerin tercih nedenleri ve memnuniyet ölçüleri birlikte değerlendirildiğinde bunların; yeterli güvenlik, iyi ve kaliteli hizmet, avantaj, rahatlık ve konfor olduğu sonucuna ulaşmıştır.

4. Analiz

Bilet fiyatlarının havayollarında birbirine yakın olmasından dolayı, seyahat eden yolcuların kendi şirketlerini talep etmesini sağlayacak konfor, zamanında kalkış-variş, kampanyalar, personelin kalitesi vb. şekilde sayabileceğimiz diğer faktörlerin de belirlenmesi önemlidir.

4.1. Yöntem ve Veri Seti

Türkiye’de 11 havaalanı ve 10 farklı ilde havayolu ile seyahatlerde bulunan bireylerle yüz yüze yapılan anketlerden elde edilen yatay kesit verileri kullanılmıştır. Anket uygulaması yapılırken taşınan yolcu sayısına göre oranlamaya gidilmiş ve bir yılda 750.000 kişiden az sayıda yolcu taşınan havalimanları uygulamaya dahil edilmemiştir. Ayrıca anket uygulaması yapılırken firmaların pazar paylarına göre oranlamaya gidilmiştir. Bu oranlama için uygulamanın yapıldığı şehir çiftlerinde uçuşu olan havayolu şirketlerinin uçak kapasiteleri ve sefer sayıları dikkate alınmıştır. Tablo 1’de tüm bu veriler ışığında uygulamanın yapıldığı havaalanları ve anket sayıları gösterilmektedir.

Tablo 1:Uygulamanın Yapıldığı Havalimanları ve Anket Sayıları

Havalimanı	Uygulanan Anket Sayısı
İstanbul Atatürk	675
İstanbul Sabiha Gökçen	429
Ankara Esenboğa	350
İzmir Adnan Menderes	300
Antalya	225
Adana	134
Trabzon	110
Diyarbakır	81
Muğla Milas-Bodrum	64
Van Ferit Melen	53
Erzurum	52
Toplam	2473

Ankette kişilerin demografik özelliklerini öğrenebileceğimiz sorular ile seyahat edilen havayolu şirketini tercih etmede etkili olan faktörlere ve çeşitli ekonomik faktörlerin değişmesi sonucu bireylerin ne yönde hareket edeceklerini ölçmeyi hedefleyen sorulara yer verilmiştir. Toplam 2700 adet anket uygulanmış ve bunlardan eksik ve tutarsız olan 227’si çıkarıldığında geri kalan 2473 anket değerlendirmeye alınmıştır.

Seyahat edilen havayolu şirketini tercih etmede etkili olabileceği beklenen 17 faktör 5’li likert analizi yapılmıştır. Ayrıca anketteki 5’li likert ölçekli soruların yanıtları Cronbach Alpha (α) güvenilirlik analizine tabi tutulmuş ve % 90 ile yüksek güvenilirliğe sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

4.2. Bulgular

Ankete katılan bireylere ait örneklem özellikleri Tablo 2’de verilmiştir. Tablo 2’de görüldüğü üzere ankete katılan bireylerin; %65,8’i bay, %34,2’si bayandır. %21,3’ü ilkokul, %,8,9’u ortaokul, %22,4’ü lise, %51,6’sı üniversite ve %9,8’i lisansüstü mezunudur. %16’si devlet memuru, %19’u özel sektör çalışanı, %18,6’sı esnaf, %16,2’si serbest meslek, %13,5’i öğrenci, %3,8’i işçi, %3,5’i emekli, %3,4’ü ev hanımı-işsiz ve % 0,7’si çiftçidir. Aylık gelire bakıldığında ankete katılan bireylerin %70’nin 3000 TL’nin altında bir gelire sahip oldukları görülmektedir. Ayrıca, %30,2 ile en yüksek yaş grubunun 27-35 yaş arasında, en düşük yaş grubunun ise %0,6 ile 72-80 yaş arasında oldukları tespit edilmiştir.

Tablo 2: Örneklem Özellikleri

Değişken		Frekans	%	Değişken		Frekans	%
Cinsiyet	Bay	1627	65,8	Meslek	D.Memuru	527	21,3
	Bayan	846	34,2		Özel Sektör	471	19,0
	Toplam	2473	100		Esnaf	461	18,6
Eğitim	İlkokul	179	7,2		S.Meslek	400	16,2
	Ortaokul	219	8,9		Öğrenci	333	13,5
	Lise	555	22,4		İşçi	94	3,8
	Üniversite	1277	51,6		Emekli	86	3,5
	Lisansüstü	243	9,8		Ev han.-İşsiz	84	3,4
	Toplam	2473	100		Çiftçi	17	0,7
Yaş	18-26	686	27,7		Toplam	2473	100
	27-35	746	30,2	Aylık Gelir	0-750 TL	365	14,8
	36-44	468	18,9		751-1500 TL	551	22,3
	45-53	290	11,7		1501-2250 TL	502	20,3
	54-62	185	7,5		2251-3000 TL	365	14,8
	63-71	84	3,4		3001-3750 TL	224	9,1
	72-80	14	0,6		3751-4500 TL	105	4,2
	Toplam	2473	100		4501 TL +	361	14,6
			Toplam		2473	100	

Tablo 3: Olası Bir Fiyat Değişikliğine Karşı Tepkiler

Değişken		Frekans	%
Bilet Fiyatlarının Nasıl Olduğu	Çok Pahalı	235	9,5
	Pahalı	650	26,3
	Normal	1018	41,2
	Ucuz	332	13,4
	Çok Ucuz	238	9,6
	Toplam	2473	100,0
Biletin Nerden Alındığı	Havayolu şirketine ait web sitesinden	1461	59,1
	Seyahat acentelerine ait bilet satış ofislerinden	380	15,4
	Havayolu şirketine ait bilet satış ofisinden	369	14,9
	Seyahat acentelerine ait web sitelerinden	198	8,0
	Telefon ile müşteri hizmetlerinden	65	2,6
	Toplam	2473	100,0
Bilet Fiyatlarında %50 Oranında Artış Olması Durumunda Yolcuların Tepkisi	Havayolu ile seyahat etmeye devam ederim	1538	62,2
	Havayolu ile seyahat etmeyi azaltırım	620	25,1
	Havayolu ile seyahat etmeyi bırakır diğer ulaşım araçlarına yönelirim	315	12,7
	Toplam	2473	100,0
Diğer Ulaşım Araçlarının Bilet Fiyatlarında %50 Oranında Azalış Olması Durumunda Yolcuların Tepkisi	Havayolu ile seyahat etmeye devam ederim	1793	72,5
	Havayolu ile seyahat etmeyi azaltırım	406	16,4
	Havayolu ile seyahat etmeyi bırakır diğer ulaşım araçlarına yönelirim	274	11,1
	Toplam	2473	100,0
Sabit Fiyat Uygulamasının Havayolu Tercihine Etkisi	Hiç etkili olmazdı	413	16,7
	Etkili olmazdı	367	14,8
	Kararsızım	256	10,4
	Etkili olurdu	1115	45,1
	Çok etkili olurdu	322	13,0
	Toplam	2473	100,0

Tablo 3'te ise olası bir fiyat değişikliklerine tepkileri verilmektedir. Buna göre; ankete katılan bireylerin %9,5'i bilet fiyatlarını çok pahalı, %26,3'ü pahalı, %41,2'si normal, %13,4'ü ucuz ve 9,6'sı ise çok ucuz bulduklarını ifade etmişlerdir. Bilet fiyatlarında %50 oranında artış olması durumunda ankete katılan bireylerin, %62,2'si havayolu ile seyahat etmeye devam edeceğini, %25,1'i havayolu ile seyahat etmeyi azaltacağını ve %12,7 'si havayolu ile seyahat etmeyi bırakarak diğer ulaşım araçlarına yöneleceklerini belirtmişlerdir. Diğer ulaşım araçlarının bilet fiyatlarında

%50 oranında azalış olması durumunda ise, %72,5'i havayolu ile seyahat etmeye devam edeceğini, %16,4'ü havayolu ile seyahat etmeyi azaltacağını ve %11,1 'i havayolu ile seyahat etmeyi bırakarak diğer ulaşım araçlarına yöneleceklerini ifade etmişlerdir.

Seyahat edilen havayolu şirketini tercih etmede etkili olan 17 faktöre ait 5'li likert analizi sonuçları Tablo 4'te verilmiştir.

Tablo 4: Havayolu Şirketini Tercih Nedenleri

Tercih Nedeni	Anadolu-jet		Atlasjet		Borajet		Onurair		Pegasus		Sun Express		Türk Hava Yolları	
	Ortalama	Sıra	Ortalama	Sıra	Ortalama	Sıra	Ortalama	Sıra	Ortalama	Sıra	Ortalama	Sıra	Ortalama	Sıra
Bilet Fiyatının Uygun Olması	4,24	1	4,30	2	4,16	3	4,44	1	4,26	2	4,23	2	4,21	4
Güvenli Olması	4,20	2	4,26	3	3,93	5	4,32	2	4,24	3	4,09	4	4,36	1
Zamanında Kalkış-Variş	4,16	3	4,33	1	4,23	2	4,17	5	4,32	1	4,29	1	4,30	2
Konforlu Olması	4,06	4	4,08	5	3,48	11	4,18	4	4,09	5	3,97	7	4,26	3
Seferlerin İptal Olmaması	3,98	5	4,19	4	4,44	1	4,29	3	4,11	4	4,14	3	4,19	5
Personelin Hizmet Kalitesi	3,91	6	4,06	6	3,97	4	4,04	6	4,02	6	4,05	5	4,12	6
ErkenRezervasyon İndirimi	3,91	7	3,74	9	3,53	10	3,96	7	3,95	7	4,06	6	4,04	7
Yer Hizmetleri	3,75	8	3,96	7	3,88	6	3,81	8	3,89	8	3,88	8	3,90	10
İkram Hizmetleri	3,69	9	3,66	10	3,44	12	3,81	9	3,68	11	3,42	12	3,95	8
Rezervasyon Kolaylığı	3,69	10	3,84	8	3,58	9	3,68	11	3,87	9	3,69	10	3,72	11
İnternettein Check-in Hiz.	3,51	11	3,55	11	3,60	8	3,70	10	3,62	12	3,71	9	3,91	9
Kredi Kartına Taksit İmkani	3,39	12	3,43	12	3,30	13	3,61	12	3,69	10	3,57	11	3,65	12
Başka Şirketin Olmaması	3,11	13	3,06	15	3,76	7	3,28	15	3,12	13	3,21	13	3,33	14
Marka Olması	3,03	14	3,26	13	3,11	14	3,27	16	3,12	14	3,08	15	3,50	13
Reklamların Etkisi	2,87	15	3,10	14	2,79	17	3,21	17	3,04	15	3,02	16	3,20	17
Daha Çok Mil Kazandırması	2,87	16	2,78	17	3,11	15	3,33	13	3,03	16	3,13	14	3,31	15
Şirkete Ait Kart İmkanları	2,85	17	2,81	16	3,09	16	3,29	14	2,98	17	2,99	17	3,25	16

Not: 1-Hiç Önemli Değil, 2-Önemli Değil, 3-Kararsızım, 4-Önemli, 5-Çok Önemli

Bu sonuçlara göre, THY yolcuları için 2. sırada önemli olan *zamanında kalkış-varışın* Atlasjet, Pegasus ve Sun Express yolcuları için 1. sırada önemli olduğu görülmektedir. Ayrıca *bilet fiyatlarının uygun olması*; Anadolujet ve Onurair yolcuları için 1. sırada öneme sahipken, Atlasjet, Pegasus ve Sun Express yolcuları için 2. sırada, Borajet yolcuları için 3. sırada ve THY yolcuları için 4. sırada bir öneme sahiptir. Havayolu şirketine ait uçağın *konforlu olması* THY yolcuları için 3. sırada önemliyken, Anadolujet ve Onurair yolcuları için 4. sırada, Atlasjet ve Pegasus yolcuları için 5. sırada, Sun Express yolcuları için 7. sırada ve Borajet yolcuları için 11. sıradaki öneme sahiptir. *Seferlerin iptal olmamasının* havayolu şirketini tercih etmede borajet yolcuları için 1. sırada önemliyken, Sun Express yolcuları için 3. sırada, Atlasjet ve Pegasus yolcuları için 4. sırada, THY ve Anadolujet yolcuları içinse 5. sırada öneme sahiptir.

Havayolu şirketlerinden THY 3.84 ortalama ile ilk sırada yer alırken, 3.78 ile Onurair ikinci, 3.70 ile Pegasus üçüncü sırada yer almıştır. Ardından 3,67'şer ortalama ile Atlasjet ve Sun Express, 3,60'şar ortalama ile Anadolujet ve Borajet gelmektedir. Genel olarak sonuçlar beklentimizi karşılamaktadır. Görüldüğü üzere tüm havayolu şirketlerinde bilet fiyatlarıyla beraber zamanında kalkış-varış, güvenlik, konfor ve seferlerin iptal olmaması en yüksek ortalamaya sahip olan faktörlerdir.

Şirket bazında incelediğinde ise havayolu şirketinin tercih edilmesindeki en önemli ilk beş faktör şu şekilde sıralanabilir;

- ***Türk Hava Yolları***
 1. Havayolu şirketinin güvenli olması
 2. Zamanında kalkış-varış
 3. Şirkete ait uçağın konforlu olması
 4. Bilet fiyatlarının uygun olması
 5. Uçuş seferlerinin iptal olmaması
- ***Pegasus Havayolları***
 1. Zamanında kalkış-varış
 2. Bilet fiyatlarının uygun olması
 3. Havayolu şirketinin güvenli olması
 4. Uçuş seferlerinin iptal olmaması
 5. Şirkete ait uçağın konforlu olması
- ***Onurair Havayolları***
 1. Bilet fiyatlarının uygun olması
 2. Havayolu şirketinin güvenli olması
 3. Uçuş seferlerinin iptal olmaması
 4. Şirkete ait uçağın konforlu olması

5. Zamanında kalkış-varış
- ***Sun Express Havayolları***
 1. Zamanında kalkış-varış
 2. Bilet fiyatlarının uygun olması
 3. Uçuş seferlerinin iptal olmaması
 4. Havayolu şirketinin güvenli olması
 5. Personelin Hizmet Kalitesi
- ***Atlasjet Havayolları***
 1. Zamanında kalkış-varış
 2. Bilet fiyatlarının uygun olması
 3. Havayolu şirketinin güvenli olması
 4. Uçuş seferlerinin iptal olmaması
 5. Şirkete ait uçağın konforlu olması
- ***Anadolujet Havayolları***
 1. Bilet fiyatlarının uygun olması
 2. Havayolu şirketinin güvenli olması
 3. Zamanında kalkış-varış
 4. Şirkete ait uçağın konforlu olması
 5. Uçuş seferlerinin iptal olmaması
- ***Borajet Havayolları***
 1. Uçuş seferlerinin iptal olmaması
 2. Zamanında kalkış-varış
 3. Bilet fiyatlarının uygun olması
 4. Personelin Hizmet Kalitesi
 5. Havayolu şirketinin güvenli olması

Aslan (2007)'de yaptığı çalışmada Atlasjet ve Pegasus yolcularının müşteri tercih sıralamasında THY'den sonra geldiğini saptamıştır. Bu çalışmada da benzer sonuçlar elde edilmiş ve THY ilk sırayı alırken, Onurair ikinci ve Pegasus üçüncü sırada gelmektedir. Aslan'ın çalışmasında uçuş emniyeti, güvenlik, bagaj hizmetleri, dakiklik ve uçak içi temizlik şirket tercihinde ilk sıraları alırken, Çelikkol ve arkadaşlarının 2008 yılında yaptığı çalışmada güvenlik, iyi ve kaliteli hizmet, rahatlık ve konforun ilk sıraları aldığı tespit edilmiştir. Bu çalışmada ise ilk sıralarda bilet fiyatları, zamanında kalkış-varış, güvenlik, konfor ve seferlerin iptal olmaması yer almaktadır.

5. Sonuç

2003 yılında iç hat uçuşlarında özel havayolu işletmelerine yönelik kısıtlamaların kaldırılmasıyla ve devlet tarafından sübvansede edilmesiyle birlikte iç hatlarda hizmet sunan havayolu şirketleri artmıştır. Fiyatların düşmesiyle birlikte hava ulaşımına olan talep edilen miktar artmış, bu da yeni havayolu şirketlerinin uçuşa başlamasına, mevcut firmaların yeni hatlar açmasına ve uçuş olan yerlere yönelik sefer sayılarını artırmalarına sebep olmuştur.

Türkiye’de iç hatlarda seferi bulunan 7 havayolu şirketinin tercih edilmesinde etkili olan faktörler 5’li likert ölçeği kullanılarak incelenmiş ve genel olarak sonuçların beklentilerimizi karşıladığı görülmüştür. Bu sonuçlara göre tüm havayolu şirketlerinde bilet fiyatlarıyla beraber zamanında kalkış-varış, güvenlik, konfor ve seferlerin iptal olmaması en yüksek ortalamaya sahip olan faktörler olarak sıralanmıştır. Havayolu şirketine ait kredi kartının (veya özel kart) sağladığı imkanlar, mil (puan) kazandırması ve reklamların etkisi ise en düşük değerleri alan faktörlerdir. Havayolu şirketi bazında incelendiğinde ise THY 3,84 ortalama ile ilk sırada yer alırken, 3,78 ile Onurair ikinci, 3,70 ile Pegasus üçüncü sırada yer almıştır.

Bulgular kısmında değinildiği gibi son 6-7 yılda bazı değişkenlerin önem sırasının değiştiği gözlenmiştir. Bu nedenle firmaların tüketici tercihlerindeki değişiklikleri sürekli takip etmesinin önemi ortaya çıkmaktadır. Aynı şekilde ilerleyen zamanlarda benzer konularda çalışma yapacak olan araştırmacılarında bu durumu değerlendirmeleri faydalı olacaktır.

Kaynakça

- Aslan, M., (2007), **Havayolu İşletmelerinde Müşteri Değeri ve İç Hatlarda Hizmet Sunan Havayolu İşletmelerinde Müşteri Değerinin Belirlenmesi Üzerine Bir Araştırma**, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Eskişehir.
- Battersby, B., (2003), “A Model of Demand for Regional Air Travel in New South Wales Australia”, http://www.researchgate.net/publication/228727605_A_Model_of_Demand_for_Regional_Air_Travel_in_New_South_Wales_Australia_by
- Carlsson, F. (2003). “The Demand for Intercity Public Transport: The Case of Business Passengers” **Applied Economics**, 35(1), 41-50, <http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/00036840210158921#>.Ueb 8vI3wmQA
- Çelikkol, E. S., Çelikkol, Ş., Tekin, N. V. ve Uçkun, G. C. (2012). “Türkiye’de İç Hatlardaki Havayolu Taşımacılığında Müşteri Tercih ve Memnuniyetini Etkileyen Faktörlere Yönelik Bir Araştırma”, **İşletme Araştırmaları Dergisi**,4(3),70-81, http://www.isarder.org/tr/2012cilt4no3/Vol.4_Issue3_05_full_text.pdf.

Devlet Planlama Teşkilatı. 9. *Kalkınma Planı Havayolu Ulaşımı Özel İhtisas Komisyonu Raporu*, http://plan9.dpt.gov.tr/oik32_havayolu/havayol.pdf.

Dilek, Ö., (2007), **Şehirlerarası Havayolu Talep Tahmini: Erzurum Üzerine Bir Uygulama**, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Erzurum.

Geçen, E., (2011), **Düşük Maliyetli Havayolu İşletmelerinde Hizmet Kalitesinin Marka Tercihi ve Müşteri Sadakati Üzerindeki Etkisi**, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.

Gilberta, D., Robin K. and Wong, C., (2003), “Passenger Expectations and Airline Services: A Hong Kong Based Study”, **Tourism Management**, 24, 519-532.

Graham, A., (2000), “Demand for Leisure Air Travel and Limits to Growth”, **Journal of Air Transport Management**, 6, 109-118.

Kim, J. H., (2006), **Price Dispersion in the Airline Industry: The Effect of Industry Elasticity and Cross-Price Elasticity**, PhD Dissertation, Texas: A&M University, USA.

Kopsch, F., (2012), “Demand Model for Domestic Air Travel in Sweden”, **Journal of Air Transport Management**, 20, 46–48, <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0969699711001219>.

Ryley, T. and Davison, L., (2008), “UK Air Travel Preferences: Evidence From an East Midlands Household Survey”, **Journal of Air Transport Management**, 14, 43–46.

<http://www.havaciliktarihi.com/1783-montgolfier-kardesler-ve-ilk-balon/#more-287>, Erişim Tarihi: 06.02.2014.

<http://www.aahd.org.tr/havaambtarih.html>, Erişim Tarihi: 12.02.2014.

<http://www.thk.edu.tr/about/story.php>, Erişim Tarihi: 15.02.2014.

<http://www.nuveforum.net/1112-diger-resmi-kurluslar/253058-havacilik/>, Erişim Tarihi: 15.02.2014.

http://tr.wikipedia.org/wiki/Havacılık_tarihi, Erişim Tarihi: 06.02.2014.

<http://www.turkishairlines.com/tr-tr/kurumsal/tarihce>, Erişim Tarihi: 20.02.2014.

THE ACTIVITIES OF THE EUROPEAN UNION IN THE BLACK SEA: ITS POLICIES, STRENGTHS-WEAKNESSES AND RIVALRY WITH RUSSIA¹

Seven ERDOĞAN²

Abstract

Black Sea is a region of opportunities and challenges. The attractiveness of these opportunities pushes many international actors including the EU to involve in the politics of the region despite the challenges existing in the region. After the end of Cold War, it became possible for the EU to establish relations with the countries in the region. The eastern enlargement covering the post-Soviet countries in the Central and Eastern Europe led to an increase in the importance of the Black Sea region in the EU's neighbourhood. By the way, the EU has been involving into the region through various kinds of mechanisms. As the level of involvement of the EU to the region increases, the competition between the EU and Russia aiming to design their shared neighbourhoods in line with their own objectives has also intensified. This study aims to examine the EU's way of handling of its relations with the Black Sea region. In this scope, firstly, the EU mechanisms targeting the region will be elaborated. Secondly, the strengths and weaknesses of the EU policies in the Black Sea region will be discussed. Finally, the balance between the EU and Russia in the Black Sea will be considered.

Keywords: European Union, Black Sea, European Neighbourhood Policy, Eastern Partnership, Russia

AVRUPA BİRLİĞİ'NİN KARADENİZ'DEKİ FAALİYETLERİ: POLİTİKALARI, GÜÇLÜ-ZAYIF YÖNLERİ VE RUSYA İLE REKABETİ

Öz

Karadeniz fırsatlar ve meydan okumaları bünyesinde barındıran bir bölgedir. Bölgenin sunduğu fırsatların cazibesi, birçok uluslararası aktörü, Avrupa Birliği (AB) de dâhil olmak üzere, bölgedeki meydan okumalara aldırış etmeden bölgeye müdahil olmaya yöneltmektedir. Soğuk Savaşın bitmesinin ardından AB'nin bölge ülkeleriyle ilişki kurması mümkün hale gelmiştir. Merkezi ve Doğu Avrupa'da yer alan eski Sovyet ülkelerinin doğu genişlemesiyle AB üyesi haline gelmesiyle Karadeniz bölgesinin AB'nin komşuluk alanlarındaki önemi de artmıştır. Bundan dolayı AB bölgeye farklı mekanizmalar yoluyla müdahil olmaktadır. AB'nin bölgeye dâhil olma düzeyinde meydana gelen artışa bağlı olarak Rusya ile arasında bölgeyi kendi hedeflerine uygun olarak dönüştürmek noktasındaki rekabette de artış gözlenmiştir. Bu çalışmada AB'nin Karadeniz bölgesiyle ilişkilerini nasıl ele aldığı incelenmesi hedeflenmektedir. Bu bağlamda, ilk olarak, AB'nin bölgeye yönelik politika araçları açıklanacaktır. İkinci olarak, AB'nin Karadeniz'deki güçlü ve zayıf yönleri ele alınacaktır. Son olarak ise Karadeniz'de AB ve Rusya arasındaki denge analiz edilecektir.

Anahtar Kelimeler: Avrupa Birliği, Karadeniz, Avrupa Komşuluk Politikası, Doğu Ortaklığı, Rusya

¹ A previous version of this article presented orally in the 6th Black Sea International Symposium held by KARASAM on 28 November 2014 in Giresun.

² Assist. Prof. Dr., Recep Tayyip Erdogan University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of International Relations, seven.erdogan@erdogan.edu.tr.

1. Introduction

The Black Sea region includes many opportunities and challenges for all internal and external actors having interests in the region. These opportunities and challenges constitute the main rationales behind the European Union's (EU) existence in the region since the EU has been involving into the region in order to benefit from the opportunities in the region to enhance the gains of European integration and to mitigate the challenges of the region before turning into threats against the zone security, stability and welfare in Europe.

The EU has been involving to the Black Sea region with a comprehensive approach extending beyond of the littoral states. Hence, the region has been frequently labelled as the wider Black Sea region in the formal EU documents. This article also approaches to the Black Sea region by embracing the wider approach of the EU to the region. The factors that have motivated the EU to involve in the Black Sea region can be grouped under five headings. Firstly, the EU would like to see the emergence of political systems basing on democracy, human rights and good governance in the countries of the region. It's not an objective specially identified for the Black Sea. This is the primary goal of the Union for the neighbouring countries. Secondly, the EU has been supporting the solution of the frozen conflicts in the region, such as Transnistria, South Ossetia, Nagorno-Karabakh, which pose a serious threat to the stability of the region. Thirdly, the EU has been pushing the countries of the region to fight against common enemies such as the organized crime, terrorism and illegal migration, which have the potential of damaging the security in Europe. Fourthly, the EU has been trying to achieve its energy security by improving its relations with the countries in the region. Lastly, the EU's performance in developing its relations with the countries of the region is a test case for the EU's standing as an international actor (Hatto, 2011: 24-26).

This study aims to examine the EU's involvement in the Black Sea region. In this scope, firstly, the European Neighbourhood Policy (ENP) will be elaborated. Secondly, the weaknesses and strengths of the EU's policies and policy tools designed for the Black Sea region will be discussed. Finally, the balance between the EU and Russia in the Black Sea will be considered.

2. European Neighbourhood Policy and its Eastern Dimension

2.1. European Neighbourhood Policy

The EU has not achieved yet to come up with an answer to the geographical limits of the economic integration in Europe. However, before making a final decision about the widening limits of the integration, the EU wants to create a secure neighbourhood in order to keep the zone of space in Europe intact. In order to do this, the EU wants to transform its neighbourhood in line with its own model basing on economic and political liberalism. The need for a neighbourhood policy was firstly identified in the European Security Strategy in 2003. The document put forth that:

“The integration of acceding states increases our security, but also brings the EU closer to troubled areas. Our task is to promote a ring of well governed countries to the East of the EU and on the border of the Mediterranean with whom we can enjoy close and cooperative relations.”

Successive rounds of enlargements not only changed the borders of the EU, but also forced the EU to create new forms of policies and policy tools to cooperate with the neighbouring countries. One of the factors that motivated the EU to take further steps to improve the ENP is the doubts about further enlargements. The EU’s rising concern for the ENP can be seen as a part of the EU’s desire to transform its neighbourhood to ensure the dominance of prosperity, peace, democracy, security and stability in these areas without effective transformative power of enlargement process. This situation was very briefly indicated by Romani Prodi, European Commission ex-president in 2002:

“The Union cannot expand indefinitely in order to promote its values and we must, therefore, develop a policy toward our neighbours.”

The Eastern Enlargement, covering twelve acceding states, finalised in 2007 and led the EU to think more systematically about its relations with the neighbours in the South and East (Lippert, 2008: 2). By the way, the further development of the ENP in the post-2007 context can be seen as a direct result of the EU’s urgent need for re-ordering its relations with new and old neighbourhoods. With the creation of the ENP, the diverse policy mechanisms and tools used in the previous era (MEDA, PHARE, TACIS programmes etc.) were abolished and a single policy framework became the legal basis of the EU’s relations with its neighbours.

Through the ENP, the EU aims to develop the bilateral relations between the EU and partner countries to enhance stability, security and welfare in the neighbouring regions especially by means of a transfer of European knowledge and principles. The partnership offered by the EU to its ENP partners has three main pillars, namely closer political ties, deep and comprehensive free trade and the possibility of visa liberalization (MacFarlane and Menon, 2014: 96). The ENP foresees cooperation between the EU and participating states in both traditional and easy-to-cooperate fields, such as education, environment and transport; and also in politically sensitive areas like border management and control, good governance, visas and energy (Andreev, 2008: 93).

In the design of the ENP, the EU heavily borrowed from the enlargement policy, which is undisputedly the most effective foreign policy tool of the EU. The most significant divergence between these two policies is the absence of an open commitment from the EU side for an EU membership, if the partner country achieves an expected level of transformation (Bordachev, 2001: 47). Yet, there is not a strict rule banning the EU membership of the ENP partners. Without providing a membership promise, the ENP has not closed the doors for such a probability. With

these kinds of policies, the EU can heal its enlargement fatigue by keeping the neighbouring countries in its own orbit. In the absence of membership carrot, the neighbouring countries and regions have been persuaded to share this EU ideal with some other mechanisms, such as financial aid, easy access to the EU market, visa abolition or facilitation and technical support.

Within the framework of the ENP, cooperation between the EU and partner countries has been managed on the basis of the action plans. A country's success is also judged on the basis of its compliance to the issues identified in its action plan. The ENP is conducted in line with 'more for more' principle. This means that a partner country should do more reforms to get more rewards from the EU. The main rewards provided by the EU within the framework of the ENP are market access, mobility of people and a greater share from the financial assistance allocated to the programme. The ENP is financed through European Neighbourhood Instrument and € 15.4 billion was allocated to the ENP to assist sixteen partner countries for the period of 2014-2020 (European External Actions Services webpage).

2.2. Eastern Partnership

Eastern Partnership (EaP) was launched in May 2009 in the Prague Summit as the eastern dimension of the ENP. With the EaP, the EU aimed to establish closer relations with the six countries in the Eastern Europe and South Caucasus. The EaP bases on the European values of freedom, democracy, rule of law and respect for human rights. The willingness to accept and promote these values is expected from the participating partners of the programme.

The policy emerged as a result of the insistent demands coming from some EU member states, notably Poland and Sweden, to reinforce the ENP's eastern dimension (Christou, 2010: 417-418). Even while it was a candidate for the EU membership, Poland started to lobby for the establishment of an eastern dimension for the EU, which would be similar to the northern dimension promoted by Finland since the country sees its security possible only in a fully sovereign and European oriented neighbourhood (Meister and May, 2009: 1). However, the EaP was established only after Poland achieved to get the support of Sweden, in response to the French attempt for adding a Mediterranean dimension to the ENP (Łapczyński, 2009: 145). Russian invasion of Georgia in 2008 also played a vital role in the emergence of the EaP (MacFarlane and Menon, 2014: 96). Division of the ENP between southern and eastern dimensions strengthened the EU in addressing the specific needs of the regions more efficiently. Exclusion of Russia and Turkey, which are the two major players in the Black Sea region, from the multilateral dimension of the EaP can be identified as one of the weaknesses of this policy.

The EaP was designed in a way to include both bilateral and multilateral cooperation with an emphasis over the former. While the former dimension aims to the adaptation of new generation association agreements, development of deep and comprehensive free trade areas, conclusion of mobility and security pacts and close

cooperation in the field of energy security; the latter aims to complement the bilateral relations by creating a forum of consultation in which the participating countries can come together on a regular basis to discuss the issues of common interest (Elsuwege, 2010: 205-206). It was built upon the principals of shared ownership, responsibility, differentiation and mutual accountability. (Joint Declaration of the Eastern Partnership Summit, 2015).

Currently, the EaP will move to a new phase with the implementation of the agreed association agreements between the EU and partner countries. In this process, the EU should be more responsive to the developments in the partner countries and should award the progress in order to achieve the sustainability of the process and to create motivation for further reforms. The newly adopted result-oriented approach of the EU focusing on the twenty deliverables by 2010 can improve the performance of the EaP. By means of this initiative, the EU can mobilize its limited resources for the region in a more effective way. (European Commission, 2017).

3. The EU in the Black Sea in terms of its Strengths and Weaknesses

The current shape of the Black Sea region emerged with the dissolution of the Soviet Union and the region started to take the attention of external actors with the end of the Cold War. In addition to its economic and trade potential, the Black Sea region is also an energy corridor connecting Europe to the rich energy sources in the Caspian basin and beyond. The EU concluded partnership and cooperation agreements with all the post-Soviet littoral countries of the Black Sea during 1990s. By this way, some economic favours were given to these countries by the EU in return for economic and political reforms (Efe, 2013: 55). However, the EU had not developed specific policies and policy tools targeting the region till the beginning of 2000s. However, thanks to this early involvement in the region, the EU has become the main trade partner and foreign investor for many Black Sea countries.

The biggest EU enlargement finalised in 2007 with the membership of 12 new countries, the EU's external borders have changed radically. The biggest change occurred in the EU's eastern borders. The EU became a neighbour with the regions including economically poorer and politically less stable countries. As a result of this, the development of a policy framework targeting neighbouring regions and countries became obligatory.

In the current situation, by means of various policies and mechanisms under its domain, the EU has been paying effort to achieve the Europeanization of the Black Sea region. Firstly, there are EU member states, namely Bulgaria and Romania. Secondly, a process of accession has been operating for Turkey, which has been negotiating with the EU for membership since 2005. Thirdly, there is a strategic partnership between the EU and Russia. Lastly, there are ENP countries, namely Ukraine, Moldova, Belarus, Azerbaijan, Georgia and Armenia. Briefly, all the countries in the Black Sea region have been cooperating with the EU through different mechanisms. The diversity of the EU policies targeting the region is

reflecting the variety of the actors in the Black Sea. The variety of the EU programmes and mechanisms designed for the Black Sea region can be seen as an evidence for the EU's intention of fully utilising the potential of the region.

As mentioned before, the EU is one of the many actors that have been taking part in the Black Sea region. In this part, the strengths and weaknesses of the EU in establishing relations with the countries in the Black Sea region will be identified separately. It is better not to see the list below as an exclusive one.

3.1. The EU's Strengths in the Black Sea

Due to the geographical proximity, any type of instability in the Black Sea has the potential of threatening the zone of peace in Europe and the reverse enhances the security and stability in Europe. This constitutes one of the main rationales behind the EU's existence in the region. Through its policies, the EU aims to support and guide the countries of the region in their attempts for political, economic and social transformations. Despite the critiques related to the capacity of the EU as a foreign and security policy actor, the EU has the required capacity to achieve this objective especially thanks to the experiences gained through successive and challenging rounds of enlargements.

Black Sea countries are generally willing to cooperate with the EU and accept the European model as an ideal for their economic, political and social transformation. In addition, the countries of the region have also seen the EU as an alternative that will serve to the decrease of their unwanted dependence to Russia. Besides, despite the absence of a commitment for the EU membership in the ENP, many Black Sea countries have still had dreams about being an EU member in an undefined future. A combination of these factors creates legitimacy for the EU's existence in the region and empowers the EU in shaping the Black Sea region in line with its own vision.

There are many international organizations operating in the Black Sea, such as Black Sea Economic Cooperation (BSEC), Organization for Security and Cooperation in Europe (OSCE), North Atlantic Treaty Organization (NATO), and Commonwealth of Independent States (CIS). None of the actors identified can handle all the challenges in the region with their current capacities dedicated to the region. Therefore, the EU should design its policies targeting the region in line with the activities of these organizations without causing a duplication of resources and any confrontation with these organizations. As an experienced negotiator, the EU has the capacity to form a harmony among the various initiatives targeting the region. By creating complementarities, the EU can further enhance the effectiveness of its policies. A good division of labour may serve to the interests of all the actors having similar objectives in the region by increasing the gains from the opportunities in the region.

3.2. The EU's Weaknesses in the Black Sea

Black Sea region is composed of countries that have highly diversified in terms of their size and power, their systems of governance, the sophistication of their economic and financial structures and human development indicators (Aydın and Triantaphyllou, 2010: 375). Additionally, there are several unresolved and mostly frozen conflicts between many countries in the region. By considering the different motivations of the countries in the region, it will be very difficult for the EU to design a general scheme that will make all the participating actors pleased by meeting their expectations in full. That is why the EU has been giving priority to a bilateral approach rather than a multilateral approach in its relations with the countries in the region through the EaP (Celac and Manoli, 2006: 201).

The EU initiatives targeting the Black Sea region have been formed with a top-down approach (Andreev, 2008: 104). This means that the expectations and needs of the countries in the region have not been considered in defining the content of the policies. Besides, there is not a balanced relationship between the rewards provided by the EU and the costs related to the anticipated reforms from the ENP countries (Boonstra and Shapovalova, 2010: 2). The EU has been always stressing its aspiration for the further and gradual development of the relations with the countries of the region. However, it has always refrained from making any commitments regarding the final point of the improved relations. Absence of a prospect of the EU accession makes achievement of the compliance with the conditions established through action plans harder and affecting the political willingness of the Black Sea countries adversely.

The EU has not achieved to build itself as a coherent actor in the field of foreign policy. Inconsistencies in its Black Sea policies can be understood as an extension of its weaknesses in the field of foreign policy. Foreign policy has been still a field in which EU member states are competing with each other to ensure the dominance of their own interests in the final outcome, rather than a field in which member states have agreed on a common idea. All the EU member states do not have the same level of concern for the Black Sea region. While some of them have been pushing the EU to develop closer ties with the countries of the region in order to maximize their deeply entrenched interests in the region; some others have been preventing the dedication of the EU's limited foreign policy sources to this region in order for their mobilization in some other neighbouring regions that will bring more gains for them.

By examining the EU's performance in case of the developments in Ukraine, it can be said that EU should enhance its capacity to react promptly and effectively to the developments and newly-emerging needs in the Black Sea region. Bearing in mind that with the current level of the EU integration in the field of foreign and security, it is not possible to be optimistic about the emergence of such a change in the EU's capacity to respond developments in the region effectively at least in the near future. In order to reach this objective, the EU should develop new policy instruments or reconsider its existing policy tools in a way to create a capacity to respond immediately and effectively to the developments in the region.

The EU has very limited financial sources for the conduct of its foreign policy. After designing policies for its neighbourhood, the EU's willingness for applying these policies reduced significantly. As a result, the ENP has faced severe criticisms since 2011. The developments such as Arab Spring, Ukraine Crisis, clash with Russia, Syrian Civil War and refugee flows have affected the neighbouring countries deeply. In this setting, the ENP failed to fulfil its primary objective which is forming a secure and stable neighbourhood (Wesselink and Boschma, 2017: 17). That is, the EU did not give all the necessary funds for the EaP's proper functioning. Instead, countries of the South (Egypt, Tunisia, etc.) were favoured in the distribution of limited sources (Cioculescu, 2013: 12). Absence of enough funding is a severe problem for the success of the EU policies targeting the Black Sea.

The EU has been involving in the Black Sea by means of various mechanisms. In addition to the ENP and its regional variant EaP, there is also Black Sea Synergy created in 2008 by the EU for the development of the good relations among the countries of the region to solve the problems of the Black Sea region. The Black Sea Synergy made emphasis over the regional cooperation and thought by the EU as the complement of the EaP having a bilateral approach. However, there may be some overlaps among these many EU mechanisms and policies. Therefore, achieving a high level of coordination among these EU initiatives is necessary (Elsuwege, 2010: 208). Besides, building common goals and will among the Black Sea countries has been a difficult task. The Black Sea countries are stick more to their national interests rather than a common good (Manoli, 2010: 24).

4. Rivalry with Russia for the Black Sea

There were many reasons to be optimistic about the future path of the EU-Russia relations after the end of Cold War, even the Russian attitude towards the big EU enlargement covering the Central and Eastern European countries was positive in general. This is due to the fact that Russia saw the EU enlargement as a chance for the improvement of the conditions of the Russian-speaking minorities living in these countries (Bordachev, 2001: 50-51). However, Russia started to feel regret about this enlargement, once it realized that it lost its influence on the Eastern Europe with the transformation of these countries into EU member states in the early 2000s.

When the ENP was launched in 2004, Russia did not want to be a part of it as Russia wanted to construct its relationship with the EU on an equal footing and has pursued a policy of self-exclusion from any EU initiative that might suggest that it is in any way inferior (Christou, 2010: 424). Therefore, the relations between the EU and Russia were formed as a strategic partnership.

With the self-confidence stemming from the ownership of rich natural gas sources as well as its control over the world energy markets, Russia has redefined its role in the international politics. Current state of affairs can be thought as a period in which Russia has been looking for the recognition of its new status by the other significant actors of the international politics including the EU. Rising level of conflict and

competition in the relations between the EU and Russia can be evaluated as a part of this general trend. As a result, Russia with its current rising international and regional positioning turned into an actor that cannot be ignored by the EU aiming to take initiatives to enlarge its area of influence in the post-Soviet space. The EU and Russia are two actors aiming to reshape their common neighbourhood in line with their own priorities. The first signals of the Russian challenge to the EU's ambitions towards the East came in 2008 with the war in Georgia. Yet, the Ukrainian crisis and the annexation of Crimea showed Russian intention to block the EU's expansion in the region even by using mere force. When the EaP was formed in 2009, Russia reacted negatively. It found the initiative as an attempt of the EU to expand its sphere of influence into the areas traditionally regarded by Russia as its area of influence (Michalski, 2009: 10).

Russia is not fond of rising influence of any outside actors in the Black Sea region, especially in a time period when Russia has been seeking for ways to increase its diminished influence on the Black Sea after the dissolution of the Soviet Union. Therefore, Russia has unrest about the rising influence of the EU in the region since such an increasing existence is reducing Russia's importance as a trade partner, main investor and security provider (Dura, 2009: 16). That is why Russia has been frequently emerging as a factor that is hampering smooth development of the relations between the countries of the region and the EU by using its capacity to influence foreign policies of the Black Sea countries (Kocamaz, 2007: 73). While the EU uses soft power instruments to transform the region, Russia has been relying on both soft and hard power mechanisms. That is, both parties have been utilizing different tools in order to promote their interests in the Black Sea (Averre, 2009: 1707).

In a response to Ukrainian attempts for concluding an association agreement with the EU, Russia annexed Crimea and destabilised the eastern part of Ukraine by directly involving in the conflicts between Ukrainian military forces and insurgents, which even led to the fall of a Malaysia Airlines plane over eastern Ukraine (Blockmans, 2014: 2). As a result, Ukraine refrained from signing an association agreement with the EU in 2013. Similarly, Armenia also selected to be a part of the customs union of the Eurasian Economic Community, despite its responsibilities towards the EU with the association agreement between the parties. This means that the countries in the Black Sea can give up establishing more deeper and firmer economic and political relations with the EU under the pressures coming from Russia. The EU has been implying sanctions against Russia after its annexation of Crimea. Yet, despite these sanctuary measures, it is not possible to claim that there is a unity among the EU member states in terms of attitudes towards Russia. The high level of dependency of some EU countries to Russia in terms of meeting their energy needs has made harder for these countries to adapt a harsh attitude against Russia.

Russia, on the one hand, tries to limit the Europeanization or Westernization of the region; on the other hand it tries to shape the region in accordance with its own

interests, especially by using energy weapon (Hatto, 2011: 27). In comparison to the model promoted by the EU, which has also many ambiguities, Russia couldn't have offered a fully-fledged model of development and integration yet. Russia has had a tendency to rely on political, economic and military mechanisms to maintain its influence (Dura, 2009: 16). By taking the EU itself as a model, Russia, Kazakhstan and Belorussia formed a customs union in 2010 which is expected to turn later into Euroasian Economic Union. Russia would like to see the countries in the Black Sea as the members of the customs union established by it, rather than establishing association relations with the EU. With its size and economic weight, Ukraine was seen as a decisive part of its zone of its influence by Russia, which is vital for its restoration of its lost superpower status. Therefore, it reacted firmly to prevent establishment of an association between the EU and Ukraine (Rywkin, 2014: 122, 124).

Association framework proposed by the EU has been forcing the countries of the Black Sea to make a choice between two alternative projects since it is impossible for these countries to be in association with the EU and to be a part of the customs union of Russia at the same time. Therefore, by signing an association agreement with the EU, these countries will lose the advantages of trading with Russia. It is difficult to make a decision for these countries because the public opinion is divided on these alternatives. For example, in case of Ukraine, while the western part of the country is an ardent supporter of the European alternative, the eastern part of the country wants to have closer relations with Russia (MacFarlane and Menon, 2014: 98). Briefly, if the EU designs its policies in the Black Sea in a way to alienate Russia, it should be prepared to face with an increasing competition with Russia (Nilsson, 2008: 37).

Briefly, the EU and Russia have a shared neighbourhood, which is also including the Black Sea region. Besides, these actors are for the domination of stability in this area, but they may differ in methods for achieving it. They can reach this goal more easily, if they achieve a certain level of harmony among their actions in the Black Sea (Arbatova, 2008: 13-14). Additionally, by establishing cooperative relations in the Black Sea, the EU and Russia may increase their powers in the international politics. For the success of its initiatives in the Black Sea, the EU should persuade Russia in that none of these initiatives have been directed against Russia. Improvement of the relations between Russia and the EU or a contribution to the improvement of the relations between Russia and other countries in the region that are also eager to establish close cooperation with the EU can be working formulas for achieving this objective. In addition, the EU should state officially that the EaP has not operating at the expense of Russian interests in the region and encourage the countries in the programme to form good relations with Russia (Lapczyński, 2009: 155)

5. Conclusion

The EU has been trying to design its policies targeting the Black Sea in a way to benefit from the opportunities of the region by eradicating the challenges or mitigating their effects. As indicated before, the Black Sea region can be defined as an area taking attention of the regional and international players having diverse and competing interests related to the region (Hatto, 2011: 27).

There are two main competing approaches towards the Black Sea, which have not yet learnt to exist together. One of them aims to bring states of the region closer to the Europe, the other one basing on the dominance of Russian power in the region is similar to the one prevailing in the Cold War. Both models have their own strengths and weaknesses. By elaborating on the strengths and weaknesses of the EU model briefly, it can be clearly argued that the weaknesses of the EU model still prevail over its strengths. Therefore, in the existence of two competing alternatives, the countries of the region may face a difficult dilemma between these two competing approaches as long as a way for the co-existence of these approaches can't be found.

While the EU argues that its involvement in the Black Sea is serving to the interest of Russia indirectly by ensuring the dominance of the stability and security in the region, Russia has a tendency to see this involvement as an action against its interests in the region (Elsuwege, 2010: 209). On the other hand, the current developments in the region, mainly Russian actions of involvement in Crimea and Ukraine, have been forcing the EU to re-define its position and role in the region. This process is also related with the EU's self-identification which can stay either limited to the European continent or turn into a global actor that has also a capacity to influence developments outside Europe.

Bibliography

- Andreev, Svetlozar A., (2008), "The Future of European Neighbourhood Policy and the Role of Regional Cooperation in the Black Sea Area", **Southeast European and Black Sea Studies**, 8(2), 93-108.
- Arbatova, Nadia Alexandrova, (2008), "Regional Cooperation in the Black Sea Area in the Context of EU-Russia Relations", **ICBSS Xenophon Paper**, No. 5.
- Averre, Derek, (2009), "Competing Rationalities: Russia, the EU and the Shared Neighbourhood", **Europe-Asia Studies**, 61(10), 1689-1713.
- Aydın, Mustafa, (2005), "Europe's New Region: The Black Sea in the Wider Europe Neighbourhood", **Southeast European and Black Sea Studies**, 5(2), 257-283.
- Blockmans, Steven, (2014), "Ukraine, Russia and the Need for More Flexibility in EU Foreign Policy-Making", **CEPS Policy Brief**, No. 320.
- Boonstra, Jos and Natalia Shapovalova, (2010), "The EU's Eastern Partnership: One Year Backwards", **Fride Working Paper**, No. 99.

- Bordachev, Timofei V., (2001), "The Russian Challenge for the European Union-Direct Neighbourhood and Security Issues", **Beyond EU Enlargement**, Iris Kempe (Ed.), Bertelsmann Foundation Publishers, p. 47-64.
- Celac, Sergiu and Panagiota Manoli, (2006), "Towards a New Model of Comprehensive Regionalism in the Black Sea Area", **Southeast European and Black Sea Studies**, 6(2), 193-205.
- Christou, George, (2010), "European Security Logics to the East- The European Neighbourhood Policy and the Eastern Partnership", **European Security**, 19(3), 413-430.
- Cioculescu, Şerban Filip, (2013), "Rethinking the Black Sea: Between the Transatlantic and Euroasian Projects", **South African Journal of Military Studies**, 41(1), 1-33.
- Council of the European Union, "European Security Strategy- A Secure Europe in a Better World", Brussels, 12.12.2003.
- Dura, George, (2009), "The EU's Political Interests in the Wider Black Sea Area", **Monitor Strategic**, No. 1-2, p. 9-18.
- Efe, Haydar, (2013), "The European Union's Black Sea Region Policy", **Karadeniz Sosyal Bilimler Dergisi**, 5(16), 54-65.
- Elsuwege, Peter Van, (2010), "The Eastern Partnership: Characteristics and Challenges", **Historia**, 10, 205-209.
- European Commission, "Report on the Implementation of the European Neighbourhood Policy Review", Brussels, 18.5.2017.
- European Union External Actions Webpage, (http://eeas.europa.eu/enp/index_en.htm, Accessed on 26 September 2017).
- Hatto, Odette Tomescu, (2011), "The European Union and the Wider Black Sea Region: Interests, Challenges and Opportunities" **Energy Security: International and Local Issues, Theoretical Perspectives and Critical Energy Infrastructures**, A. Gheorghe & L. Muresan (Eds.), Springer, p. 23-36.
- Joint Declaration of the Eastern Partnership Summit, Riga, 21-22 May 2015. (http://eeas.europa.eu/archives/docs/eastern/docs/riga-declaration-220515-final_en.pdf, Accessed on 12 September 2017).
- Kocamaz, Sinem, (2007), "Avrupa Birliği'nin Komşuluk Politikası Çerçevesinde Transkafkasya Ülkeleri ile İlişkileri", **Orta Asya ve Kafkasya Araştırmaları Dergisi**, 2(4), 65-96.
- Lapczyński, Marcia, (2009), "The European Union's Eastern Partnership: Chances and Perspectives", **Caucasus Review of International Affairs**, 3(2), 143-155.

-
- Lippert, Barbara, (2008), “European Neighbourhood Policy: Many Reservations-Some Progress- Uncertain Prospects”, **Friedrich Ebert Stiftung International Policy Analysis**.
- MacFarlane, Neil & Anand Menon, (2014), “The EU and Ukraine”, **Survival**, 56(3), 95-101.
- Manoli, Panagioata, (2010), “Reinvigorating Black Sea Cooperation: A Policy Discussion”, **Commission on the Black Sea Policy Report**, No. III, p. 24.
- Meister, Stefan & Maria-Lena May, (2009), “The EU’s Eastern Partnership—a Misunderstood Offer of Cooperation”, **Deutsche Gesellschaft für Auswärtige Politik**.
- Michalski, Anna, (2009), “The Eastern Partnership: Time for an Eastern Policy of the EU?”, **Swedish Institute for European Policy Studies European Policy Analysis**, Iss. 14.
- Nilsson, Niklas, (2008), “EU and Russia in the Black Sea Region: Increasingly Competing Interests?”, **Romanian Journal of European Affairs**, 8(2), 25-39.
- Prodi, Romano, (2002), “A Wider Europe- A Proximity Policy as the Key to Stability”, **Speech to the Sixth ESCA World Conference**, Brussels.
- Rywkin, Michael, (2014), “Ukraine: Between Russia and the West”, **American Foreign Policy Interests**, 36(2,), 119-126.
- Wesselink, Edzard & Ron Boschma, (2017), “European Neighbourhood Policy: History, Structure, And Implemented Policy Measures”, **Tijdschrift Voor Economische En Sociale Geografie**, 108(1).

RİZE'DE KAMULAŞTIRMADA KARŞILAŞILAN SOSYO-EKONOMİK VE HUKUKİ SORUNLAR¹*Ali Rıza SANDALCILAR²**Fatima KANDEMİR ERGÜN³**Hasan ÖRÜCÜ⁴**Tolgahan ŞAFAK⁵**Süleyman KANDEMİR⁶***Öz**

Devletin vatandaşlar üzerindeki üstün gücünün ön planda olduğu alanlardan biri de kamulaştırma işlemidir. Kamulaştırma sürecinde bireysel fayda ile kamusal fayda çatışabilmekte ve kamulaşturmaların meşruiyeti çoğu zaman vatandaşlarca sorgulanabilmektedir. Çalışmada, Rize ilinde iki bölgede yapılmış kamulaştırma işlemlerinde karşılaşılan sorunlar, sosyo-ekonomik ve hukuki olarak analiz edilmiştir. Bu kapsamda, kamulaştırma işleminin muhatabı olan örnek kitle üzerinde anket uygulaması yapılmış; elde edilen veriler SPSS 23.0 istatistik programı yardımıyla çözümlenmiş; değişkenlerin frekansları ve yüzde dağılımları tespit edilmiş; ulaşılan sonuçlar analiz edilmiştir. Elde edilen bulgular ankete katılanların büyük bir çoğunluğunun kamulaşturmaya karşı çıkmadığı görülmekte, bu durum kişilerin devletin menfaatleri için kendi menfaatlerinden vazgeçebileceklerini göstermektedir. Kamulaştırma muhatablarının istediği en önemli şeyin "kendilerine adil davranılması" olduğu; adalete riayet edildiği sürece ise kamulaştırma işlemlerinde sorun çıkmayabileceği, vatandaşların devlete olan bağlılığı ve güveninin daha da artabileceği sonucuna varılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Rize, Kamulaştırma, Kamu Yararı

SOCIO-ECONOMIC AND LEGAL PROBLEMS CAUSED BY EXPROPRIATION IN RİZE**Abstract**

One of the areas where the state has superior power over its citizens is the expropriation process. In the expropriation process, individual benefit and public benefit can conflict, and the legitimacy of expropriation can often be questioned by citizens. In the study, the problems encountered by the expropriation process in Rize were analyzed in terms of socio-economic and law perspectives. Within this scope, a questionnaire was applied to the sample mass of the expropriation process, the obtained data were analyzed with the help of SPSS 23.0 statistical program; frequencies and percentage distributions of the variables were determined; the results obtained were analyzed. Findings obtained indicate that a large majority of respondents did not oppose the expropriation; they can sacrifice their own interests for the state. The primary expectation of the expropriation interlocutors is "to be treated fairly"; as long as there is adherence to justice, there may be no problem in the expropriation process and the citizens' loyalty and confidence to the state may further increase.

Keywords: Rize, Expropriation, Public Benefit

¹ Bu çalışma Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, "Kamulaştırma Neticesinde Karşılaşılan Sosyo-Ekonomik ve Hukuki Sorunlar: Rize Örneği" adlı ve 2015.53001.107.03.02 nolu BAP projesi sonuç raporundan üretilmiştir.

² Doç.Dr., Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, aliriza.sandalcilar@erdogan.edu.tr

³ Öğr.Gör., Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, AMYO, Hukuk Bölümü, fatima.kandemirergun@erdogan.edu.tr

⁴ Öğr.Gör., Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, AMYO, Hukuk Bölümü, hasan.orucu@erdogan.edu.tr

⁵ Öğr.Gör., Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, AMYO, Hukuk Bölümü, tolgahan.safak@erdogan.edu.tr

⁶ Öğr.Gör., Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, AMYO, Hukuk Bölümü, suleyman.kandemir@erdogan.edu.tr

1.Giriş

Hukuk, her devirde var olmuştur. Hukukun olmadığı yerde düzenli bir toplumdaki bahsetmek zordur. Olsa olsa, bir insan yığınından bahsedilebilir. Bu bakımdan hukuk, kişilerin bir arada yaşayabilmesi, ortak menfaatlerin, kişisel menfaatlere veya kişisel menfaatlerin ortak menfaatlere zarar vermemesi yahut da, ortak menfaatlerin kişisel menfaatlerin önünde tutulabilmesi için gereklidir. Bu şekilde, bir hukukun var olduğu birliktelikler için “toplum” kelimesinin kullanılması daha doğru olacaktır. Bu birliktelikler sistematik bir hale geldiği zaman, toplumun yönetilmesi ve yönetilenlerle birlikte yönetenlerin de hukukundan bahsedilebilecektir. İşte böyle bir durumda toplumun menfaatinin kişisel menfaate tercih edilmesi gündeme gelecektir. Toplumun menfaatini temin etmek, korumak ve geliştirmek de “yönetenlerin” sorumluluğu altındaki olacaktır.

Genel olarak özetlenen devlet-millet birlikteliğinde devletin müeyyide gücünün bulunması, milletin yönetilebilmesi için gerekli ve zorunludur. Böyle bir müeyyide söz konusu olmaz ise, devletten bahsetmek mümkün olmayacaktır. Bununla birlikte, devlete tanınan bu üstünlük, mutlak ve sınırsız değildir elbette. Devlet, sahip olduğu üstün gücünü, milletin aleyhine değil, milletin her bakımdan müreffeh bir hayat yaşayabilmesi için kullanabilecektir. İşte burada “kamu yararı” denilen kavram devreye girecektir.

Kamu yararı, milletin menfaatinin korunması, geliştirilmesi, daha üst seviyelere getirilmesi için devletin üstün gücünü kullanırken referans alınması gereken temel unsurdur. Aşağıda, kamu yararının hukuki tahlili detaylı bir şekilde yapılacaktır. Devletin üstün gücünü kullandığı alanlardan, inceleme konumuz olan “kamulaştırma” zaman zaman suiistimal edilmiş ve sulandırılmış bir kavramdır. Kamulaştırmanın, hem kamulaştırılan hem de mülkü kamulaştırılan açısından davalara konu edildiği, zaman zaman spekülasyonlara ve her iki taraf açısından da tartışmalara neden olduğu, hukuki mücadelelerin sahne aldığı, hatta siyasi polemik konusu yapıldığı bilinmektedir.

Bu kapsamda çalışma iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde kamulaştırma kavramı ve kamulaştırma işlemi incelenmektedir. İkinci bölümde ise tespit edilen örnek kitle üzerinde gerçekleştirilen anket sonuçları analiz edilmektedir. Sonuç kısmında ise elde edilen bulgulardan hareketle ulaşılan sonuçlar paylaşılmaktadır.

2. Kamulaştırma Kavramı ve Kamulaştırma İşlemi

İdare, kamu hizmetini yerine getirmek için taşınır veya taşınmaz mallara ihtiyaç duyabilir. İdare bu malları, çeşitli usullerle elde edilebilir. Doktrinde kabul edilen genel kavrama göre idarenin mal edinme usulleri; “özel hukuk usulleri” ve “kamu hukuku usulleridir”.

İdare, özel hukuk usullerine göre başkasının mülkiyetinde olan bir malı iktisap etmek isterse, mutlaka malın sahibinin rızasını temin etmesi gerekir. Bu durumda

idare mala ne kadar fiyat verirse versin malın maliki, malını satmak istemiyorsa satmayacaktır. İdarenin, kişileri özel usule göre zorlaması mümkün değildir. Ancak kamu hukuku usullerinde kamu hizmeti ve kamu yararının gerçekleşmesi için özel hukuktan farklı olarak, karşı tarafın rızasının alınmasına ihtiyaç duyulmadan malın iktisap edilmesi söz konusu olabilmektedir. Kamu hukukunda mal edinme usullerinin özünde, cebri devir niteliği bulunmaktadır (Gözler, 2009:921-924). İdarenin kamu hukukunda başlıca dört tür mal edinme usulü vardır. Bunlar “kamulaştırma”, “istimval”, “devletleştirme” ve “geçici işgal”. Belirtilen usullerden en yaygın uygulama olanağı olanı, çalışmamızın da konusunu teşkil eden “kamulaştırma”dır. Kamulaştırma, en yalın ifadesi ile özel mülkiyette bulunan taşınmaz malların mülkiyetinin cebren idareye geçirilmesidir (Gözler, 2009:924).

2.1.Kamulaştırma Kavramı

Kamulaştırma veya istimlak ibaresinin millileştirme veya devletleştirme ifadesi ile zaman zaman karıştırılması nedeniyle millileştirme ve devletleştirme kavramlarını kısaca tanımlamak gerekir. Millileştirme, yabancılara ait olan şirketlerin devletin kendisinin veya vatandaşlarının mülkiyetine alınması işlemi olarak ifade edilebilir. Kamulaştırmanın konusunu sadece taşınmazlar oluşturmakla birlikte, millileştirmenin konusu, bir özel iktisadi teşebbüs veya teşebbüsler grubunun mülkiyet ve yönetiminin kamu yararına tahsisidir (Gürsel, 2009:43).

Devletleştirme de ise; kamu hizmeti niteliği taşıyan özel teşebbüsler, kamu yararının zorunlu kıldığı hallerde devletleştirilebilir. Devletleştirme gerçek karşılığı üzerinden yapılır. Gerçek karşılığın hesaplanma tarzı ve usulleri kanunla düzenlenir (TC Anayasa, Madde:47). Devletleştirmeyi; ticari, sınai, ulaştırma gibi iktisadi kuruluşların devlet mülkiyetine geçirilmesi olarak da ifade etmek mümkündür. Devletleştirme, kamulaştırmadan farklı olarak yasayla yapıldığından mülkiyetin iktisabı, aslen iktisap olmaktadır. Ayrıca kamulaştırmada olduğu gibi, yargıç tarafından tescil edilmesi gerekmemektedir (Gürsel, 2009:44).

Kamulaştırma, mülkiyet hakkının kamu yararı nedeni ile sınırlandırılması ve kamu yararı amacı ile özel hukuk kişilerinin taşınmaz üzerindeki mülkiyet hakkının gerçek bedelinin ödenmesi koşuluyla idareye geçirilmesine yönelik kamu gücüne dayanarak, yasaya uygun olarak gerçekleştirilen idari ve adli aşamadan oluşan bir süreci ifade eder (Gürsel, 2009: 19). Anayasada da benzer ifadeler kullanılmaktadır: Devlet ve kamu tüzel kişileri; kamu yararının gerektirdiği hallerde, gerçek karşılıklarını peşin ödemek şartıyla, özel mülkiyette bulunan taşınmaz malların tamamını veya bir kısmını, kanunla gösterilen esas ve usullere göre, kamulaştırmaya ve bunlar üzerinde idari irtifaklar kurmaya yetkilidir (TC Anayasa, M:46).

Kentsel toprak politikaları uygulama araçlarından kamulaştırma, mal üzerinde bireylerin mülkiyet hakkına müdahale eden ve ortadan kaldıran en ağır düzenleme olması sebebiyle bireyi ve toplumu en çok etkileyen sosyal, teknik ve hukuki bir sınırlandırma işlemidir. Ulusal ve uluslararası mevzuatın üzerinde çokça durduğu ve

korumaya çalıştığı bireysel hakların zorla kamu mülkiyetine geçirilmesi, kamulaştırma sürecinin yöntemini ve sonuçlarını daha da önemli kılmaktadır (Evren, 2012: 20).

Kamulaştırma, devlet ve kamu tüzel kişilerinin, kamu yararının gerektirdiği hallerde, gerçek karşılıklarını peşin ödemek şartıyla, özel mülkiyette bulunan taşınmaz malların tamamının veya bir kısmının kanunla gösterilen esas ve usullere göre, mülkiyetini zorla devralmasıdır. Kamulaştırma, mülkiyet hakkına kamu yararı amacıyla kanunla getirilmiş ve dolayısıyla TC Anayasasının 35'inci maddesine uygun bir sınırlamadır (Gözler ve Gürsel, 2013:712-713)

Kamulaştırma bir yandan, kamu yararının gerçekleştirilmesi için özel mülkiyette bulunan bir taşınmaza, o taşınmazın malikinin rıza ve muvafakatine bakılmaksızın idarece zorla el konulması olduğundan, idari bir işlemdir. Bu nedenle, kamulaştırma idari uyuşmazlık ve davalara yol açabilir. Ama kamulaştırma, öte yandan, etki ve sonuçlarını özel mülkiyet üzerinde göstermekte ve mülkiyet hakkını sona erdirmektedir. Bu yönüyle kamulaştırma adli uyuşmazlık ve davalara da yol açmaktadır (Günday, 2013:251).

2.2.Kamulaştırmanın Temel İlkeleri

Mülkiyet hakkının kişilere verdiği yetkilerin ve dolayısıyla devletin bu hakka ilişkin yükümlülüklerinin mutlak nitelikte olmadığı söylenebilir. Bu vesileyle belirtelim ki, mülkiyet dışındaki hiçbir hak, hak öznesinin dışında kalan bir nesne ile ilgili değildir. Her hak, kişinin kendisinde mündemictir. Kişiler doğdukları andan itibaren, küçük teknik-hukuki ayrıntılar bir yana bırakılacak olunursa, bu haklara sahiptirler. Bu haklardan yararlanmaları hiçbir koşula tabi değildir. Oysa mülkiyet hakkı bu özellikleri göstermez. Mülkiyet hakkı doğumla kazanılmaz. Avrupa İnsan Hakları Mahkemesi'nin anlayışına göre mülkiyet kazanılmış olması gereken bir haktır (Gemalmaz, 2009:446).

Anayasa ve uluslararası anlaşmalar ile güvence altına alınan, sonradan kazanılan ve korunması gereken özel mülkiyet hakkının, devletin egemen gücünden korunması ve devletin egemen gücünün bu hakka müdahalesinin, özel hukuk süjesinin elinden alınmasının da belirli kriterler ve şartlara tabi olması kaçınılmazdır. Kamulaştırma işleminin bu şekilde ele alınması gereklidir.

TC. Anayasa'sının 46. maddesinden hareketle kamulaştırma işleminin ilkelerini şu şekilde sıralamak mümkündür:

- Devlet veya diğer kamu tüzel kişileri tarafından yapılabilir.
- Kamu yararı sebebiyle yapılabilir.
- Ancak özel mülkiyette bulunan haklar hakkında yapılabilir.
- Sadece taşınmaz mallar üzerine yapılabilir.

- Malın karşılığının ödenmesiyle yapılabilir.
- Malın gerçek karşılığının ödenmesiyle yapılır. Vergi değeri üzerinden kamulaştırma yapılamaz.
- Malın gerçek karşılığının peşin olarak (istisnası, tarım reformunun uygulanması, büyük enerji ve sulama projeleri ile iskân projelerinin gerçekleştirilmesidir. Ayrıca yeni ormanların yetiştirilmesi, kıyıların korunması ve turizm amacıyla yapılan kamulaştırmalarda taksitlendirme mümkündür) ödenmesiyle yapılabilir (Gözler ve Kaplan, 2013:713).

3. Analiz ve Bulgular

3.1. Anakütle, Örneklem, Anketin Tasarlanması ve Yöntem

Çalışmanın temel amacı kamulaştırma işlemleri sonucu ortaya çıkan sosyo-ekonomik ve hukuki sorunları tespit etmek ve tespit edilen sorunlara çözüm önerilerinde bulunmaktır. Çalışmanın anakütlesini Rize il merkezinde kamulaştırma işlemlerinin yoğun bir şekilde gerçekleştiği iki bölge oluşturmaktadır. Bu bölgelerden biri Fener Mahallesi'nde üniversitenin ana yerleşkesi için kamulaştırılan bölgedir. Bir diğeri ise İslampaşa Mahallesi'nde yine üniversitenin sağlık yerleşkesi için kamulaştırma işleminin yapıldığı bölgedir.

Çalışmada anakütlenin büyüklüğünü tespit etmede bir takım kısıtlamalarla karşılaşmıştır. Şöyle ki anakütleyi taşınmazların (mesken, işyeri, arsa, arazi, vs.) sayısı veya söz konusu bu taşınmazlarda hissedar sayısı olarak iki farklı şekilde ele almak mümkündür. Burada ikincisi tercih edilmiş ve taşınmazlardaki hissedar sayıları baz alınarak örneklem grubun belirlenmesine çalışılmıştır. Söz konusu kamulaştırma bölgelerindeki toplam hissedar sayısı kesin olarak belirlenememişse de yapılan tespitler bu sayının 800 civarında olduğu şeklindedir. Çalışmanın örneklem grubu, toplam hissedar sayısının yaklaşık %10'una denk gelen 81 kişiden oluşmaktadır. Örneklem büyüklüğü anakütleyle ne kadar yaklaşırsa örneklem istatistikleri de anakütle değerlerine o kadar yaklaşır düşüncesiyle bu sayı daha da arttırılabilirdi. Ancak değişik nedenlerden dolayı hissedarlara ulaşmada problemler (kişilerin adresinin tespit edilememesi, kişilerin tespit edilen adreslerde bulunamaması, kişilerin çalışmaya katkı sağlamak istememesi, hissedarların çok yaşlı olması, hissedarların reşit olmaması, v.s.) yaşandığından örneklem grubu büyütülemedi ve 81 kişi ile sınırlandı. Çalışmada analizler bu gruba uygulanan anketten elde edilen veriler üzerinde gerçekleştirilmiştir.

Rize Merkez Fener Mahallesi ve İslampaşa Mahallesi bölgelerinde kamulaştırma işlemleri sonucu ortaya çıkan sosyo-ekonomik ve hukuki sorunları tespitinde anket yöntemi kullanılmıştır. Bu bağlamda öncelikle 40 (kırk) sorudan oluşan anket formu oluşturulmuştur. Söz konusu anket formu çalışmanın sonunda yer almaktadır. İlk 20 (yirmi) soruda kamulaştırma işlemine/sürecine ait temel verilere ulaşılmaya çalışılmıştır. Son 20 (yirmi) soruda ise kamulaştırma işlemine/sürecine örneklem

grubun verdiği tepkiler ölçülmeye çalışılmıştır. Bu kapsamda anket yöntemiyle oluşturulan veri seti SPSS 23.0 istatistik programı yardımıyla analizlere tabi tutulmuş; değişkenlerin frekansları ve yüzde dağılımları tespit edilmiş, elde edilen sonuçlar aşağıda sıralanmıştır.

3.2. Bulgular

- **Cinsiyet Değişkeni İçin Frekans Değerleri ve Yüzde Dağılımı:** Çalışmada belirlenen örneklem grubunun % 48,1'ini (39 kişi) kadınlar, %51,9'unu (42 kişi) ise erkekler oluşturmaktadır.

- **Yaş Değişkeni İçin Frekans Değerleri ve Yüzde Dağılımı:** Örneklem grubundaki kişilerin yaş aralığı incelendiğinde %21,0'inin (17 kişi) 18-30 yaş aralığında, %19,8'inin (16 kişi) 60 ve üstü yaş aralığında, %59,3'ünün (48 kişi) ise 30-60 yaş aralığında olduğu tespit edilmiştir.

- **Medeni Durum Değişkeni İçin Frekans Değerleri ve Yüzde Dağılımı:** Kamulaştırma işlemine tabi tutulan taşınmaz konusunda muhatap olan kişilerin medeni hallerinin sonuç açısından ehemmiyeti, mağduriyeti ve hak kazanımının kapsamı gereği medeni durum dağılımı incelendiğinde örneklemelerin % 24,7'sinin (20 kişi) bekâr, % 75,3'ü (61 kişi) gibi büyük bir çoğunluğunun ise evli olduğu tespit edilmiştir.

- **Eğitim Durumu Değişkeni İçin Frekans Değerleri ve Yüzde Dağılımı:** Örneklem grubunu oluşturanların eğitim durumlarına bakıldığında %42,0'si (34 kişi) ilköğretim, % 33,3'ü (27 kişi) ortaöğretim, % 18,5'i (15 kişi) üniversite, %6,2'si ise (5 kişi) lisansüstü düzeyde eğitime sahip olduğu tespit edilmiştir. Kamulaştırma işlemine muhatap olanların büyük bir kısmının ilköğretim mezunu olduğu analiz sonuçlarından anlaşılmaktadır.

- **Çalışma Durumu Değişkeni İçin Frekans Değerleri Ve Yüzde Dağılımı:** Çalışmada kamulaştırma işlemi neticesinde fayda gören kişilerin olabileceği gibi mağduriyetlerin de yaşanmış olabileceği ihtimallerine binaen çalışma durumu yönündeki araştırmada örneklemelerin % 13,6'sının (11 kişi) kamuda çalıştığı, % 14,8'inin (12 kişi) özel sektörde çalıştığı, % 23,5'inin (19 kişi) serbest çalıştığı, % 16'sının (13 kişi) emekli olduğu, % 25,9'nun (21 kişi) herhangi bir iş ile meşgul olmadığı sonucuna varılmıştır.

- **Kamulaştırılan Taşınmazı Kimin Kullandığı Değişkeni İçin Frekans Değerleri ve Yüzde Dağılımı:** Kamulaştırılan taşınmazın, kamulaştırma işlemine muhatap olan kişi tarafından kullanılıp kullanılmadığı örneklemelerin geliri ve ortaya çıkabilecek olası sonuçlar açısından önemli olabileceği düşünülerek inceleme yapılmış ve örneklemelerin % 88,9'unun (72 kişi) ilgili taşınmazları kamulaştırma öncesi kendilerinin kullandığı, % 11,1'inin (9 kişi) ise kendilerinin kullanmadığı tespit edilmiştir.

- **Taşınmazın Kullanım Süresi Değişkeni İçin Frekans Değerleri ve Yüzde Dağılımı:** Örneklemelerin kamulaştırmaya konu taşınmazı kamulaştırma işlemine kadar kullanım süresi değerlendirilmiş olup % 6,2'sinin (5 kişi) 10 yıl ve altında

kullandığı, %24,7'sinin (20 kişi) 11-20 yıl aralığında kullandığı, % 17,3'ünün (14 kişi) 21-30 yıl aralığında kullandığı, % 49,4 gibi büyük bir çoğunluğun (40 kişi) ise 30 yıldan fazla kullandığı gözlemlenirken % 2,5'lik kesimin (2 kişi) ise cevaplamak istemediği tespit edilmiştir.

• **Taşınmazın Kullanım Amacı Değişkeni İçin Frekans Değerleri ve Yüzde Dağılımı:** Kamulaştırılan taşınmazı, örneklemelerin neredeyse tamamının (% 91,4 ile 74 kişinin) kamulaştırma öncesinde konut amaçlı kullandığı tespit edilirken; % 8,6'nın (7 kişi) tarım amaçlı olarak kullandığı tespit edilmiştir.

• **Taşınmaza Nasıl Sahip Olunduğu Değişkeni İçin Frekans Değerleri ve Yüzde Dağılımı:** Taşınmazı kamulaştırılan örneklemin çoğunluğu (% 53,09 ile 43 kişi) taşınmaza miras yoluyla sahip olmuşken; % 30,86'unun (25 kişi) satın alma yoluyla sahip olduğu tespit edilmiştir.

• **Taşınmazının Tamamı Mı Yoksa Bir Kısmı Mı Kamulaştırıldı Değişkeni İçin Frekans Değerleri ve Yüzde Dağılımı:** Taşınmazın tamamının kamulaştırılması ile bir kısmının kamulaştırılması, taşınmazın kamulaştırma öncesi ve sonrası açısından taşınmazın kullanım şekli, niteliği, değeri gibi birçok konuda önem arz edebileceğinden dolayı inceleme yapılmış ve örneklemin % 88,9'unun (72 kişi) taşınmazının tamamı, % 7,4'ünün (6 kişi) taşınmazının bir kısmının kamulaştırıldığı sonucuna varılırken % 3,7'sinin (3 kişi) ise soruyu cevapsız bıraktığı gözlemlenmiştir.

• **Kamulaştırma İşleminin Psikolojik Etkisi Olduğunu Düşünüyor Musunuz Değişkeni İçin Frekans Değerleri ve Yüzde Dağılımı:** Kamulaştırma işleminin psikolojik etkisi bakımından inceleme yapılmış ve örneklemelerin % 61,7'si (50 kişi) olumsuz etkilenirken %12,3'ünün ise (10 kişi) olumlu etkilendiği sonucuna varılmış olup % 25,9'unun (21 kişi) ise bu konuda kararsız olduğu tespit edilmiştir.

• **Kamulaştırma Bedeli Nasıl Ödendi Değişkeni İçin Frekans Değerleri ve Yüzde Dağılımı:** Kamulaştırma neticesinde takdir edilen kamulaştırma bedellerinin örneklemelerin %43,2'sine (35 kişi) peşin ödendiği, % 43,2'sine (35 kişi) taksitle ödendiği, % 13,6'sına (11 kişi) ise henüz ödemenin yapılmadığı tespit edilmiştir.

• **Kamulaştırma Bedelini Nasıl Kullandınız Değişkeni İçin Frekans Değerleri ve Yüzde Dağılımı:** Kamulaştırma bedelleri ödenen örneklemelerin büyük çoğunluğu (59,3'ü ile 48 kişi) kamulaştırma bedeli ile yeni bir taşınmaz alırken % 13,6'sının (11 kişi) borçlarını kapatma yönünde kullandığı, % 8,6'sının (7 kişi) henüz kullanmadığı, % 2,5'inin (2 kişi) ihtiyaçları için kullandığı tespit edilirken % 16'sının fikir beyan etmek istemediği gözlemlenmiştir.

• **Taşınmazının Kamulaştırılmasına Rağmen Bu Şehirde Yaşamaktan Memnunum Değişkeni İçin Frekans Değerleri ve Yüzde Dağılımı:** Taşınmazının kamulaştırılmasından sonra Rize'de yaşamaktan memnuniyet konusundaki araştırmada örneklemelerin % 23,5'inin (19 kişi) kesinlikle memnun olmadığı, % 18,5'inin (15 kişi) memnun olmadığı; % 8,6'sının (7 kişi) kesinlikle memnun olduğu, % 38,3'ünün (31 kişi) memnun olduğu ve % 11,1'inin ise (9 kişi) bu konuda kararsız olduğu tespit edilmiştir.

• **Kamulaştırma İşlemi Gelecek İle İlgili Planlarını Değiştirdi Değişkeni İçin Frekans Değerleri ve Yüzde Dağılımı:** Kamulaştırma işlemi neticesinde örneklerin % 3,7'sinin (3 kişi) gelecek ile ilgili planları kesinlikle değişmezken, % 13,6'sının (11 kişi) değişmezken, % 34,6'sının (28 kişi) gelecek ile ilgili planlarının kesinlikle değiştiği, % 28,4'ünün (23 kişi) değiştiği ve % 19,8'inin (16 kişi) ise bu konuda bir fikrinin olmadığı tespit edilmiştir.

• **Tespit Edilen Kamulaştırma Bedelinden Memnun Değişkeni İçin Frekans Değerleri ve Yüzde Dağılımı:** Kamulaştırma neticesinde takdir edilen kamulaştırma bedelinden örneklerin % 64,2'sinin (52 kişi) kesinlikle memnun olmadığı, % 16'sının (13 kişi) memnun olmadığı, % 4,9'unun (4 kişi) memnun olduğu, % 14,8'inin (12 kişi) kararsız olduğu tespit edilirken örneklerden kimsenin kamulaştırma bedelinden tamamen memnun olmadığı gözlemlenmiştir.

• **Kamulaştırma Sonunda Ortaya Çıkan Sosyal Faydadan Memnun Değişkeni İçin Frekans Değerleri ve Yüzde Dağılımı:** Örneklerin % 35'8'inin (29 kişi) kamulaştırma neticesinde ortaya konulan sosyal faydadan kesinlikle memnun olmadığı, % 21'inin (17 kişi) memnun olmadığı, %18,5'inin (15 kişi) memnun olduğu, % 2,5'inin (2 kişi) tamamen memnun olduğu tespit edilirken % 22,2'sinin ise kararsız olduğu gözlemlenmiştir.

• **Kamulaştırılan Taşınmaz Neticesinde Elime Geçen Kamulaştırma Bedeli İle Eşdeğer Taşınmaz Alabilirim Değişkeni İçin Frekans Değerleri ve Yüzde Dağılımı:** Kamulaştırılan taşınmaz ödenen bedel ile kamulaştırılan taşınmaza emsal bir taşınmaz alabilme konusunda yapılan incelemede örneklem grubunun % 55,6'sı (45 kişi) gibi büyük bir çoğunluğu kesinlikle alamayacağını beyan ederken % 27,2'si (22 kişi) alamayacağını, % 11,1'i (9 kişi) herhangi bir fikrinin olmadığını, % 2,5'i (2 kişi) alabileceğini, % 3,7'si (3 kişi) gibi az bir kısmı ise kesinlikle alabileceğini beyan etmiştir.

• **Kamulaştırma Neticesinde Mahallemden Veya İlimden Göç Etmek Durumunda Kaldım Değişkeni İçin Frekans Değerleri ve Yüzde Dağılımı:** Kamulaştırma işlemi neticesinde örneklem grubunun ne kadarının yaşamış olduğu mahallesinden veya Rize'den göç etmek zorunda kaldığı araştırılmış ve "Kamulaştırma Neticesinde Mahallemden Veya İlimden Göç Etmek Durumunda Kaldım Değişkenine" örneklem grubunun % 8,6'sının (7 kişi) kesinlikle katılmadığı, % 9,9'unun (8 kişi) katılmadığı, % 9,9'unun (8 kişi) bu konuda kararsız olduğu, % 37'sinin (30 kişi) katıldığı ve % 34,6'sının ise tamamen katıldığı tespit edilmiştir.

• **Aynı Konum ve Değerde Olduğunu Düşündüğüm Kamulaştırılan Başka Bir Taşınmaz İçin Daha Yüksek Bedel Ödenmiştir Değişkeni İçin Frekans Değerleri ve Yüzde Dağılımı:** Kamulaştırılan taşınmazı için ödenen bedel ile diğer kamulaştırılan emsal taşınmazla için ödenen bedeller arasında dengenin muhataplar açısından sağlanıp sağlanmadığı yönünde araştırma yapılmış ve örneklem grubunun % 6,2'si (5 kişi) kesinlikle katılmadığı, % 13,6'sının (11 kişi) katılmadığı, % 30,9'unun (25 kişi) bu konuda kararsız olduğu, % 22,2'sinin (18 kişi) katıldığı ve %27,2'sinin (22 kişi) ise kesinlikle katıldığı tespit edilmiştir.

• **Aynı Konum ve Değerde Olduğunu Düşündüğüm Kamulaştırılan Başka Bir Taşınmaz İçin Daha Düşük Bedel Ödenmiştir Değişkeni İçin Frekans Değerleri ve Yüzde Dağılımı:** Kamulaştırılan taşınmazlar için ödenen bedel ile diğer kamulaştırılan emsal taşınmazlar için ödenen bedeller arasında dengeğin muhataplar açısından sağlanıp sağlanmadığı yönünde araştırma yapılmış ve örneklem grubunun % 22,2'sinin (18 kişi) kesinlikle katılmadığı, % 19,8'inin (16 kişi) katılmadığı, % 32,1'inin (26 kişi) bu konuda kararsız olduğu, % 11,1'inin (9 kişi) katıldığı ve % 14,8'inin (12 kişi) ise kesinlikle katıldığı tespit edilmiştir.

• **Kamulaştırma İşinin İyi Bir Kentleşme Aracı Olduğuna ve Şehrimizin Gelişimine Katkıda Bulunduğuna İnanıyorum Değişkeni İçin Frekans Değerleri ve Yüzde Dağılımı:** “Kamulaştırma İşinin İyi Bir Kentleşme Aracı Olduğuna Ve Şehrimizin Gelişimine Katkıda Bulunduğuna İnanıyorum Değişkenine” örneklem grubunun % 30,9'u (25 kişi) kesinlikle katılmadığını, % 16'sı (13 kişi) katılmadığını, % 14,8'i (12 kişi) bu konuda kararsız olduğunu, % 30,9'u (25 kişi) katıldığını ve % 7,4'ü (6 kişi) ise kesinlikle katıldığını tespit edilmiştir.

• **Kamulaştırma İşleminin Asıl Amacının Kamu Yararı Olduğuna İnanıyorum Değişkeni İçin Frekans ve Yüzde Değerleri:** “Kamulaştırma İşleminin Asıl Amacının Kamu Yararı Olduğuna İnanıyorum” sorusuna örneklem grubunun % 25,9'u (21 kişi) kesinlikle katılmadığını, % 22,2'si (18 kişi) katılmadığını, % 14,8'i (12 kişi) kararsız olduğunu, % 27,2'si (22 kişi) katıldığını ve % 9,9'u (8 kişi) ise tamamen katıldığı tespit edilmiştir.

• **Kamulaştırma Sonrasında Kamu İdaresinin Bölge Halkının Karşılaşabileceği Olası Problemlerle İlgilenmesi Gerekliliğine İnanıyorum Değişkeni İçin Frekans Değerleri ve Yüzde Dağılımı:** Kamulaştırma işlemi esnasından bölge halkının karşılaşabileceği çeşitli problemler veya elde edebilecekleri çeşitli haklar, menfaatler olduğu gibi kamulaştırma işleminin tamamlanmasından itibaren de bölge halkının süregelen ve karşılaştıkları çeşitli problemler olabileceğinden bahisle örneklem grubuna yöneltilen soruya, örneklem grubunun % 7,4'ünün (6 kişi) kesinlikle katılmadığı, % 4,9'unu (4 kişi) katılmadığı, % 11,1'inin (9 kişi) kararsız olduğu, % 35,8'inin (29 kişi) katıldığı, % 40,7'sinin ise tamamen katılmadığı tespit edilmiştir.

• **Kamulaştırma Bedelinin Ödenmesinde Sorun Yaşamadım Değişkeni İçin Frekans Değerleri ve Yüzde Dağılımı:** Örneklem grubuna “Kamulaştırma Bedelinin Ödenmesinde Sorun Yaşamadım Değişkeni” sunulmuş olup örneklem grubun % 9,9'u (8 kişi) kesinlikle katılmadığı, % 16'sı (13 kişi) katılmadığı, % 19,8'i (16 kişi) kararsız olduğu, % 40,7'si (33 kişi) katıldığı, % 13,6'sı (11 kişi) ise tamamen katıldığı tespit edilmiştir.

• **Yaş Grupları İle Kamulaştırma İşleminin Psikolojik Etkisi Frekans Değerleri ve Yüzde Dağılımı:** 18-30 yaş grubunda olanların kamulaştırma işleminden psikolojik olarak % 58,8'i olumsuz etkilendiğini, % 41,2'sinin kararsız; 30-60 yaş grubunda olanların % 16,7'sinin olumlu etkilendiğini, % 56,3'ünün olumsuz etkilendiğini, % 27,1'inin kararsız; 60 üstü yaş grubunda olanların % 12,5

'inin olumlu etkilendiği, % 81,3'ünün olumsuz etkilendiği, % 6,3'ünün ise kararsız olarak beyanda bulunduğu gözlemlenmektedir.

• **Medeni Durum İle Kamulaştırma İşleminin Psikolojik Etkisi Frekans Değerleri ve Yüzde Dağılımı:** Buna göre, medeni durum ile kamulaştırma işleminin psikolojik etkisi karşılaştırıldığında medeni durumu evli olanların % 11,5'i psikolojik olarak olumlu etkilendiği, % 63,9'unun olumsuz etkilendiği, % 24,6'sı kararsız olduğu; bekâr olanların % 15'inin olumsuz etkilendiği, % 55'inin olumlu etkilendiği, % 30'unun ise kararsız olduğu gözlemlenmektedir.

• **Eğitim Durumu İle Kamulaştırma İşlemi Gelecek İle İlgili Planlarını Değiştirmesi Frekans Değerleri ve Yüzde Dağılımı:** Buna göre, eğitim durumu ile kamulaştırmanın gelecek ile ilgili planlarını değiştirmesi karşılaştırıldığında eğitim durumu ilköğretim grubunda olanların %2,9'unu kesinlikle planlarının değişmediğini, %5,9'unun değişmediğini, %23,5'inin kararsız, %35,3'ünün gelecekle ilgili planlarının değiştiğini, % 32,4'ünün ise gelecekle ilgili planlarının kesinlikle değiştiğini; eğitim durumu ortaöğretim grubunda olanların %3,7'sinin kesinlikle planlarının değişmediğini, %11,1'inin planlarının değişmediği, % 18,5'inin kararsız; % 29,6'sının planlarının değiştiğini, %37'sinin ise planlarının tamamen değiştiğini; eğitim durumu üniversite grubunda olanların %6,7'sinin planlarının kesinlikle değişmediğini, % 26,7'sinin planlarının değişmediğini, %13,3'ünün kararsız; %20'sinin planlarının değiştiği, % 33,3'ünün ise gelecek planlarının tamamen değiştiğini; eğitim durumu lisansüstü grubunda olanların %40'ı planlarının değişmediğini, %20'sinin kararsız; %40'ının ise planlarının tamamen değiştiğini beyan ettikleri gözlemlenmektedir.

• **Kamulaştırılan Taşınmazı Siz Mi Kullanıyordunuz İle Kamulaştırma İşleminin Psikolojik Etkisi Olduğunu Düşünüyor Musunuz? Frekans Değerleri ve Yüzde Dağılımı:** Buna göre kamulaştırılan taşınmazı kendisinin kullandığını beyan edenlerin 13,9'unun kamulaştırmadan olumlu etkilendiği, % 62,5'inin olumsuz etkilendiği, % 23,6'sının kararsız olduğu; taşınmazı kendisi kullanmayanların % 55,6'sının olumsuz etkilendiği, %44,4'ünün kararsız olduğunu beyan ettiği gözlemlenmiştir.

• **Kamulaştırma Konusu Yere Nasıl Sahip Oldunuz İle Kamulaştırma İşleminin Psikolojik Etkisi Olduğunu Düşünüyor Musunuz? Frekans Değerleri ve Yüzde Dağılımı:** Buna göre kamulaştırma konusu yere miras yoluyla sahip olanların 18,6'sı kamulaştırmadan psikolojik olarak olumlu etkilendiği, % 65,1'i olumsuz etkilendiği, % 16,3'ü kararsız olduğu; taşınmaza satın alma yoluyla sahip olanların % 8'inin olumsuz etkilendiği, % 44'ünün olumlu etkilendiği, % 48,0'ının kararsız olduğu; diğer grubunda olanların %84,6'sının olumlu etkilendiği, % 15,4'ünün kararsız olduğunu beyan ettiği gözlemlenmiştir. Toplam değerlere bakıldığında kamulaştırmadan olumsuz etkilenenlerin oranı % 61,7 olurken olumlu etkilenenler % 12,3'te kalmıştır.

• **Kamulaştırma Bedeli Nasıl Ödendi İle Elinize Geçen Kamulaştırma Bedelini Nasıl Kullandınız Frekans Değerleri ve Yüzde Dağılımı:** Buna göre kamulaştırma bedelinden elde edilen geliri peşin alanların % 17,1'i borç kapatmak için, % 68,6'sının yeni taşınmaz alımında kullandığı, % 5,7'sinin henüz gelirini kullanmadığı; taksitle alanların % 14,3'ünün borç kapatmak için, % 48,6'sının yeni taşınmaz alımında, % 11,4'ünün gelirini henüz kullanmadığı, % 5,7'sinin ise ihtiyaçları için kullandığını; henüz ödenmedi diyenlerin ise % 63,6'sının alacağı bedeli yeni taşınmaz alımında kullanacağını beyan ettiği gözlemlenmektedir.

• **Elinize Geçen Kamulaştırma Bedelini Nasıl Kullandınız İle Kamulaştırılan Taşınmaz Neticesinde Elime Geçen Kamulaştırma Bedeli İle Eşdeğer Taşınmaz Alabilirim Frekans Değerleri ve Yüzde Dağılımı:** Buna göre kamulaştırma neticesinde eline geçen bedeli borç kapama için kullananların % 36,4'ü elde ettiği bedel ile kesinlikle eşdeğer bir taşınmaz alamayacağını, % 36,4'in alamayacağını, % 27,3'ünün ise kararsız olup elde ettiği gelire eşdeğer taşınmaz alabileceği konusunda hiç kimsenin beyanda bulunmadığı, elde ettiği bedeli yeni taşınmaz alımında kullananların % 70,8'inin kesinlikle eşdeğer taşınmaz alamayacağını, % 16,7'sinin alamayacağını, % 4,2'sinin kararsız, % 2,1'inin eşdeğer taşınmaz alabileceği % 6,3'ünü ise elde ettiği bedel ile kesinlikle eşdeğer taşınmaz alabileceğini; henüz kullanmadım diyenlerin % 57,1'i kesinlikle alamayacağını, % 14,3'ü alamayacağını, % 28,6'sının kararsız olduğu; aldığı bedeli ihtiyaçları için kullananların tamamı ise elde ettiği bedel ile eşdeğer taşınmaz alamayacağını beyan etmişlerdir. Toplam değerlere bakıldığında örneklem grubunda %82,7'lik bir kesimin elde ettiği gelire eşdeğer bir taşınmaz alamayacağını beyan ettiğini, buna karşın elde ettiği gelire eşdeğer taşınmaz alabileceğini beyan eden kesimin sadece %6,2'de kaldığı anlaşılmaktadır.

• **Çalışma Durumu İle Kamulaştırma Neticesinde Mahallemden veya İlimden Göç Etmek Durumunda Kaldım Frekans Değerleri ve Yüzde Dağılımı:** Buna göre kamuda çalışanların % 9,1'inin kamulaştırma neticesinde mahallesi veya ilinden göç etmek zorunda kalmadığı, % 54,5'inin göç etmek zorunda kaldığı, % 36,4'ünün kesinlikle göç etmek zorunda kaldığını; özel sektörde çalışanların % 25'inin kesinlikle göç etmek zorunda kalmadığı, %8,3'ünün göç etmek zorunda kaldığı, % 8,3'ünün kararsız, % 8,3 göç etmek zorunda kaldığı, % 50'sinin ise kesinlikle göç etmek zorunda kaldığı; serbest çalışanların % 5,3'ünün kesinlikle göç etmek zorunda kalmadığı, % 15,8'inin göç etmek zorunda kalmadığı, % 5,3'ünün kararsız, % 57,9'unun göç etmek zorunda kaldığı, % 15,8'inin kesinlikle göç etmek zorunda kaldığı; emekli olanların % 15,4'ünün göç etmek zorunda kalmadığını, % 7,7'sinin kararsız olduğu, % 30,8'inin göç etmek zorunda kaldığı, % 46,2'sinin kesinlikle göç etmek zorunda kaldığı; çalışmayanların % 4,8'inin kesinlikle göç etmek zorunda kalmadığı, % 14,3'ünün göç etmek zorunda kalmadığı, % 19'unun kararsız, % 28,6'sının göç etmek zorunda kaldığı, % 33,3'ünün kesinlikle göç etmek zorunda kaldığını beyan ettiği anlaşılmaktadır.

4. Sonuç

Çalışmada, Rize ilinde yapılmış kamulaştırma işlemlerinde karşılaşılan sorunlar, sosyal, ekonomik ve hukuki olarak incelenmiştir. Yapılan analiz çerçevesinde, kamulaştırma işleminin muhatabı olan 81 kişiye 40 sorudan oluşan anket uygulaması yapılmıştır. Elde edilen veri seti SPSS 23.0 istatistik programı yardımıyla analizlere tabi tutulmuş, değişkenlerin frekansları ve yüzde dağılımları tespit edilmiş, ulaşılan sonuçlar yukarıda ayrıntılı olarak sunulmuştur.

Toplumda, kamulaştırma işlemi sadece devletin özel mülkiyete el koyması olarak yansıtılmaya çalışılırken; sosyo-ekonomik faydası, gelişmekte olan ülkeler için zorunlu bir mal edinme yöntemi oluşu, sosyal dayanışma ve devlet-millet birlikteliği, daha iyi bir gelecek için mücadele ve fedakârlık gerçeği de vurgulanmalıdır. Devlet; millet, egemenlik ve topraktan oluştuğuna göre, kalkınmak için bütünsel bir fedakârlık yapılması gerekir. Devletin üstün gücünün millete yansımada, özellikle özel mülkiyetteki taşınmazların kamulaştırılmasında, kamulaştırma bedelinin her iki tarafı için de makul ve adil, tam karşılığının verilmesi suretiyle kamulaştırma işleminin en kısa sürede gerçekleştirilmesi doğrudur olacaktır.

Özetle; Anayasa'nın, uluslararası anlaşmaların, kanunların belirlemiş olduğu çerçeve içinde kalmak ve hakkaniyete uygun olmak kaydıyla, özellikle devlet-millet bütünleşmesinin söz konusu olduğu, milletimizin vicdanının da göz ardı edilmeden kamulaştırma işleminin yapılması, devletimize karşı zaten var olan güveni daha da artıracaktır. Taşınmazın kamulaştırılan kişilerin, bu kamulaştırma işlemlerinden herhalükarda memnun kalması, işin tabiatına aykırıdır. Bununla birlikte, üstün gücünü kullanan devletin, özel mülkiyete müdahale sebebinin “gerçek kamu yararı”na dayalı olarak kullanılması, milletin devletine karşı göstereceği fedakârlık (ki özel mülkiyete konu taşınmazın tam karşılığı verilse bile bu bir fedakârlıktır) vicdani rahatlık içinde gerçekleşecektir. Gerek bu anket çalışması ve gerekse de genel tespitler, vatandaşların kahir ekseriyetle kamulaştırmaya karşı çıkmadığı, devleti için kendi menfaatinde vazgeçebileceğini göstermektedir. Vatandaşların istediği tek şey vardır, o da kendisine adil davranılmasıdır. Adaletle riayet edildiği sürece, kamulaştırma işlemlerinde sorun çıkmayacak, vatandaşların devlete olan bağlılığı ve güveni daha da artacaktır.

Kaynakça

- Böke, Veli (2008), Kamulaştırma Kanunu ve kamulaştırma Bedeli Tespit Davaları, Seçkin Yayınları, Ankara.
- Çoban Atik, Ayşegül (2013), Kamulaştırmada Yargısal Denetim. Basılmamış Doktora Tezi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Düren, Akın (1979), **İdare Hukuku Dersleri**, Sevinç Matbaası, Ankara.

- Erman, Hasan ve Tayfun Akgüner (2002), "Kamulaştırmada Son Gelişmeler ve Malikin Geri Alma Hakkı (İlginç Bir Karar)", **İstanbul Kültür Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi**, S:1-2, s:1-23.
- Evren, Necati (2012), Türkiye'de Kamulaştırma Çalışmaları İçin Alternatif Yaklaşımlar, Basılmamış Doktora Tezi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Gemalmaz, H. Burak (2009), **Avrupa İnsan Hakları Sözleşmesinde Mülkiyet Hakkı**, Beta Yayınları, İstanbul.
- Gözler, Kemal (2009), **İdare Hukuku Cilt II**, Ekin Yayınları, Bursa.
- Gözler, Kemal (2013), "6360 Sayılı Kanun Hakkında Eleştiriler", **Legal Hukuk Dergisi**, 11(122), 37-82.
- Gözler, Kemal ve Gürsel Kaplan (2013), **İdare Hukuku Dersleri**, Ekin Yayınları, Bursa.
- Gözübüyük, A. Şeref (2012), **Yönetim Hukuku**, Turhan Yayınevi, Ankara.
- Gül, İbrahim (2014), "Danıştay Kararlarında "Kamu Yararı" Kavramı", **Ankara Barosu Dergisi**, 2, 535-550.
- Günday, Metin (2013), **İdare Hukuku**, İmaj Yayınları, Ankara.
- Gürsel, Meltem Kutlu (2009), **Kamulaştırma Hukuku**, Seçkin Yayınları, Ankara.
- Türkiye Cumhuriyeti Anayasası (<https://www.tbmm.gov.tr/anayasa.htm>, E.T:15.06.2017)
- Yıldırım, Ramazan (2013), **İdare Hukuku Dersleri**, Mimoza Yayınları, Konya.
- Yıldızhan, Yayla (2010), **İdare Hukuku**, Beta Yayınlar, İstanbul.
- Zabunoğlu, Yahya Kazım (2012), **İdare Hukuku Cilt I**, Yetkin Yayınları, Ankara.

**BİLİŞSEL YÖNÜ İLE TÜKETİCİ SATIN ALMA KARAR SÜRECİ VE
GLOBAL SINIFLAR TEORİSİ**

Fahri ÖZSUNGUR¹

Öz

Bu çalışmada tüketici satın alma ve karar süreci tüketici davranışlarının bilişsel temelli özellikleri, tüketici davranışlarını etkileyen faktörler, global sınıflar teorisi, referans gruplar, gruplarda uyum süreci, bilişsel sosyal etki, güdülenme, öğrenme, bilişsel süreçler, müşteri davranışı konuları birlikte incelenerek açıklanmıştır. Tüketim kararına etki eden faktörlerden bilişsel uyumsuzluğa neden olabilecek akıl çeldirici uyarı, dışavurum, algısal yapı konularına ağırlık verilmiş, tüketici satın alma karar süreci bilişsel temelde açıklanmıştır. Çalışmanın sonuç kısmında tüketici satın alma karar sürecine yönelik gelecek çalışmalar için önerilerde bulunulmuştur. Sonuç olarak, tüketim kararının verilmesinde dış etkenlerle birlikte bilişsel sürecin araştırılmasının ve bilinmesinin faydalı olacağı, bilişsel süreçte ortaya çıkabilecek uyumsuzlukların tespitinin satın almanın nedenlerini anlamayı sağlayacağı ortaya konulmuştur.

Anahtar Kelimeler: *Tüketici Satın Alma Karar Süreci, Global Sınıflar Teorisi, Bilişsel Sosyal Etki, Bilişsel Model, Akıl Çeldirici Uyarı*

**COGNITIVE ASPECTS OF CONSUMER PURCHASING DECISION
PROCESS AND GLOBAL CLASS THEORY**

Abstract

In this study, consumer purchasing and decision process are explained by examining cognitive based characteristics of consumer behaviors, factors affecting consumer behaviors, global class theory, reference groups, conformity process in groups, informational social influence, motivation, learning, cognitive processes, customer behavior. Confusable stimulus, expression, cognitive structure issues that factors affecting consumer decision are emphasized on the perceptual structure which may lead to cognitive dissonance, purchase decision process is explained on the cognitive basis. In the conclusion part of the study, suggestions were made for future studies on consumer purchase decision process. As a result, it has been revealed that in the decision making of consumption, to investigate and learn the cognitive process with external factors will be useful, it has been revealed that the detection of inconformity that may arise in the cognitive process will lead to the understanding of the reasons for the purchase.

Keywords: *Consumer Purchase Decision Process, Global Class Theory, Informational Social Influence, Cognitive Model, Confusable Stimulus*

¹ Doktora Öğrencisi, Hacettepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Aile ve Tüketici Bilimleri Anabilim Dalı, fahri.ozsungur@hacettepe.edu.tr

1. Giriş

Tüketim bireysel, sosyal, ekonomik ve duygusal ihtiyaçların karşılanması için belirli bir süreci gerektiren bir olgudur (Payne, 1976). Birey, tüketim ile tatmin arasındaki ilişki çizgisinde bilişsel bir yol çizer. Teknoloji, sosyal oluşumlar, coğrafya, iklim gibi dış faktörler her bireyin iç dünyasında farklı yansımalarla neden olur. Kişiden kişiye değişen bu iç dünyada, tüketim kararının sebeplerinin bilinebilmesi bilişsel sürecin doğru tahlili ile mümkündür. Dış dünyanın içselleşmesi ile ortaya tüketici satın alma kararının davranış olarak ortaya çıkması ekonomi, pazarlama, stratejik yönetim, davranış bilimi, siyaset, hukuk gibi birçok konuyu ilgilendirmektedir. Sosyal bir varlık oluşunun yanında içsel dünyası ile bilişsel uyumsuzluk yaşayan insanoğlunun tüketim davranışlarını dış etkenlerle sınırlı tutmak rasyonel bir yaklaşım değildir (Hastie ve Pennington, 1995).

Araştırmacıların artan alternatif karar seçimlerine bağlı olan algısal, duygusal ve bilişsel karar süreci araştırmalarına odaklanmaları tüketici karar kuramının gelişmesini sağlamıştır (Svenson, 1979: 86). Bettman vd. (1998) karar hassasiyetini en üst düzeye çıkarmanın yanı sıra bilişsel çabayı en aza indirmek, tüketicilerin karar sürecinde olumsuz duygularını en aza indirmek ve kolayca yargıda bulunma durumlarını en üst düzeye çıkarmakla ilgili çalışmalar yaptılar. Payne (1976), tüketicilerin çok sayıda alternatifle karşı karşıya kaldıklarında seçim için birkaç seçenek kalıncaya kadar, karar vericiler ilk önce kabul edilebilir olmayan alternatifleri ortadan kaldırmak için daha az bilişsel karar stratejileri kullandığını ortaya koymuştur. Bilişsel teori ile ilgili yapılan araştırmalar görüntü teorisini ortaya çıkarmıştır. Bu teoriye göre tüketicinin dış dünyada gözlemlediği görüntüleri iç dünyasına aktarması, çevre- davranış etkileşimi bilişsel sürecin göstergesidir (Hastie ve Pennington, 1995). Sosyal sınıfların kültürle ilişkisi (Miyamoto, 2013; Torelli ve Shavitt, 2010) ile sosyal psikoloji alanında giderek artan çalışmalar, orta ve üst sınıf bireylerin kendi kaderlerini bağımsız ve kendi kontrolünde, alt sınıf bireylerin ise grup düşüncesine ve başkalarına bağımlı olarak karakterize edildiklerini ortaya koymuştur (Stephens, Markus ve Townsend, 2007; Kraus, Piff ve Keltner, 2009). Bu çalışma tüketici davranışlarının bilişsel ağırlıklı özelliklerinin tüketici davranışlarını etkileyen faktörler düşünülerek ortaya konulması, bu davranışların referans gruplar, gruplarda uyum süreci, bilgisel sosyal etki, güdülenme, öğrenme, bilişsel süreçler ve müşteri davranışları ile birlikte düşünülmüş olması, sosyal sınıflar konusunun ise insan temelli bir yaklaşımla değişen ve gelişen dünya ihtiyaçları düşünülerek ele alınmış olması literatürdeki bu yöndeki boşluğu doldurmaktadır.

2. Tüketici Davranışının Bilişsel Temelli Özellikleri

Tüketici davranışları karmaşık, süreklilik arz eden, icra edilmekle tükenmeyen, tatmine bağlı hareketler bütünüdür. İhtiyaçlar çeşitlense de davranış, bilişsel süreçle şekillenir. Bilişsel temelde tüketici davranışları duygusal kuşatma, tutumların ortaya çıkması, yeni kültürlerle etkileşim, davranış modeli etkisi, karmaşıklık, faydacılık, güdülenme olmak üzere yedi özellikte açıklanabilir (Erwin, 2002).

2.1. Duygusal Kuşatma Etkisi

Duygusal kuşatma (Cathexis) tüketici davranışını etkiler. Duygusal kuşatma, fiziksel enerji olarak ifade edilebilen bu davranış biçimini Freud “besetzung” olarak ifade etmiştir. Kelime anlamı rol dağıtımı olan bu davranış esasen insanların kişilere ve konulara karşı eğilim ve etkileşimi sonucu yaptığı tespitle ortaya çıkar (Laplanche ve Pontalis, 2006: 64). Birey kişisel etkileşim içinde olduğu aile bireylerinin kendisini sevdiğini görünce kişi yaptığı tespiti, karşı davranış biçimi olarak geliştirir. Bu durum sadece kişilerle sınırlı değildir. Birey, tüketimde bulunacağı ürün, satın alacağı hizmete karşı da duygusal kuşatma yaşayabilir. Böylece, ürüne karşı duygusal tespitte bulunan tüketici ile ürün arasında özel bir bağ oluşur. Bu aşamadan sonra tüketici daha önce ürüne karşı tepkisiz ya da az tepkili iken duygusal kuşatma ile çok istekli hatta bağımlı hale gelebilir (Erwin, 2002: 69).

2.2. Tutumların Ortaya Çıkması

Tüketici bireysel ya da organizasyonel olarak satın alma ve karar sürecinde ürünler hakkında farklı ya da aynı tutum ve davranışlar sergiler. İnançlar, değerler, yüklenen duygular tüketicinin ürün hakkındaki fikirlerini ortaya koyar. Tüketici ortaya koyduğu bu fikirler ile; toplum, grup ya da organizasyon içinde diğer üyeleri ve bireyleri etkilemeye başlar. Etkileşme ürün satın alınma miktarı, ürün ve satın alma süreci hakkında ön yargıların oluşmasını sağlar (Aaker, 1991).

2.3. Yeni kültürlerle Etkileşim

Tüketici, toplumun bir üyesi ve alt kültürün de unsurudur (Keller, 2003). Etkileşim içinde olan bireylerin tüketici davranışları birbirilerini etkiler. Etkileşim bazen sosyal bir kabul biçimini alabilir. Örneğin bir toplumun belirli bir alt grubundaki üyelerin aynı markalı ürünleri tercih etmeye başlaması ve bu satın alma tercihinin diğer gruplara da sıçraması mümkündür. Etkileşim büyüdükçe toplumda ürün hakkında genel bir kanı oluşmaya başlar. Bu durum ürünün marka adı ile anılması şekline de dönüşebilir. Jenerik marka, tüketici davranışlarının gruplar arası etkileşimle toplumun genel kanısına ulaşması şeklinde meydana gelir. Ayrıca, tüketicinin farkındalığı ile sosyal etkileşimi markanın tüketici bilincine yerleşmesini ve ihtiyaç duyduğunda kazanılmış marka bilgisinin geri çağrılmasını sağlar (Zinkhan, 2011: 232; Keller, 2003: 597; Aaker, 1991: 61-62).

2.4. Davranış Modeli Etkisi

Tüketici Davranışları çevresine örnek teşkil eder. Tüketici davranış ve kararları, farklı kültürler arasındaki yaşamsal döngüde sorumluluk ve sorumsuzluk örneklerini beraberinde getirebilir. Sorumlu bir tüketicinin satın alma karar sürecindeki olumlu ve sorumlu davranışları bağlı bulunduğu toplum, grup ya da organizasyonda diğer üyeler açısından örnek model yaratabilir. Kişilerce benimsenmiş, örnek teşkil eden ya da liderlik vasıflarına sahip bir bireyin satın alma davranışları örnek model oluşturabilir. Bu davranışlardaki yasal, kültürel sorumluluk ya da sorumsuzluk

örneklerinin üyeler arasında benimsenerek başka üyelere ya da kültürlere aktarılmasına neden olabilir (Madran ve Kabakçı, 2002: 82).

2.5.Karmaşıklık Özelliği

Tüketici aynı şartlar altında ve aynı özellikteki ürüne karşı, farklı zamanlarda farklı satın alma davranışında bulunabilir (Trommsdorff, 2009: 107). Bu duruma neden olabilecek birçok faktör mevcuttur. Değişen ekonomik şartlar, kişisel beklentilerdeki değişim, kültürel değişimler, aile ve sosyal çevre etkisi, duygusal bağlar, yaşama biçiminin değişimi, anlık stresler, ürün hakkındaki toplam ve kişisel algıdaki değişim, marka algısı değişimi, gösteriş, ihtiyaçların azalması ya da artması tüketici davranışlarını karmaşık hale getirir (Foxall, 2002: 28). Tüketici davranışlarını karmaşıklaştıran unsurlardan biri de hazdır. Tüketicinin satın alma karar sürecindeki davranış karmaşıklığı, haz tüketimi (hedonic consumption) ile açıklanabilir. Özellikle kişisel heyecan, duygu, fantezi ve eğilimler haz tüketimini tetikler (Hirschman ve Holbrook, 1982: 92) .

2.6.Faydacılık Özelliği

Tüketici satın alma karar sürecinde tatmin odaklıdır. İhtiyaç duyarak tüketicinin istediği ya da isteyerek kişisel ihtiyaç duyduğu bir ürünü elde etmek, onu satın almak tüketici için belirgin bir fayda sağlar (Hoffman ve Bateson, 2016). Bu fayda içsel/ kişisel olabileceği gibi dışsal da olabilir. Her iki durumda da ürüne duyulan istek ve ihtiyaç tüketiciye fayda sağlar. Aç olmadığı halde sadece canı istediği için ananasın satın alınması, tüketiciye kişisel tatmin bağlamında fayda sağlar. Açlık hissi olan birinin restoranda yemek yemesi biyolojik fayda sağlar. Lüks malların satın alınması, üyesi olduğu ya da bağlı bulunduğu toplulukta diğer üyeler karşısındaki konumu ve değerini koruyucu ya da artırıcı etki yaratabilir. Kimi zaman da ekonomik tatmin eşiği yüksek olan bir tüketici kişisel tatmini amacı ile lüks mallar satın almak ister. Tüm bu durumlar düşünüldüğünde tüketici her durumda tatmin olmak, ihtiyacını gidermek anlamında faydacıdır. Ürünün özelliği ya da tüketici için gereklilik düzeyi, tüketici davranışının faydacı olduğu gerçeğini ortadan kaldırmaz (Jayanti ve Singh, 2010: 1061).

2.7.Güdülenme Özelliği

Tüketici kişisel ve sosyal kimliği ile hareket eder. Satın alma karar süreci her iki kimliğin etkisi altında kalabilir. Kişisel amaçlar, pozitif veya negatif düşünce ve geri beslemeler tüketim üzerinde güdülenme açısından önemli etkiye sahiptir (Sobh ve Martin, 2011). Örneğin bir giyim mağazası ile ilgili yaşadığı olumsuz bir tecrübe sonucunda bu mağazaya bir daha gitmemeyi düşünen ve bu geri beslemeyi diğer bazı tüketicilere ileten biri, diğer tüketicileri gitmemesi yönünde güdüleyebilir. Kontrol teorisi gibi öz-düzenleme (Self-regulation) teorileri, olumlu bir referans noktası elde etmeyi amaçlayan yaklaşım davranışları ile olumsuz bir referans noktasından kaçınmayı hedefleyen davranışlarını birbirinden ayırır (Carver ve Scheier, 1982: 120). Sağlıklı olma, güzellik, zengin olma gibi arzulanen nihai durumlarda tüketici

satın alma eğilimine girerken, kötü görünüş, fakirlik, hastalık gibi arzulanmayan negatif nihai durumlardan korunmak için de aynı eğilime girebilir (Sobh ve Martin, 2011: 965).

3. Tüketici Davranışlarını Etkileyen Faktörler

Tüketici davranışı, bir insan eylemi olması sebebiyle çoklu hareketlerden oluşan, etkileşim sürekliliği içinde etkisel döngü oluşturan eylemsel bir bütündür. Tüketici davranışlarının geniş bir zaman, yer ve organizasyonda yer alma durumu, onu birçok faktörden etkilenen bir konuma getirmektedir (Shiffman ve Wisenblit, 2014). Özellikle zamanın değişimi ile ekonomik, sosyal, kültürel, biyolojik, çevresel, organizasyonel ve başkaca ihtiyaç ve istekler ortaya çıkmaktadır (Halbrook, 1987: 129). Bu değişim ve gelişim de tüketici davranışlarını etkileyen faktörlerin değişmesine neden olmaktadır. Bu bölümde tüketici davranışını etkileyen faktörler, bilişsel sürece etki etmesi açısından açıklanmıştır.

3.1. Sosyal Faktörler

Toplumun her üyesi sosyal faktörlerin etkisi altındadır. Sosyal realite gerçeğinin toplum ve bireyler üzerindeki etkilerinin incelenmesi tüketicilerin davranışlarını yönlendiren etkenlerin tespitinde rol oynar. Bireyler, gruplar ve sosyal sınıflar devam eden tarih içinde karmaşık bir etkileşim içindedir. Sınıfsal ve grupsal yapılanmaların merkezinde olan insan, geçmişten aldığı bilgi birikimleri ile zamana göre değişen tepkisel davranışlar sergileyerek geleceğe yönelik model oluşturmaktadır (Lao, 2014: 212). Zamanla değişen şartlar ve iletişimin hızlanması toplumsal kanıları da etkilemektedir. Genel kabul görmüş bireylerin kanı ve davranış biçimleri tüketim davranış sürecini de etkilemektedir. Gelir, eğitim ve iş açısından incelenmiş sosyal sınıf konusu ve modeli, sosyal faktörlerin tüketim ve tüketici üzerindeki etkilerinin tespiti açısından büyük önem arz etmektedir (Schiffman ve Kanuk, 2009).

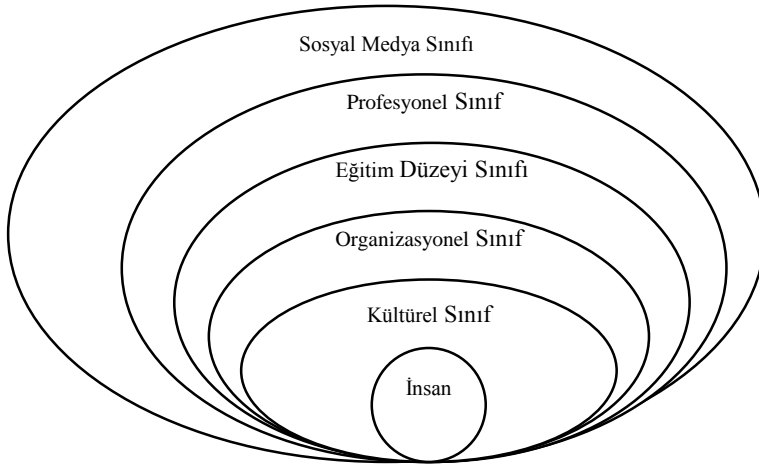
3.1.1. Global Sınıflar Teorisi

Global sınıflar teorisi, toplumun her bireyinin geçmişten gelen alışkanlık ve tecrübelerinden, değişen ve gelişen dünya ihtiyaçları, genel kabul görmüş insan odaklı görüşler toplamından esinlenir. İnsana yakışır huzur dolu bir yaşam biçimi, barış, ekonomik ve manevi anlamda kaliteli yaşam, hukuki, bireysel ve siyasi anlamda güvenlik, sağlıklı ve tüketim olanaklarının geniş olduğu bir yaşama alanı genel kabul görmüş toplu yaşam standartlarındaki önemli hedeflerdir (Campbell, Converse ve Rodgers, 1976; Diener, 1984). Bunlar, devletlerin ve organizasyonların üyelerine sağlamak istedikleri ve bu anlamda gerekli girişimlerde buldukları hedeflerdir. Bu hedeflere ilişkin hareketler, organizasyonların çekirdeğini oluşturan bireylerden başlar.

Şekilde 1’ de çekirdeği insan olan sınıfsal bir modellemeye yer verilmiştir. Mümkün olduğunca genel bir çerçevede başlıklar seçilmiş ve sınıflandırma yapılmıştır. Özellikle günümüz sanayi, teknoloji, bilişim, iletişim unsurları

gözetildiğinde yukarıdaki küresel küme içindeki sınıflandırmaları fiilen görmek mümkündür. Sınıflar arasında öncelik sonralık ilişkisi yoktur. Sınıflar geçişlilik özelliğine sahiptir. Bir sınıfa dahil olan birey diğer sınıfa da dahil olabilir. Bu nedenle sınıflar özelleştirilmeye ya da daha alt gruplara ayrılmaya çalışıldıkça geçişlilik daha belirgin hale gelecektir. Özellikle sosyal medya sınıfı teknoloji ve iletişimin hızlı ilerlemesi karşısında giderek büyümektedir. Büyüme alt grupların oluşması ile gerçekleşmektedir. Her bir sosyal medya aracına yenisinin eklenmesi grupları çoğaltmakta ya da bölmektedir. Facebook, Twitter, Tango, LinkedIn, Google Plus, Yahoo Groups gibi sosyal medya araçlarına her geçen gün yenilerinin eklenmesi sosyal medya sınıfını giderek genişletmektedir (Arfaa ve Wang, 2014: 16).

Şekil 1. Global Sınıflar Küresel Kümesi



Kaynak: Argyle (1994)' ten uyarlanmıştır.

3.1.2.Referans Gruplar

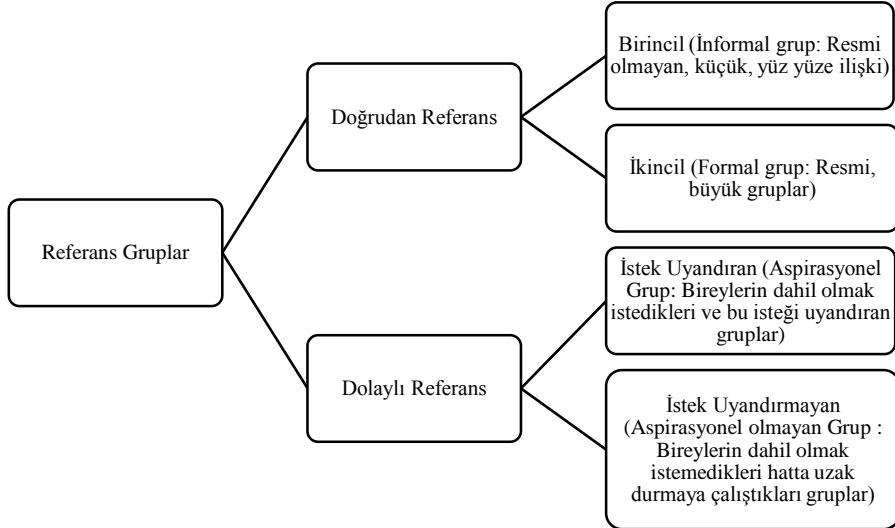
Bilişsel süreçte bireyi güdüleyen, tüketici üzerinde etkili olan diğer bir faktör de referans gruplardır. Referans gruplar marka seçimini etkileyebilir ve markaya dayalı grupları da içerebilir. Bu gruplar, bireysel veya kamusal zorunluluk ya da gereksinim dışı lüks harcamaları da etkiler (Lantos, 2011: 235).

Şekil 2' de de görüleceği üzere referans gruplar, esasen etkileşimin türüne göre oluşturulmuştur. Ancak nihai grup türündeki ayırım, üye olma ya da olmama şekline dönüşmüştür. Doğrudan referans grupların üye olunan birincil ve üye olunan ikincil gruplara ayrıldığı görülmektedir. Dolaylı referans grupların ise üye olunmayan ancak istek uyandıran ve yine üye olunmayan ancak istek uyandırmayan şeklinde bir ayırma gidildiği görülebilir. Bu durumda; doğrudan referans gruplar üye olunan, dolaylı referans gruplar ise üye olunmayan grupları içermektedir. Literatürde üye olunan

gruplar (membership groups), otomatik gruplar (automatic groups: yaş cinsiyet veya mesleğe bağlı), negatif gruplar (negative groups: ilişkilendirilmek istenmeyen grup), pozitif gruplar (associative groups: ilişkilendirilmek istenen grup) şeklinde ayırım da yapılmaktadır (Strydom, 2004: 55).

Etkileşimli gruplar, danışma ve tartışma grupları olarak ikiye ayrılır. Etkileşimli gruplarda, gruplar ile bireyler arasında üye olma şartı aranmaksızın etkileşim mümkündür. Bireyler, kararlarını vermeden önce ya da karar verme esnasında referans grubunun vereceği kararlar ile ilgili ortak kanı hakkında fikir edinmek için grup üyeleri ile etkileşim içine girebilir (Asch, 1951: 178). Etkileşimin gerçekleşmesi, grubun etkileşime açık olma özelliğine bağlıdır. Danışma grupları, bireylere alacakları kararlar konusunda danışma imkanı verir. Danışma, grubun önceden tespit edilmiş genel kanıların bireye iletilmesi şeklinde gerçekleşir. Bu durum sadece bireyin şahsi kararlarını etkileyebilir. Danışma grubunda ortak kanı belirlidir. Tartışma grupları, bireylerin görüşlerine açık gruplardır. Önceden belirlenmiş genel kanılar vardır ancak kesin değildir. Ortak kanı bireylerin yaşadıkları sorunlar ve gruba ilettikleri problemler ve çözümleri ile değişebilir. Ölçü gruplar, bireyin karar almasında etkin olarak danışmadığı, sadece örnek aldığı ya da uzak durduğu gruplardır (Schulz, 2015: 211).

Şekil 2: Charles Lamb, Joe Hair ve Carl McDaniel' in Referans Grup Türleri



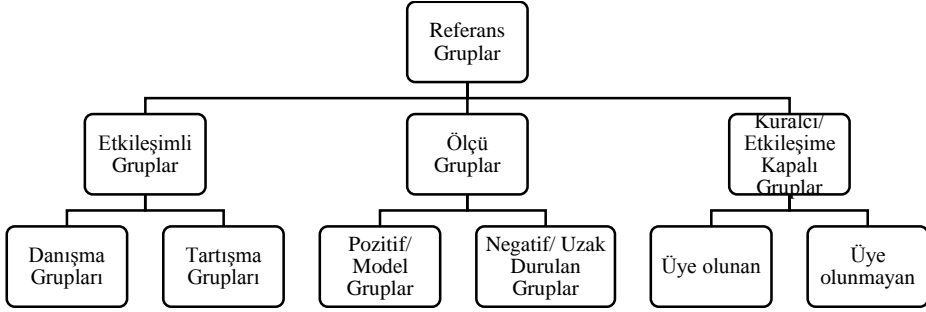
Kaynak: Lamb, Hair, McDaniel, 2009: 157.

Pozitif gruplar, bireyin karar alma aşamasında kararlılık derecesini etkileyen gruplardır. Bu gruplar, üye olunsun- olunmasın, satın alma konusunda genel kanısı belirli olan ya da toplumca kabul görmüş gruplardır. Bireyler bu grupları, gruba girebilmek, gruptaki statülerini koruyabilmek ya da gruptan çıkmamak için örnek

alırlar. Hukukçulardan oluşan grupların tüketim davranışlarının bireylerce model alınması bu duruma örnek verilebilir (Hammerl vd., 2016: 33).

Negatif gruplar, bireylerin uzak durduğu, karar verme açısından negatif etki yaratan gruplardır. Kötü alışkanlıklara sahip bireylerin oluşturdukları bu grupların yaşadıkları olumsuzluklar, toplum tarafından dışlanmış olmaları gibi sebeplerle karar alma ve satın alma sürecini etkiler. Negatiflik grubun özelliklerindedir (Hammerl vd., 2016: 33). Tüketici negatif grubu ölçü olarak satın alma karar sürecini olumsuz sonuçlandırabileceği gibi olumlu da sonuçlandırabilir. Sigara içenlerin oluşturduğu grup negatif grubu oluşturur. Tüketici bu grubun akciğer kanseri olup ölen üyelerini ölçü olarak ele aldığı zaman sigarayı satın alma kararı olumsuz sonuçlanır. Tüketici, parasını sigaraya harcamak yerine başka ürünlere harcayabilir. Fast food ile beslenen gruptan uzak durmak isteyen bir tüketicinin fast food yiyecekler satın alma kararını olumsuz sonuçlandırıp, daha sağlıklı yiyecekleri satın alma kararı vermesi bu duruma başka bir örnektir.

Şekil 3:Referans Grup Türleri



Kaynak: Lamb, Hair, McDaniel, 2009' dan uyarlanmıştır.

Kuralcı gruplar, etkileşime kapalı gruplardır. Bu gruplarda kurallar katı ve kesindir. Bireyler satın alma karar sürecinde bu gruplara kararlarını danışamaz ve görüşlerini paylaşamaz. Grup, önceden belirlenmiş kurallarını grup üyelerine açıklamıştır ve herkesin bu kuralları bildiği varsayılır. Birçok davranış grup üyelerince uygun görülmez. Bireyler grubun kuralları karşısında yorum yapma hakkına sahip değildir ve gruptan çıkma tehdidi altındadır. Üye olunan kuralcı gruplar için tüketicinin satın alma karar sürecini doğrudan etkiler. Tüketici grubun ortak kanısına uygun davranır ya da davranmaması sonucunda oluşacak neticelere katlanır. Üye olunmayan kuralcı gruplar, grup dışı bireylerin kararlarını da etkileyebilir (Fitzgerald ve Arndt, 2002: 43). Üye olmayan bireyler, üye olabilmek ve gruba kendini gösterebilmek adına grubun ortak kanısına göre hareket edebilirler. Kimi zaman da grup üyesi olmadığı halde kararına destek olunması ve kararı netleştirmek adına üye olunmayan kuralcı grupların kanıları satın alma karar sürecinde esas alınabilir (Radford, 1989: 102).

3.1.3.Gruplarda Etki / Uyum Süreci

Bireyin tüketim davranışı, grupların varlığından etkilenir. Gruplar bireylerce referans alındıkça, tüketici davranışları üzerindeki referans etki gruba uyum sürecinde daha da belirginleşir. Birey, bir gruba dahil olma, grubun desteğini alma, psikolojik olarak yalnızlık etkisinden kurtulma gibi sebeplerle gruba uyum sağlama ve gruba katılma ihtiyacı hisseder. Bu durum bireyler üzerinde baskı oluşturur. Bilişsel süreçte, bireyin grubun etkisi altında kalmasını bilgisel sosyal etki yaklaşımı açıklamaktadır (Park ve Lessig, 1977: 103).

3.1.3.1.Bilgisel Sosyal Etki

Bilgisel sosyal etki (Informational Social Influence), diğer kişilerden gerçeklik hakkında edinilmiş bilgi etkisidir (Deutsch, 1955: 629). Bilgisel sosyal etkiye örnek olarak pazarda alışveriş yapan insanların kalabalık bir grubun yöneldiği satıcıya gitme eğilimi gösterilebilir. Pazarda alışveriş yaparken kalabalık bir grubun bir satıcının etrafında toplandığı görüldüğünde, her birey psikolojik olarak kalabalık gruba doğru yönelmek ister. Bu durum esasen kişisel meraktan ve toplam kanının doğru olduğu inancından kaynaklanır. Birey, bu kalabalık grubun yönelmesinin haklı bir gerekçe ile gerçekleştiği inancındadır. Birey gruba yanaşır, davranışları izler ancak grubun davranışına uygun hareket etmek durumunda kalmayabilir. Bilgisel sosyal etki sosyal hareketlerden edinilen bilgilerle davranışın gerçekleşmesini sağlar (Baumeister, 2007: 267). Ancak, tüketim açısından satın alma davranışı gerçekleşmeyebilir. Tüketim davranışı açısından normatif sosyal etki bireyler üzerinde, bilgisel sosyal etkiden daha etkilidir. Zira toplam kaniya uyum çoğu kez bir gruba üye olanlar arasında gerçekleşirken (normatif), toplam kanıyı gösteren bilgiye yönelim (bilgisel) her sosyal sınıf ya da grupta gerçekleşebilir. Bu nedenle bilgisel sosyal etki bilgisel genel kanı etkisi ve aşamalı bilgisel sosyal etki olmak üzere iki şekilde incelenmesi gerekir (Glasser ve Salmon, 1995: 180).

3.1.3.1.1.Bilgisel Genel Kanı Etkisi

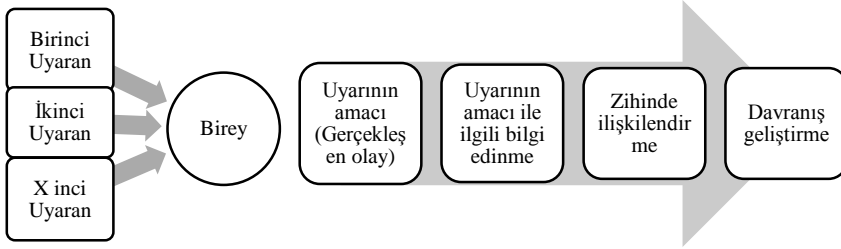
Gruplar aniden oluşabilir. Kompleks ve ani oluşan gruplar aynı amaç etrafında toplanırlar. Bu geçici grupların oluşturdukları birliktelik fayda edinmeye yönelik hareket eder. Bireyler önceden öğrenmiş oldukları bazı bilgiler ile toplu şekilde bulunan yerlerin fayda edinmeye eğilimli olduğunu düşünürler (Panagiotou, 2007, 1599). Böylece her genel/ toplam kanıyı işaret eden bir olgu ile karşılaşıldığında bireylerin bu olguya eğilimleri artar. Eğilim artmasının birçok nedeni vardır. Birey grubun ortak kanısına uygun hareket etmekle maddi fayda sağlayabileceği gibi, gruba dahil olma düşüncesi onun başka gruplardaki statüsünü koruma ya da başka gruplara dahil olması yönünde manevi fayda da sağlayabilir (Schulz, 2015: 217).

3.1.3.1.2.Aşamalı Bilgisel Sosyal Etki

Bilgisel sosyal etkinin kaynağı olan bilgi her zaman aynı zaman ve mekanda kazanılmaz ya da iletilmez (Hoonsopon ve Puriwat, 2016: 158). Farklı bireylerin,

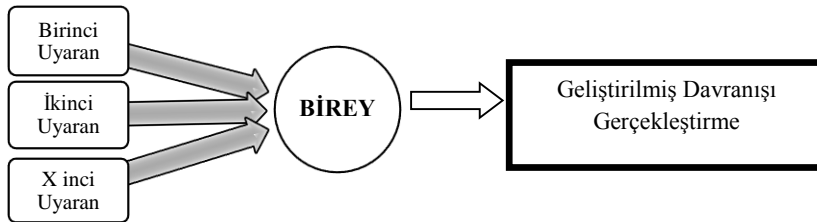
farklı zamanlarda, farklı mekanlarda aynı türde davranışlar sergileyerek toplam kanıyı yansıtmaları mümkündür. İki yönlü bir yolda karşıdan gelen araçların ortada hiçbir neden yokken uzun farları ile ters yönden gelen araçlara uyarılarda bulunması sonucunda az ilerde polis çevirmesi olması durumunun öğrenilmesi, bir sonraki yolculukta uzun far ile uyarılma durumunda hızın düşürülmesini veya sizin de gördüğünüz bir polis çevirmesinde radara yakalanmamaları için diğer sürücüler uyarma sorumluluğunu yüklenmenizi sağlayabilir. Bu durum bilgisel sosyal etkinin toplu davranışların aynı anda ve yerde gerçekleşmeyebileceğine açık bir kanıttır. Farklı zamanlarda gerçekleşen uyarıların bireylerde toplam bir kanı oluşturması bilgisel sosyal etkinin aşamalı gerçekleşebildiğini gösterir (Cialdini, 2009). Aşama, kazanılan bilginin zaman ve yer olarak bölünebilmesi ile ilgilidir. Bilgisel genel kanı etkisinde topluluğa doğru yönelmeyi oluşturan etkide, oluşturulan topluluk farklı zamanlarda gerçekleşebilir (Wosinska vd., 2001: 252). Ancak, bireyin ilgisi ancak bu toplam gerçekleştiğinde meydana gelir. Tek bir bireyin uyarısı bir başka bireyin kararını etkilemeyebilir. Ancak, topluluk olarak gerçekleştirilen eylemlerin bireyler üzerindeki etkileri bireysele göre daha yüksektir. Halbuki, aşamalı bilgisel sosyal etkide uyarıların iletileri zaman ve mekan açısından farklılaşabilir (Hoonsopon ve Puriwat, 2016).

Şekil 4:Aşamalı Bilgisel Sosyal Etki Süreci: Birinci Olay



Kaynak: Hoffman ve Bateson' dan (2016) uyarlanmıştır

Şekil 5. Aşamalı Bilgisel Sosyal Etki Süreci: İkinci Olay



Kaynak: Hoffman ve Bateson' dan (2016) uyarlanmıştır

Birey, farklı zaman ve mekanlarda aynı türdeki farklı bireylerin uyarılarına maruz kaldıktan sonra uyarıların yöneldiği amacı öğrenebilir. Öğrenilen amaçlarla uyarılar kişi zihninde ilişkilendirilir. İlişkilendiren uyaran ve amaç sonucunda bir davranış geliştirilir. Bu davranış, aynı türdeki uyarıların tekrarlanması durumunda yinelenir. Aynı türdeki uyarılar sonucunda aynı türde sonuç ile karşılaşmaya devam edildikçe uyarıların sayısının fazla olmasına karşı gösterilen ilgi aynı kalabilir (Girard, 2010: 10). Örneklemek gerekirse; karşı yoldan gelen birinci, ikinci, üçüncü, dördüncü ve beşinci aracın uzun far ile uyarıda bulunması sonucunda polis kontrolü ile karşılaşılması durumunda olayın ikinci tekrarından sonra uyarıların sayısı iki olduğunda da (beşinci uyarıya bakılmaksızın) aynı davranış sergilenebilir. Zira bilgisel sosyal etki tekrarlanan olaylarla neticelendiğinde uyarıların sayısının fazlalığı kişi üzerinde aynı etkiyi yaratabilir. Birey, birkaç kez aynı sonuçla karşılaştığında uyarıları asgari iki kişi ile sınırlayabilir, bir uyarıyla da bağlı kalmayabilir. Zira yanılığa düşme ihtimali her zaman vardır. Ancak bu durum kişiden kişiye değişebilir. Daha temkinli olan bir birey önceki tecrübelerinden edindiği uyaran sayısını sonraki olaylarda da uygulayabilir. Birey, geliştirilmiş davranışını ikinci ya da başka olaylarda geliştirebilir ya da uygulayabilir. Bu nedenle olayların ve uyarıların sayısını sınırlamak mümkün değildir (Cialdini, 2009).

3.1.4.Aile

Aile, toplumsal sınıfların merkezinde ve referans gruplar arasında yer alan toplumsal yapıdır (Engel, Kollat ve Blackwell, 1968: 333). Aile, kan bağı ile ya da evlilikle oluşur. Tüketim toplumunun merkezinde yer alan aileler, tüketim harcamalarında bireyler üzerinde etkilidir (Geuens, Pelsmacker ve Mast, 2003). Bu etki temelde ve ağırlıklı olarak aile bireylerinin rolleri, yaş faktörü ve geleneksel değerler şeklinde görülebilir (Geuens, Pelsmacker ve Mast, 2003: 61).

3.1.4.1.Aile Bireylerinin Roller

Her aile üyesinin hukuksal, doğal ya da sonradan belirlenmiş rolleri vardır. Doğal roller; erkek ya da kadın eş, kız ya da erkek kardeş, teyze, hala, amca, dayı gibi akrabalık ilişkisi olanların edindikleri statüye bağlı rollerdir. Roller, statüye tabi olan bireye yüklenen ödev, hak ve yükümlülüklerdir (Ritch ve Brownlie, 2016: 1104).

3.1.4.2.Yaş Faktörü

Aile yüz yüze iletişim açısından etkileşim oranı yüksek bir oluşumdur. Anne, baba ve çocuklardan oluşan bir ailede, özellikle küçük yaştaki çocukların karar verebilmeleri ebeveynlerinin onlar üzerindeki etkinliğine bağlıdır (Geuens, Pelsmacker ve Mast, 2003). İnternet oyunlarını oynamak ve bunun için oyun satın almak için çocuk anne ya da babasına etki etmeye çalışır. Çocuğun oyun oynama ve bu oyunu oynayabilmek için satın alma davranışını mesaj olarak anne ve babaya iletmesi çeşitli şekillerde meydana gelir. Çocuğun yaşına göre; ağlayarak, zor durumda olduğu izlenimi vererek, yalan söyleyerek veya uygun bir davranış

sergileyerek anne ve baba satın alma davranışı için uyarılır (Gass ve Seiter, 2014: 132).

3.1.4.3. Geleneksel Değerler

Bazı toplumlarda, aile bireyleri arasında kişisel yaş önemlidir (Samli, 1995: 67). Yaşı büyük olan bireye saygı duyulur. Kültürel ve gelişmişlik düzeyi yüksek ülkeler ve toplumlarda ise genç nüfusun kararlarına değer verilir. Tüketimin genç ya da yaşlı nüfus tarafından gerçekleştirilmesi ve ailenin bu anlamda etkilerinin ne derecede olacağı, ailenin hangi kültürel yapıdaki sosyal sınıf içinde olduğu ile ilgilidir. Geleneklerine bağlı bir ailenin bireyleri, tüketim davranışlarında da geleneklere bağlı hareket eder. Zira aksi davranış, ailenin diğer üyelerinin olumsuz tepkisine neden olabilir. Hatta ailenin içinde bulunduğu sosyal sınıfın olumsuz tepkisi ile karşılaşma ve sınıf dışına itilme gibi sonuçlara da neden olabilir. Zira tüketim, kültürel ve sosyal etkileşimi tetikler, sosyal sınıflar arasında kültürel kimliğin tanımlanmasını sağlar (Scabini ve Manzi, 2011: 566).

3.1.5. Güdülenme

Bedensel ya da ruhsal durumun değişmesi, içsel bazı uyarı ve mesajların ortaya çıkmasına ve kişinin tepkide bulunmasına neden olur. Bu uyarı ve mesajlar dürtüleri oluşturur. Oluşumu, bitişi ve sonraki tüm süreçlerini kapsayacak şekilde insan davranışını etkileyen, onu davranışa sürükleyen dürtüler toplamı ise güdüleri oluşturur. Kısacası dürtü ve güçlerin bileşkesi ile meydana gelen güdüler davranışları tetikler. Bu güçlerin tetiklediği tüketici davranışları evrende etkileşim içinde olan eylemler bütünüdür (Markus ve Kitayaa, 1991: 240). Davranış ise, varlıkla orantılı bir süreç izler. Her insanın kendine özgü davranış biçimleri ve bu davranışlarını sürdürdüğü zaman, yer ve *organizasyon kalıbı* vardır (Hull, 1943). Organizasyon kalıbı, davranışların gerçekleştiği, buna bağlı olarak kişilerin karşı davranışlarını geliştirdikleri insan merkezli sosyal grup, kurum ya da topluluktur. Bu bağlamda insan davranışı, tek bir hareketle sınırlanamayacak çeşitlilik arz eder. Bir olaya karşı gösterilen tek hareketli bir sakınma eyleminde bile birden çok hareket vardır (Hull, 1943: 250).

3.1.6. Öğrenme

Öğrenme, tüketici satın alma karar sürecinde tüketim öncesi, satın alma aşaması, satın alma sonrası süreçlerde değer kazanan bir olgudur. Tüketiciler, ihtiyacın doğuşu öncesinde öğrendikleri bilgileri sonraki tüketimlerinde bilişsel süzgeçten geçirerek geri çağırır ve tüketim konusunda karar verirler (Watson, 1994). Öğrenme, temelde davranışsal ve sosyal açıdan incelenebilir (Watson vd., 2009).

3.1.6.1. Davranışsal Öğrenme Teorisi

Davranışsal öğrenme teorisinde davranış, dış uyaranlara karşı verilen tepkidir. Teori, içsel bilişsel süreci reddeder. Davranışlar ancak gözlenebilir eylemlerin/tepkilerin ölçülmesi ile anlaşılabilir (Carbone ve Duffy, 2014). Çikolatalı bir pastayı

gören kişinin ağzında salya birikmesi, gözlenebilir tepkiye örnek olarak verilebilir. Zira bu kişi daha önce çikolatalı pasta yemiş ve çok hoşuna gitmiştir ya da açlık hissi onu bu tepkiyi vermeye zorlayabilir. Bu nedenle, benzer durumların farklı zamanlarda ortaya çıkması kişilerin aynı türde tepkiler vermesini sağlayabilir (Watson, 1994: 249; Watson vd., 2009).

3.1.6.1.1.Şartlı Koşullanma

Pavlov (2003)'un şartlı koşullanma teorisi (Classical Conditioning), davranışsal öğrenmede tepkisel eylemleri açıklamaya yardımcı olmuştur. Şartlı koşullanmanın koşullanma öncesi, esnası ve sonrası olmak üzere üç safhası vardır (Pavlov, 2003).

Birinci safhasını koşullanma öncesi safha oluşturur. Bu safhada uyarılar doğal olarak gelişir. Bu doğal uyarılar, organizmanın vereceği tepkinin kendiliğinden ortaya çıkmasını sağlar. Yemeğin kokusunun alınması ile birlikte ağızda salya birikme tepkisinin eş zamanlı oluşması, bu duruma örnek olarak verilebilir. Bu safhada şatsız uyarıcıdan (Unconditioned Stimulus) bahsetmek mümkündür. Sevilen bir yemeğin görülmesi ya da koklanması ile birlikte açlık hissini ortaya çıkması şatsız uyarıcıya örnek olabilir (Shimp, 1991). Şatsız uyarıcılar koku, görme, duyma gibi duylara hitap eder (Eysenck, 2004: 262). Sevilen bir yemeğin kokusu, çikolatalı pastanın şekli şatsız uyarana örnek verilebilir. Sevilen bir yemeğin koklanmasına karşılık açlık hissini ortaya çıkma tepkisi ise şatsız tepkidir (Unconditioned Response) (Shimp, 1991).

İkinci safha ise koşullanma esnası aşamadır. Koşullanma esnasında, uyarılar ile diğer bir uyarılar ilişkilendirilir. Yemek kokusu ile müzik, bir pasta görseli ile yemek kokusu uyarılarının birbirleriyle ilişkilendirildikleri ikinci safhaya örnek olarak verilebilir. Bu safhada nötr uyarılar ilişkilendirme işlemi ile şartlı uyarılara dönüşür (Gormezano, Prokasy ve Thompson, 1987: 69).

Üçüncü ve son safha, koşullanma sonrası safhadır. Şartlı ve şatsız uyarılar arasında gerçekleştirilen ilişkilendirme işlemi sonunda, şartlı tepki meydana gelir. Nötr uyarıların şartlı uyarılar ile ilişkilendirilmesi, zamansal farklılıklarda uygulanan aynı uyarılara karşı öğrenilmiş ve devamlılık arz eden tepkiler verilmesine neden olur (Hall, 1976: 20), . Her gün farklı saatlerde bir kişiye klasik müzik eşliğinde bir bardak su verildiğinde, diğer günlerin birinde su verilmeksizin klasik müziğin kişiye dinletilmesi, susuzluk hissi tepkisinin ortaya çıkmasına neden olabilir. Pavlov bu durumu, köpeğe zil çalarak yemek vermekle açıklamıştır. Farklı zamanlarda köpeğe yemek vermeden önce zil çalmış ve ardından yemek vermiş, böylece nötr uyarıyı şartlı uyarılarla ilişkilendirmiştir. Köpeğe zil çalmak şartı ile yemek yiyebileceği olgusu öğretilmiş, böylece farklı zamanlarda sadece zil çaldığında ve yemek verilmediğinde bile salyasının aktığı gözlenmiştir (Pavlov, 2003: 23).

3.1.6.1.2.GOMS Modeli

GOMS modeli Stuart K. Card, Thomas P. Moran, Allen Newel tarafından ileri sürülmüştür. İnsan İşlemcisi (The Model Human Processor) esas alınarak geliştirilen modelin açılımı; amaçlar (Goals), işleçler (Operators: doğabilimsel nicelikler üzerindeki işlemleri gösteren simgeler), metodlar (Methods) ve kuralların seçimi (Selection Rules) şeklindedir (Türk Dil Kurumu, 2017a). Bu teoriye göre insan aklı, bir bilgi işleme sistemidir. Hafıza ve işlemci bu modelde, operasyonel süreçlerle ifade edilir. Model birbirileri ile ilişkili üç alt sistemden oluşur. Bunlar; algısal sistem (perceptual system), hareketlendirici sistem (moto system) ve bilişsel sistemdir (cognitive system). Algısal sistem, algılayıcılar ve ara belleklerden oluşur. En önemli ara bellekler, görsel ve işitsel belleklerdir. Bilişsel sistem, sembolik olarak kodlanmış bilgiyi “duyumsal bellekler” den, “işler belleği” ne gönderir. Nasıl cevap verileceğine ilişkin kararlar almak için, uzun süreli bellekte saklanmış bilgi öncelikli olarak kullanılır. Hareketlendirici sistem ise tepki ve yanıt eylemini tetikler (Card, Moran ve Newell, 1983: 24; Carroll, 2003: 75; Sears ve Jacko, 2007: 97).

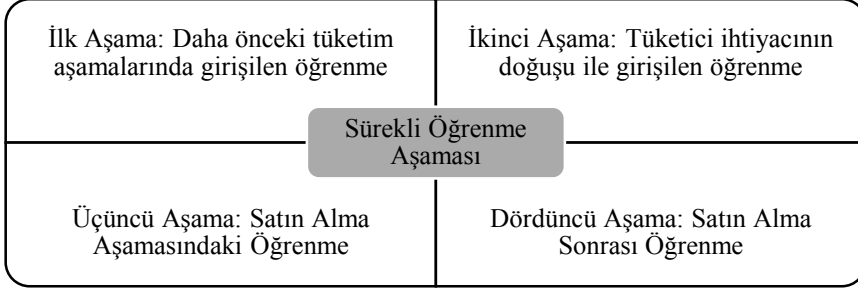
3.1.6.1.3.Edimsel Koşullanma

Skinner (1965), olasılık ve eğilim düşüncesinin süreklilik arz ettiği durumda davranışı tetiklediğini ileri sürmüştür. Bir kişinin sevdiği bir oyundan bahsetmesi ve bu oyunu sıklıkla oynaması onun bu oyuna olan ilgisinin göstergesidir. Çevresel değişimler kişilerin istediği gibi gerçekleşmeyebilir. Ancak, yeni tepkiler edindikçe ya da bu tepkilerden vazgeçtiğimizde davranışlarımız bu yeni duruma kendini uyarlar. Bu durumda uyarlanan çevre değil, kişinin davranışlarıdır. Böylece, tekrarlanan uyaranlar sonucunda meydana gelen durumlar öğrenilir ve davranışın tekrarı ile aynı neticenin elde edileceği düşünülerek neticeyi elde etmek için gerekli olan hareketler tekrarlanır. Skinner, koşullanmanın belirli bir edime bağlı tepkisel davranış biçimi geliştirdiği ve bunda öğrenmenin etkisi olduğu düşüncesini savunmaktadır (Skinner, 1965: 66).

3.1.6.2.Sosyal Öğrenme Teorisi

E. Miller, J. Dollard ve A. Bandura’ nın öncülüğünde geliştirilen sosyal öğrenme teorisi tüketici satın alma karar sürecine etki eden faktörlerin belirlenmesinde rol oynamaktadır (Carbone ve Duffy, 2014: 414). Miller ve Dollard’ a göre kişiler, dış dünyada gelişen olayları, hareketleri ve sonuçlarını gözleyerek bazı çıkarımlarda bulunurlar. Model olarak öğrenme şeklinde gerçekleşen çıkarımlar, bir sonraki benzer durumlarda aynı tepkinin verilmesini sağlamaktadır. Bandura ise gözlemsel öğrenme ve pekiştirmeye dikkat çekmiştir. Bandura’ nın sosyal öğrenme teorisine göre bireyler, dış dünyadan öğrendiklerini pekiştirme ve taklit yöntemi ile benzer olaylar için tepki davranışları oluşturur. Ancak bu durum sadece gözlemle sınırlı değildir. Bireyler, çevresindeki olayları bilişsel süreçlerle de kavrayabilir (Bandura, 1971: 9).

Şekil 6:Tüketici Satın Alma Karar Sürecinde Öğrenme Aşamaları



Kaynak: Khan' dan (2007) uyarlanmıştır.

Sosyal ve davranışsal yönleri ile tüketim açısından öğrenme, dört temel aşama ve bir sürekli aşamadan oluşmaktadır. Tüketim açısından bilişsel süreçten geçen bilgilerin öğrenilmesindeki ilk aşama daha önceki tüketim aşamalarında girişilen öğrenme, ikinci aşama tüketici ihtiyacının doğuşu ile girişilen öğrenme, üçüncü aşama satın alma aşamasındaki öğrenme, dördüncü ve son aşama ise satın alma sonrası öğrenme aşamasıdır. Hayatın her evresinde gerek davranışsal gerekse sosyal açıdan öğrenmenin sürekliliği düşünüldüğünde sürekli öğrenme aşamasının bu dört aşamanın keşişme noktasında olduğu söylenebilir (Khan, 2007).

4.Satın Alma Karar Süreci

Tüketicinin satın alma karar süreci bir ihtiyacın varlığı, alternatiflerin belirlenmesi, alternatiflerin ve seçeneklerin değerlendirilmesi, satın alma kararının verilmesi ve satın alma, satın alma sonrası süreçten oluşmaktadır (Schiffman ve Kanuk, 2009).

4.1.Bir İhtiyacın Varlığı

Bu süreçte; tüketicinin varmak istediği netice ile henüz ulaşamadığı bu neticeyi içeren durum arasında belirgin bir ihtiyacın varlığı söz konusudur (Çabuk ve Yağcı, 2007: 71). Bu ihtiyacın giderilmesi için tüketici iç ve dış faktörler ile uyarılır. Bu faktörler dürtülerdir. İç dürtüler, kişinin doğasından veya sosyal etkenlerden kaynaklanabilir. Bu dürtüler belirli ihtiyaçların ortaya çıkmasına neden olur. İhtiyacın kelime anlamı gereksinim, güçlü istek, yoksulluk ve yokluktur. İstek ise bir şeye eğilim, arzu, niyet, talep, gereksinim duyulan ihtiyacın karşılanması arzudur (Türk Dil Kurumu, 2017b). İstek ruh biliminde; taşkınlık, öfke ve ihtiyaçların giderilmesi isteğinden oluşan üç ilkeden biridir (Platon, 1999: 436). Bu anlamda ihtiyaçlar içsel ve dışsal faktörlerden gelen uyarılarla birer ihtiyaca dönüşür. İhtiyacın lüks, acil ya da normal olmasının bir önemi yoktur. Tüketici bu ihtiyaçların farkına varması ile bir istek eğilimine girer.

4.2. Bilgi Arama/ Alternatiflerin Belirlenmesi

Tüketici, ihtiyaçlarının ortaya çıkması sonucunda bilgi arama sürecine girmektedir. Tüketiciler, iç ve dış güdüler sonucunda ihtiyaçlarının farkına

vardığında bunları giderebilmek için ihtiyaç duyduğu mal ve hizmetler hakkında bilgi edinme yolunu aramaktadırlar. Tüketici bu uğurda alternatif ürünleri araştırır ve bu ürünler hakkında bilgi toplamaktadır (Kahneman ve Tversky, 2000).

4.2.1.İçsel Bilgi Arama

Tüketici geçmiş yaşantı ve öğrenmelerinden elde ettiği bilgi birikimlerine çağrışımla ulaşır. Çağrışımlar tüketicinin zihninde gerçekleşir ve kişiden kişiye değişir, yani öznedir (Seven ve Engin, 2008: 197). Bu çağrışımlar sayesinde içsel bilgi aranır ve alternatiflerin belirlenmesi yoluna girilir (Kahneman ve Tversky, 2000).

4.2.2.Dışsal Bilgi Arama

Tüketici bilgi arama sürecinde dışsal faktörlerin etkisi altında arama sürecine girebilir. Bilgi, kişiler tarafından tecrübe edilmemiş ise araştırma yolu ile aranabilir. Bu da çeşitli yollarla mümkündür: kitle iletişim araçları, pazarlama yöntem ve teknikleri, reklam, anketler, ödüller, teşvikler, yasalar, devlet faaliyetleri, sosyal çevre, aile vb. (Stupak, 2000).

4.3. Alternatiflerin ve Seçeneklerin Değerlendirilmesi

Tüketicinin karar verme sürecinde üçüncü safha, ürün hakkında toplanan bilgilerin, belirlenen alternatiflerin değerlendirilmesi safhasıdır. Bu safhada kişisel değerlendirme, ortam etkisi, sosyal etkiler, ürün özellikleri, hukuki istikrar tüketici üzerinde etkilidir. Kişisel değerlendirmede, tüketicinin satın almak istediği ürünün özellikleri, geçmiş yaşam tecrübesi, ürün hakkındaki kişisel düşünceleri etkilidir. Ortam etkisi, satın alınmak istenen ürünün tüketiciye sunulma şekli ve bir çerçeveye oturtulmasıdır. Ortam etkisinde çerçeveleme etkisi (framing effect) geçerlidir (Kahneman ve Tversky, 2000: 5; Kahneman ve Tversky, 1984: 350). Özellikle ürün hakkında tüketiciye aktarılan ürün riski, ürün özellikleri, ürünün olumlu olumsuz etkileri, ortam etkisini oluşturur (Tversky, 1984).

Sosyal etkiler ise kişinin ailesi ve sosyal çevresi tarafından ürün hakkında tüketiciye aktarılan tecrübe edilmiş ya da edilmemiş bilgilerin aktarılmasıdır. Sosyal etkiler aynı zamanda tüketicinin çevresinden gelen, ürün hakkındaki kişisel düşünceleri de içerir. Sosyal çevredeki etken (tüketicinin etkilendiği) kişiler, tüketicinin satın alacağı ürün hakkında olumlu ya da olumsuz fikirler ileri sürebilirler. Tüketici, sosyal çevreden etkilenen bir varlıktır. Bu anlamda etkilenmenin aktif ya da pasif, az ya da çok olması karar vermeyi ve satın almayı etkiler (Khan, 2007).

4.4. Satın Alma Kararının Verilmesi ve Satın Alma

Tüketicinin satın alma karar sürecinin nihai aşaması satın alma yolundaki kararını yerine getirmesi ve satın alma işleminin gerçekleştirilmesidir. Ancak bu aşamada da satın alma yolunda verilen kararın icrası ani şekilde meydana gelmeyebilir. Zira kararın alınması sonucunda satın alınanın gerçekleşmesi için gerekli eylemlerin

gerçekleştirilmesi tüketiciyi her zaman istenen sonuca götürmemektedir. Bu durum özellikle, hazır olmayanlar arasında gerçekleşen alışverişlerde meydana gelebilir. İnternet üzerinden gerçekleşen satın alma, telefonla verilen siparişlerde her ne kadar satın alma işlemi gerçekleşmiş olsa da tüketicinin satın alma kararının tatmin edilmemesi gibi bir durumla karşılaşılır. Bu durum satın alma sonrası evreye girmemektedir. Tüketici satın alma karar sürecinde satın alma ile ürünün fiilen teslimi birlikte düşünülmesi gerekir. Satın alma kararının verilmesi ve satın alma işleminin gerçekleşmesi ile hazırlar ve hazır olmayanlar arasındaki süreç şeklinde iki durum ortaya çıkar (Kahneman ve Tversky, 2003: 702).

4.4.1.Hazırlar Arasındaki Süreç

Hazırlar arasındaki süreçte tüketici ve satıcı fiilen bir arada olmak zorunda değildir. Bu süreçte önemli olan, satıcının sattığı ürününün alıcıya ya da alıcının temsilcisine alışveriş esnasında teslim edilmesidir. Tüketici ya da ürünü teslim alacak temsilcisi, ürünü teslim aldığı andan itibaren satın alma işlemi gerçekleşmektedir (Carbone ve Duffy, 2014).

4.4.2.Hazır Olmayanlar Arasındaki Süreç

Hazır olmayanlar arasındaki süreçte satıcı ve tüketici internet, telefon ve buna benzer bir vasıta ile iletişim kurarlar. Alışveriş, bu vasıtalar ile gerçekleşmektedir (Kahneman ve Tversky, 2003). Tüketici bir internet sitesinden satın aldığı ürünü ücretini ödemesine rağmen teslim almayabilir. Satıcı ürünü tüketiciye geç gönderebilir ya da hiç göndermeyebilir. Ürünün tüketiciye hiç teslim edilmemiş olması durumunda ürün hakkında satın alma sonrası bir süreç elde edilemeyecektir. Bu aşamada sadece satıcı hakkında olumlu ya da olumsuz görüşler ortaya çıkabilecektir. Ürünün tüketiciye geç ulaşması durumunda ise ürün hakkındaki tüketici düşünceleri satın alma sonrası sürecin ortaya çıkmasına neden olabilecektir. Ancak geç ulaşma durumunda, ürün tüketicinin eline ulaşmaya kadar tüketici henüz satın alma sürecindedir. Satıcı hakkındaki düşünceler tüketici satın alma sonrası bir sürece dahil edilmez (Ehr Gott, Figueira ve Greco, 2010). Diğer bir deyişle, ürünün fiilen ele geçmediği, hizmetin hiç sağlanmadığı durumlarda satın alma sonrası bir süreçten bahsedilemez.

4.5.Satın Alma Sonrası Süreç

Bu süreç tüketicinin satın alma uğruna gerçekleştirdiği eylemler sonucunda ürünü fiilen elde etmesinden sonraki süreci ifade etmektedir (Carbone ve Duffy, 2014). Bu süreçte tüketici, satın alma evrelerini tamamlamış ve ürünü fiilen elde etmiştir. Ürün geç de olsa tüketicinin eline geçmiş ise tüketici bu ürün hakkında fikir edinebilir (Carbone ve Duffy, 2014).

5.Tüketici Davranış Modelleri

Tüketici davranışı, bilişsel ve müşteri davranışı açısından iki yapıya ayrılabilir (Ehr Gott, Figueira ve Greco, 2010). Bu ayrımın yapılmasının temel sebebi davranışın

bilişsel ağırlık kazanan yapısını anlamaya çalışmaktır (Ehrgott, Figueira ve Greco, 2010).

5.1.Bilişsel Model

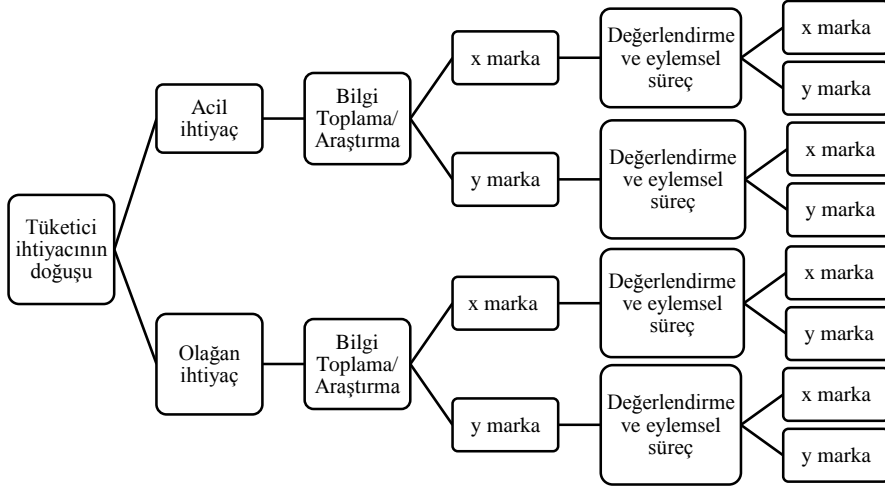
Bilişsel modele (Cognitive Model) göre tüketici bilinçli, oldukça duyarlı ve rasyoneldir. Teori, gözlenen davranış biçimlerini bilişsel olarak izah etmeye çalışmaktadır. İnsanlar, bu teoride bilgi işleyicisi olarak ele alınmaktadırlar. Tüketiciler çevresel ve sosyal ortamda kazandıkları deneyimleri, bilgisel girdileri değerlendirerek davranış olarak ortaya çıkarırlar. Bilişsel model aynı zamanda satın alma sonrası süreci de kapsar. Zira, tüketici satın aldığı ürün hakkında tatmin olma düzeyini diğer müşterilere, sosyal çevreye ve sonraki davranışlarına yansıtır. Bu davranış yansıma davranışıdır. Bireylerin satın alma güdüsü beraberinde tatmin duygusunu barındırır (Edwards, 1954: 381). Tatmin duygusu, bitmek bilmeyen bir istek ve arzu içerir. Kişisel ya da genel anlamda tatmin duygusu, sadece talepler doğrultusunda meydana gelen olaylar sonucuna bağlanmamıştır. Tatmin olmak, olayların neticesi ile devam eden bir süreçtir. Tüketilmekle sona eren, amacı tüketmeye bağlı olan, acil durumlar nedeniyle ortaya çıkan, kişinin hayati fonksiyonlarına etki edebilecek, kişinin sosyal statüsünü doğrudan ilgilendiren tüketim olaylarında bu süreç netice ile sonlanır. Ancak, bu durumu genellemek mümkün değildir. Genel olarak neticenin gerçekleşmesi kişinin beklentilerini sonlandırmayacaktır (Yu, 1985: 273). Örneğin, susayan bir kişinin bu acil, hayati fonksiyonlarını etkileyebilecek ihtiyacını gidermesi için herhangi bir marketten, herhangi bir marka su satın alması ile tatmin olayı gerçekleşmiştir. Zira bu durumda kişinin tatmine muhtaç tek bir ihtiyacı vardır: su içmek. Ancak, susamadığı ya da az susadığı halde bir şişe su almak için markete giren bir tüketicinin birçok marka arasından “y” marka su satın alarak seçim hareketini gerçekleştirmesi, bu tüketicinin “y” markasından ve üründen beklentisinin varlığına işaret eder. Zira, eğer böyle bir beklentisi olmasa idi özellikle bu markayı seçmezdi.

5.1.1.Bilişsel Süreçler

Bilişsel eylemler zihinsel döngü ile eylemsel döngü arasındaki geçiş sürecidir. Bu geçiş süreci dürtülerin beyni uyarmasından sonraki süreç ile çok daha sonraki süreçleri de kapsayabilir. Tüketici ihtiyaçlarının aciliyeti çoğu zaman tüketicilerin ürün tercih etmesine sebep olmamaktadır. Tüketici, mevcut seçeneklerle yetinmek durumunda kalabilir. Ancak bu durum aciliyetin derecesine ya da tüketicinin satın alma anındaki konumuna da bağlıdır.

Bu nedenle, acil ihtiyacı olan bir tüketicinin seçme şansı olmadığı yönünde bir yargıya varmak doğru olmayabilir. Yine, acil ihtiyaçlar kişisel, biyolojik nedenlerden kaynaklanabileceği gibi sosyal nedenlerden de kaynaklanabilir. Çünkü, algı geçmiş yaşantıların, tecrübelerin, dış faktörlerin etkisi altındadır (Ehrgott, Figueira ve Greco, 2010: 5).

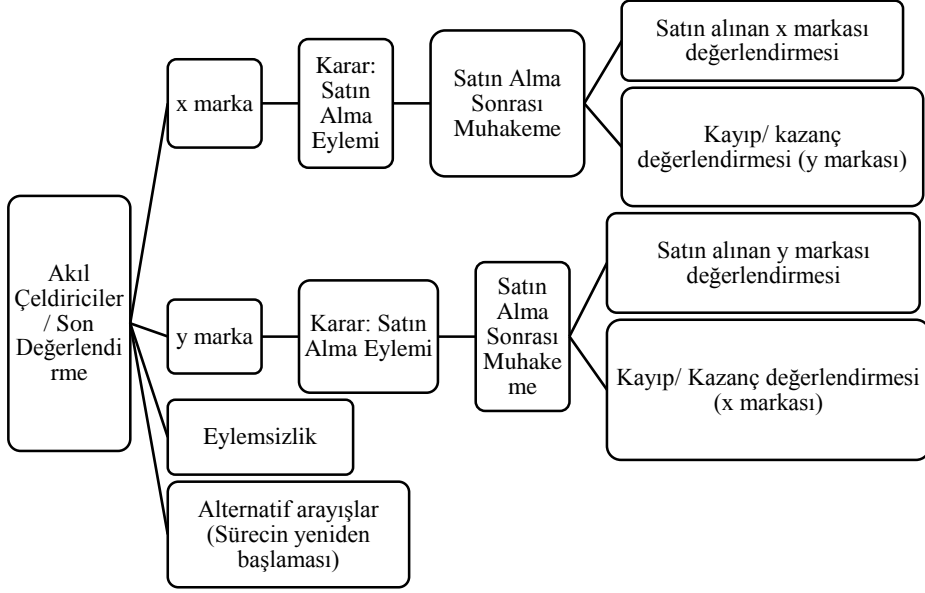
Şekil 7: Bilişsel Süreç Modeli: Tüketici Satın Alma Karar Aşamaları ve Önceki Süreç



Kaynak: Khan' dan (2007) uyarlanmıştır.

Davetli olduğu bir yemeğe elinde olmayan sebeplerle geç kalmış, henüz kendisine makul bir giysi almamış olan bir konuşmacının, sosyal çevresine karşı sorumlulukları, bağlı bulunduğu grup içindeki statüsü ve davetin dahil olduğu grup veya gruplardaki statüsünü güçlendireceğine ilişkin önyargı, kişiyi acil bir ihtiyaca ve isteğe yöneltmektedir. Bu ihtiyaç davetli ve konuşmacı olduğu yemekte giymesi gereken uygun bir giysidir. Konuşmacı, gecikmiş olduğu yemek davetine acilen yetişmek için önüne gelen bir ya da birkaç mağazaya girip bir ya da birkaç seçenek marka tercihini yaparak bu acil ihtiyacını gidermek istemektedir. Kişi, zihninde beliren acil ihtiyaç sinyali ile çok fazla seçim şansı olmadığını bilir. Nöron olarak adlandırılan beyin hücreleri beliren ihtiyaç sinyallerini birbirlerine iletirler. Bu iletim işlevi sinaps (synapse) adı verilen sinir kavşaklarında gerçekleşmektedir (Redish, 2013: 96). Ancak, önüne gelen ani seçim şansları ani kararlarla değerlendirilmektedir. Bu durum bize, acil ihtiyaçların kişinin seçim şansını ortadan kaldırmadığını göstermektedir. Bu nedenle, Şekil 7 tüketicinin acil ihtiyacının doğması durumunda, "x" ve "y" markaları arasında seçme ihtimalinin devam ettiğini göstermektedir. Bu durum; tüketicinin yaşadığı ya da ihtiyacının doğduğu andaki coğrafi bölge, tüketim olanakları, marka çeşitliliği, hızlı karar verme yetisi, karar vermeye sevk edicilerin varlığı (tüketicinin beraberinde bulunduğu arkadaşları, mağaza sorumlusu ya da personeli, ürünün fiziksel özellikleri, marka adı, çağrışımlar vb.) gibi faktörlere bağlıdır (Khan, 2007).

Şekil 8: Bilişsel Süreç Modeli: Tüketici Satın Alma Karar Aşaması ve Sonraki Süreç



Kaynak: Khan' dan (2007) uyarlanmıştır.

Tüketici ihtiyacı belirginleştikten sonra girilmiş olan araştırma sürecinde elde edilen bilgiler zihin süzgecinden geçirilmektedir. Zihin süzgecinden geçen bilgiler seçenekler arasında tercih yapılması için ön eleme yöntemi ile tekrar gözden geçirilmektedir. Bu aşamada zihin x ve y markaları arasında ön eleme yöntemi ile asıl hedefe doğru bir adım atılmıştır. Zira etkili eylem olan satın alma fiilinin gerçekleştirilmesi, kişinin tatmin edilme ya da edilmeme durumu ile karşılaşmasına neden olabilecek önemli bir durumdur. Bu aşamada zihinsel faaliyetler, en tatmin edici ve doğru hedefe varmak için bir ürünün seçilmesine aracılık eder. Zihin bu ürünü simgesel olarak hedef göstererek esasen henüz bu üründe karar kılmadığı için % 100 netlikte bir his gerçekleşmez. Beyin, satın almaya yönelik hareketlerin başlatılmasını ancak hemen satın alınmamasına dair şüpheli sinyaller gönderir. Şüpheli sinyaller içinde simgesel bir ürün markası mevcuttur. Ancak bu marka hakkındaki araştırmalar gizliden gizliye devam eder. Tüketici ön eleme ile belirlediği simgesel ürünü (örneğin x marka), almak niyetinde olduğunu ve kararlılığını dış dünyaya yansıtır. Bu dışavurum eylemi kişisel ifadeler ile zihindeki kesinlik arasındaki geçişten ibarettir. Tüketici, dışavurum eylemine bazen etik ifadelerle anlam katar. Expressivism adı verilen dışavurumculuk, konuşulan kelimeler ile anlatılmak istenen arasındaki farkı açıklayan bir teoridir (Ayer, 1952: 87). “Anlam katma” durumu ise, etik dışavurumculuktan farklıdır. Etik dışavurumculuk, tüm inançların açıklanabildiği varsayımına dayanır (Paul, Miller ve Paul, 2008: 290). Tüketici, zihninde kurduğu şüpheli, % 51 ve üzeri düzeydeki kararı dışavurumla %

100 bir kesinliğin varlığını hissettirecek şekilde ifade eder. Esasen bu davranış yarı aldatici davranıştır. Tüketici bu aşamada henüz kesin kararını vermediği halde kararını vermiş gibi davranır. Kimi zamanda kararsız olduğunu dış dünyaya açıklayarak yönlendirilmek ister ya da kesin bir karar verdiği yanılgısına düşer. Ancak, insan düşünceleri dış ve iç faktörlerin etkisi altındadır. Bu faktörler, kişinin kararını kesin olarak verdiği anda bile zaman zaman kişiyi etkileyerek düşüncelerinin değişmesine neden olabilir. Bu anlamda birey şüphecidir ve düşüncelerine destek arar. Tüketicinin dışavurum eylemi, satın alacağı ya da vazgeçeceği ürün seçeneği ile ilgili delil elde etmek, destek bulmak, mukayese yapabilmek için ortam hazırlamaktır. Tüketici, satın alma eyleminde dışavurum eylemini karşısındakini ikna etmek için de gerçekleştirebilir (Radford, 1989). Stevenson' a (1937) göre, dışavurum eylemi ile dışa vurulan cümlelere dinleyicinin inanmasını sağlamak ya da konuşmacının dışa vurduğu cümlelere inandığı için dışavurumun gerçekleştirilmesi amaçlanır (Stevenson, 1937: 21).

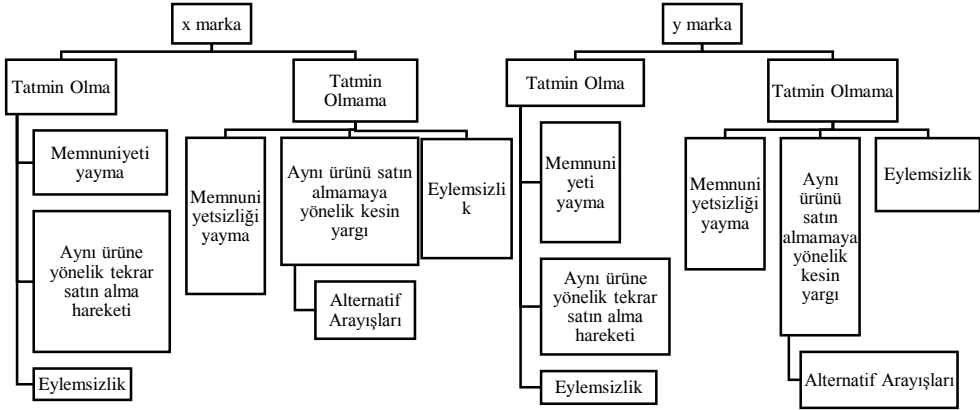
Tüketiciler gerçekte zihinlerinde yer alan kararların, sosyal yaşantılarına, dini düşüncelerine, statülerine uygun olmadıklarını düşünebilirler. Ancak tüketici, seçimlerinin özellikle sosyal çevresi ve ailesi tarafından kabul görüp görmeyeceğini algılayıp fikir edinmek için aslında zihninde gerçekleştirdiği seçimin tersi olan genel kabul görmüş ya da göreceğine inandığı/ seçmediği seçenekte karar kıldığını ifade edebilir. Bu aşamada tüketici, zihninde içsel karara vardığı seçeneği akıl çeldirici faktörlerden olan kişilerden gizler, genel kabul görmüş ya da göreceğine inandığı seçenekte karar kıldığı dışavurumunun, olayın aktarıldığı kişilerde bir görüş paylaşımı rahatlığı oluşturacağı düşünülür. Tüketici böylece, dinleyicinin seçime olumsuz tepki vermeyeceğini düşünerek zihninde gizlediği seçim hakkında dinleyicinin görüşlerine başvurur (Bawa ve Kansal, 2008). Tüketicinin dinleyiciden alacağı olumlu ya da olumsuz düşünceler satın almada nihai kararı vermesine olanak sağlayacaktır (Stevenson, 1937).

Tüketici, dış dünyaya ilettiği olduğu kesin olmayan karar ile esasen ürün hakkında yeterli bilgiye sahip olmak istemektedir. Ürünün tüketiciyi tatmin edip etmeyeceği, faydalı olup olmayacağı, sosyal çevre ve içsel açıdan kişiyi refaha ulaştırıp ulaştırmayacağı yönündeki şüphelerin ortadan kalkması, karar verme açısından önemlidir. Bu nedenle tüketici, hem satın alma öncesinde hem de satın almaya karar verdiğinde fayda ve tatmin düzeyi hakkında delil toplamaya/ geri beslemeye devam eder (Sharifi ve Esfidani, 2014, 554).

Akıl çeldiriciler, tüketicinin bir ürün ya da marka hakkında vermiş olduğu kararı destekler gibi görünüp çeldirme, kötületerek çeldirme, daha iyi alternatifler bulunacağı yönünde etkileme şeklinde rol oynayabilirler. Kesin kararını verdiğini düşünen bir tüketicinin, satın alma eylemi için gerekli tüm eylemleri gerçekleştirmişken, satın alma anında yanında bulunan akıl çeldirici faktör olan bir kişinin psikolojik ya da sözel ifadelerle etkileyip kararından dönmeye ve böylece *bilişsel uyumsuzluğa* neden olabilir (Anderson, 1973; Özhan Dedeoğlu, 2002: 77).

Bu duruma örnek olarak, bir annenin çocuğuna zihninde belirlediği x marka oyuncak satın almak için çocuğu ile mağazaya gitmesi verilebilir. Çocuğu ile oyuncak mağazasına giden anne A, zihninde “x” marka oyuncak almak için mağazaya yönelmiş, satın alma eylemine girişmiştir. Ancak, çocuğunun satın alma anında ağlayarak “y” marka oyuncak ya da farklı bir tür oyuncak istemesi anneyi psikolojik olarak bu oyuncakla yönlendirebilir. Bu durum, akıl çeldirici faktörlerin tüketicinin nihai kararlarını verdikleri anda bile etkili eylemde bulunarak alınan kararların tersine hareket edebileceğini göstermektedir. Aynı şekilde arkadaş olan A ile B birlikte alışveriş yapmak için girdikleri bir mağazada, A’ nın daha önce almayı planladığı x marka ayakkabı için B’ nin bu marka ayakkabı için olumsuz düşünce iletmesi A’ nın satın alma davranışını değiştirebilir. A, tam da ücretini ödemek üzere iken B’ nin sözlü uyarısı ile **akıl çeldirici uyarıya** maruz kalır. Bu durumda tüketici, akıl çeldiricinin sözlerinden etkilenmiş ve ona inanmışsa, karar kıldığı ürünün ücretini ödemiş olsa bile ödemeyi iptal ettirip akıl çeldiricinin önerdiği ya da daha önce üzerinde alternatif ürün açısından seçenек olarak belirlediği ürünü satın alma yoluna gidebilir, eylemsiz kalabilir veya alternatif arayışlarına girişebilir. Alternatif arayışlarına giren bir tüketicinin süreci yeniden başlattığı söylenebilir. Zira bu döngü, tüketicinin kesin çizgilerle sınırlandırabileceği bir süreç değildir.

Şekil 9: Bilişsel Süreç Modeli: Tüketici Satın Alma Karar Aşaması ve Sonraki Süreç



Kaynak: Hoffman ve Bateson’ dan (2016) uyarlanmıştır.

Satın alma sonrası eylemler tatmin olma- memnuniyeti yayma- aynı ürüne yönelik tekrar satın alma hareketi, tatmin olmama- memnuniyetsizliği yayma- aynı ürünü satın almamaya yönelik kesin yargı şeklinde bir döngüde gerçekleşebilir (Hoffman ve Bateson, 2016: 91).

5.2.Müşteri Davranışı Teorisi

Analitik Bilişsel Yaklaşım teorisi başlığı altında geliştirilen bu teori Howard (1969) tarafından geliştirilmiştir. Müşteri davranışı teorisinde farazi yapıyı açıklamaya yarayan algısal ve öğrenmeye dayalı yapıdan bahsetmek mümkündür (Howard, Anderson ve Jagdish, 1969).

5.2.1.Algısal Yapı

Algısal yapı, kişinin gerçekleşen olaylar karşısında çevreden topladığı bilgileri içselleştirip muhakemeye tabi tutmasıdır. Müşteri, satın almak istediği ürün ya da hizmet ile ilgili bir bilgi edindiğinde zihinde algı süzgecinden geçirme aşamasına gelir. Zihin, edinilen tüm bilgileri imkanlar ve istek doğrultusunda bir araya toplar. Bu aşamadan sonra müşteri, satın almaya yönelik algısını oluşturmak için bilgiye olan yatkınlık ve hassasiyetini değerlendirir. Algısal önyargılar ve geçmiş yaşantılar bu algıyı etkiler (Howard, Anderson ve Lyman, 1973). Algısal yapı bilgiye duyarlılık, algısal önyargı ve bilgiyi arama ile gerçekleşir. Bilgiye duyarlılık; müşterinin bilgi akışında kontrol aşamasıdır. Müşteri, satın alacağı ürün ya da ürünlerle ilgili topladığı bilgilerden hangisine duyarlılık göstereceğini bilişsel olarak derecelendirir. Algısal önyargı; bilgideki değişim ya da bozulma müşterinin satın alma davranışını etkiler. Özellikle ürün ya da hizmetle ilgili önyargıların oluşmasına neden olur. Bilgiyi arama; müşteri, tüketim sürecinde tercih yapmak için bilgi toplar (Howard ve Sheth, 1969: 470).

5.2.2.Öğrenmeye Dayalı Yapı

Müşterinin amaçlarını gerçekleştirmesi ve tatmini için marka ya da ürüne dair araştırma kabiliyeti düşünceler setini (evoked set) ifade eder (Howard ve Sheth, 1969). Howard ve Sheth (1969), markaların müşteriler tarafından öğrenilen bir yapı olduğu ve çeşitli markaların müşterilerin amaçlarını farklı şekillerde tatmin edeceği görüşünü savunmuştur. Bu yapıda düşünceler setini karar araçları, yatkınlıklar, engelleyici faktörler ve tatmin oluşturur. Karar araçları (Decision mediators); müşterinin satın alma tercihinde rol oynayan düşünsel ve bilişsel kurallar bireyin karar araçlarıdır. Yatkınlıklar (Predispositions); müşterinin markalar arasında yapacağı tercih, markaya olan yatkınlık derecesidir. Engelleyici Faktörler (Inhibitors); ekonomik, zamansal, kurumsal, hukuksal engeller tüketim tercihini engelleyebilir. Sınırlı kaynaklar da çevresel engelleyici faktörler arasında yer alır. Tatmin; müşterinin satın alma kararı ile edineceği tatmin derecesi sonraki satın alma kararlarını etkileyecektir (Sheth, 2011: 108). Tüm bu etken ve aşamalardan sonra müşterinin satın alma ile elde ettiği gerçek sonuç, beklenen sonuçtan büyük ya da eşitse müşteri tatmin olacaktır. Ancak, gerçek sonuç beklenen sonuçtan küçük olursa müşteri tatmin edilmemiş olacaktır (Howard ve Sheth, 1969: 475).

6. Sonuç

Tüketici satın alma karar süreci toplumu ilgilendiren ekonomik, siyasi, sosyal vb. çok yönlü etkisi olan önemli bir konudur. Ekonomik, sosyal, kültürel, biyolojik, çevresel, organizasyonel ve başkaca ihtiyaç ve istekler gelişen teknoloji, değişen siyasi ve ekonomik yapı ile tüketimi de etkilemektedir. Özellikle sosyal faktörlerden olan sosyal sınıflar tüketici davranışları üzerinde etkili olmaktadır. Temelinde insan olan sınıfların kültürel, organizasyonel, eğitim düzeyi, profesyonel ve sosyal medya şeklinde ayrılması tüketim ihtiyaçlarının belirlenmesinde ve tüketim sorunlarının çözümünde faydalı olacağı düşünülmektedir. İletişim ağının teknoloji ile gelişmesi, ürün ve hizmet arzının bilişim sistemleri vasıtası ile gerçekleştirilmesi olanağının giderek artması sosyal sınıfların önemini ortaya çıkarmaktadır. Gobal sınıflar teorisi bu önemin ortaya konulmasına ve özellikle tüketici satın alma karar sürecinde bilişsel sürecin açıklanmasına yardımcı olacağı düşünülmektedir. Tüketicinin bilişsel süreçte tüketim kararı almasına etki eden sosyal faktörler arasında referans gruplar da yer almaktadır. İnsanın sosyal bir varlık oluşunun davranışı üzerindeki etkileri, tüketimi de etkilemektedir. Bu nedenle sosyal sınıflar ve referans grupların tüketim sürecinde bilişsel sürece önemli düzeyde etki ettiği gerçeğinin göz önünde bulundurulması gerekir. Özellikle gruplara uyum sürecinde bilgisel sosyal etkilerin inceleme alanı bulması, pazarlama düşüncesine yeni bakış açısı getirebilecektir. Tutundurma, reklam, marka ve ürün etkisi gibi konuların global sınıflar teorisi ve bilgisel sosyal etki konuları birlikte düşünülerek araştırılması işletmelerin rekabet avantajı kazanması, yeni pazarların oluşması, stratejik yönetim modellerinin belirlenmesi, müşteri muhasebesi, davranış bilimleri gibi birçok konuda faydalı olacaktır.

Güdülenme ve öğrenme, insanın davranışının çözülmesinde fayda sağlamaktadır. Savunma ve güvenlik gibi birinci derecede güdüler ile sosyal statü ve para gibi ikinci derecede güdülerin bireyin tüketim davranışları üzerindeki bilişsel etkilerinin incelenmesi, tüketici satın alma karar sürecinde ne tür sorunlara yol açtığı belirlenmesi gerekir. Çünkü, ihtiyaçlar kimi zaman çatışma halindedir ve biri diğerine tercih edilmek durumundadır. Öğrenme yolu ile tüketim davranışı da bilişsel sürece etki eden bir faktördür. Öğrenme, hayatın her aşamasında var olan bir gerçektir. Tüketim konusunda tecrübe sağlayan, tüketim ile sonlanmayan sürekli bir olgudur. Tüketicinin satın alma karar sürecine etki eden öğrenme olgusunun hangi aşamada gerçekleştiği ve bu olgunun etkilerinin hangi aşamalara kadar devam ettiğinin araştırılması tüketim- öğrenme ilişkisi hakkında bilgi edinmemizi sağlayacaktır.

Bilişsel süreç insan davranışlarını yönlendiren, insan davranışları ise bilişsel süreci anlamaya yardımcı olan konulardır. Bireyin zihnindeki düşünceler, edindiği tecrübeler, dış etkenler, duygusal etki altında kalması gibi etkilere rağmen tüketim kararını vermek bazen bilişsel uyumsuzluk nedeni ile önemli bir sorun haline gelebilir. Akıl çeldirici uyarıların tespiti, bilişsel uyumsuzlukların çözümünde faydalı olacaktır. Bilişsel sürecin çözülebilmesi adına yapılacak nitel ve nicel

çalışmaların artırılması, tüketici satın alma karar sürecinin açıklanabilmesi için gerekli olduğu düşünülmektedir.

Kaynakça

- Aaker, D., (1991), **Managing Brand Equity: Capitalizing on the Value of a Brand Name**, Free Press, New York.
- Anderson, R., (1973), "Consumer Dissatisfaction: The Effect of Disconfirmed Expectancy on Perceived Product Performance", **Journal of Marketing Research**, 10 (1), 38-44.
- Arfaa, J., Wang, Y. K. (2014), "An Accessibility Evaluation of Social Media Websites for Elder Adults", (Ed. Gabriele Meiselwitz), **Social Computing and Social Media**, 6 th International Conference, SCSM 2014, Held as Part of HCI International 2014, Heraklion, Crete, Greece, June 22-27, 2014, Proceedings içinde (s. 13- 24), London: Routledge.
- Argyle, M., (1994), **The Psychology of Social Class**, Routledge, London.
- Arkonaç, S. A., (1998), **Psikoloji: Zihin Süreçleri Bilimi**, Alfa Yayınları, İstanbul.
- Asch, S. E. (1951), "Effects of Group Pressure Upon the Modification and Distortion of Judgment", **Groups, Leadership and Men**, (Ed. H. Guetzkow), Carnegie Press, Pittsburg, 177-190.
- Ayer, A. J., (1952), **Language, Truth and Logic**, Dover Books.
- Bandura, A., (1971), **Social Learning Theory**, General Learning Press, New York.
- Baumeister, R. F., Bushman, B., (2007), **Social Psychology and Human Nature, Brief Version**, Cengage Learning.
- Bawa, A., Kansal, P., (2008), "Cognitive Dissonance and the Marketing of Services: Some Issues", **Journal of Services Research**, 8 (2), 31-51.
- Bettman, J.R., Luce, M.F. and Payne, J.W. (1998), "Constructive Consumer Choice Processes", **Journal of Consumer Research**, 25 (3): 187-217.
- Brewer, M. B., Campbell, D. T., (1976), **Ethnocentrism and Intergroup Attitudes: East African Evidence**, Sage Publications.
- Çabuk, S., Yağcı, M. İ., (2007), **Pazarlamaya Çağdaş Yaklaşım**, Nobel Kitabevi, Adana.
- Campbell, A. Converse, P. E., Rodgers, W. L. (1976), **The Quality of American Life: Perceptions, Evaluations and Satisfactions**, Russell Sage Foundation, New York.
- Campbell, C. (2015), "Making The Middle Class: Schooling And Social Class Formation", **History of Education Review**, 44 (1), 54-70.

- Campbell, R. L., (2006), "Altruism in Auguste Comte and Ayn Rand", **The Journal of Ayn Rand Studies**, 7 (2), 357–369.
- Carbone, E., Duffy, J., (2014), "Lifecycle Consumption Plans, Social Learning and External Habits: Experimental Evidence", **Journal of Economic Behavior & Organization**, 106, 413-427.
- Card, S. K., Moran, T. P., Newell, A., (1983), **The Psychology of Human-Computer Interaction**, Lawrence Erlbaum Associates.
- Carroll, J. M. (2003), **HCI Models, Theories and Frameworks**, Morgan Kaufmann.
- Carver, C., Scheier, M. F. (1982), "Control Theory: A Useful Conceptual Framework For Personality, Social, Clinical, And Health Psychology", **Psychological Bulletin**, 92, 111-135.
- Cialdini, R., (2009), **Influence: Science and Practice**, Pearson Education.
- Deutsch, M., (1955), "Gerard, Harold B, A Study of Normative and Informational Social Influences upon Individual Judgment", **The Journal of Abnormal and Social Psychology**, 51 (3), 629-636.
- Diener, E., (1984), "Subjective Well-Being", **Psychological Bulletin**. 95, 542-575.
- Edwards, W., (1954), "The Theory of Decision Making", **Psychological Bulletin**, 51 (4), 390- 417.
- Ehrgott, M., Figueira, J., Greco, S., (2010), **Trends in Multiple Criteria Decision Analysis**, Springer, Germany.
- Engel, J. F., Kollat, D. T., Blackwell, R. D., (1968). **Consumer Behavior**, Holt, Rinehart, and Winston.
- Erwin, E., (2002), **The Freud Encyclopedia Theory, Therapy and Culture**, Routledge, England.
- Eysenck, M. W., (2004), **Psychology: An International Perspective**, Psychology Press, New York.
- Fitzgerald, J. L., Arndt, S., (2002), "Reference Group Influence on Adolescent Alcohol Use", **Journal of Alcohol and Drug Education**, 47 (2), 42-56.
- Foxall, G. R., (2002), **Consumer Behaviour Analysis (Critical Perspectives on Business and Management)**, Routledge, England.
- Gass, R. H., Seiter, J. S., (2014), **Persuasion: Social Influence and Compliance Gaining**, Routledge, England.
- Geuens, M., Pelsmacker, P.D., Mast, G., (2003), "How Family Structure Affects Parent-Child Communication About Consumption", **Young Consumers**, 4(2), 57-62.

- Girard, T. (2010), "The Role of Demographics on the Susceptibility to Social Influence: A Pretest Study", **Journal of Marketing Development and Competitiveness**, 5 (1), 9-22.
- Glasser, T. L., Salmon, C. T., (1995), **Public Opinion and the Communication of Consent**, Guilford Press.
- Gormezano, I., Prokasy, W. F., Thompson, R. F. (1987), **Classical Conditioning**, LEA, N. J.
- Hall, J. F., (1976), **Classical Conditioning and Instrumental Learning: A Contemporary Approach**, Lippincott.
- Hammerl, M., Dorner, F., Foscht, T., Brandstätter, M., (2016), "Attribution of Symbolic Brand Meaning: The Interplay of Consumers, Brands and Reference Groups", **Journal of Consumer Marketing**, 33 (1), 32-40
- Hastie, R. and Pennington, N., (1995), Cognitive Approaches To Judgment And Decision Making, In Busemeyer, J., Medin, D.L. and Hastie, R. (Ed.), **Decision Making from a Cognitive Perspective**, Academic Press, San Diego, CA: 1-31.
- Hirschman, E., C., Holbrook, M., B., (1982), "Hedonic Consumption: Emerging Concepts, Methods and Propositions", **Journal of Marketing**, 46 (3), 92-101.
- Hobson, J. A., (1988), **States of Brain and Mind**, Springer.
- Hoffman, K. D., Bateson, J. E. G., (2016), **Services Marketing: Concepts, Strategies & Cases**, Cengage Learning, USA.
- Holbrook, M. B., (1987), "What Is Consumer Research?", **Journal of Consumer Research**, 14 (1), 128-132.
- Hoonsopon, D., Puriwat, W., (2016), "The Effect of Reference Groups On Purchase Intention: Evidence in Distinct Types of Shoppers and Product Involvement", **Australasian Marketing Journal**, 24, 157-164.
- Howard, J. A., Sheth, J. N., (1969), **The Theory of Buyer Behavior**, Wiley Marketing Series.
- Howard, J. Anderson, O., Lyman E., (1973), **Buyer Behavior: Theoretical and Empirical Foundations**, Alfred A. Knopf.
- Howard, J. Anderson, S., Jagdish N., (1969), **The Theory of Buyer Behavior**, Wiley Marketing Series.
- Hull, C. L., (1943), **Principles of Behavior: An Introduction to Behavior Theory**, D. Appleton- Century Company.
-

- Jayanti, R. K., Singh, J., (2010), “Pragmatic Learning Theory: An Inquiry-Action Framework for Distributed Consumer Learning in Online Communities”, **Journal Of Consumer Research**, 36, 1058-1081.
- Kahneman, D., Tversky, A., (2000), **Choices, Values and Frames**, Cambridge University Press, New York.
- Keller, K. L., (2003), “Brand Synthesis: The Multidimensionality of Brand Knowledge”, **Journal of Consumer Research**, 29, (4), 595-600.
- Khan, M., (2007), **Consumer Behaviour**, New Age International.
- Kraus MW, Piff PK, Keltner D., (2009), “Social Class, The Sense Of Control and Social Explanation”, **J Pers Soc Psychol**, 97, 992-1004.
- Lamb, C., Hair, J. Mcdaniel, C., (2009), **Essentials of Marketing**, South- Western: Cengage Learning.
- Lantos, G. P., (2011), **Consumer Behavior in Action: Real- Life Applications for Marketing Managers**, M. E. Sharpe.
- Lao, K. (2014), “Research on Mechanism of Consumer Innovativeness Influencing Green Consumption Behavior”, **Nankai Business Review International**, 5 (2), 211-224.
- Laplanche, J., Pontalis, J. B., (2006), **The Language of Psychoanalysis**, H. Karnac Books.
- Markus, H.R., Kitayama, S., (1991), Culture and the Self: Implications for Cognition, Emotion and Motivation, **Psychological Review**, 98 (2), 224-253.
- Miyamoto Y. (2013), “Culture and Analytic Versus Holistic Cognition: Toward Multilevel Analyses of Cultural Influences”, **Adv Exp Soc Psychol**, 47, 131-188.
- Özhan Dedeoğlu, A., (2002), “Tüketici Davranışları Alanında Kalitatif Araştırmaların Önemi Ve Multidisipliner Yaklaşımlar”, **Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, 17 (2), 75-92.
- Panagiotou, G., (2007), “Reference Theory: Strategic Groups and Competitive Benchmarking”, **Management Decision**, 45 (10), 1595-1621.
- Park, C. W., Lessig, V. P., (1977), “Students and Housewives: Differences in Susceptibility to Reference Group Influence”, **Journal of Consumer Research**, 4 (2), 102-110.
- Paul, E. F., Miller, F. D., Paul, J., (2008), **Objectivism, Subjectivism, and Relativism in Ethics**, Cambridge U. P.
- Pavlov, I. P., (2003), **Conditioned Reflexes**, Dover Publications.

- Payne, J.W., (1976), "Task Complexity And Contingent Processing In Decision Making: An Information Search And Protocol Analysis", **Organizational Behavior and Human Performance**, 16 (2), 366-387.
- Platon (1999), **Devlet**, (Çev. S. Eyüboğlu, M. A. Cimcoz), Türkiye İş Bankası Yayınları, İstanbul.
- Radford, K. J., (1989), **Individual and Small Group Decisions**, Springer Science, Business Media LLC, New York.
- Redish, A. D., (2013), **The Mind Within The Brain: How We Make Decisions and How Those Decisions Go Wrong**, Oxford U. P.
- Ritch, E. L., Brownlie, D., (2016), "Doing It for the Kids: The Role of Sustainability in Family Consumption", **International Journal of Retail and Distribution Management**, 44 (11), 1100-1117.
- Samli, A. C., (1995), **International Consumer Behavior: Its Impact on Marketing Strategy Development**, Greenwood Publishing Group.
- Scabini, E., Manzi, C., (2011), **Family Possessions and Identity**, Handbook of Identity Theory and Research (Eds. S. J. Schwartz, K. Luyck, V. L. Vignoles, Springer, 565-584.
- Schiffman, L. G., Hansen, H., Kanuk, L. L., (2008), **Consumer Behaviour: A European Outlook**, Prentice Hall, Financial Times.
- Schiffman, L. G., Kanuk, L. L., (2009), **Consumer Behavior**, Prentice Hall.
- Schiffman, L. G., Wisenblit, J., (2014), **Consumer Behavior**, Pearson Education.
- Schulz, H. M., (2015), "Reference group influence in consumer role rehearsal narratives", **Qualitative Market Research: An International Journal**, 18 (2), 210-229.
- Sears, A., Jacko, J. A., (2007), **The Human-Computer Interaction Handbook: Fundamentals, Evolving Technologies and Emerging Applications**, CRC Press.
- Seven, M. A., Engin, A. O., (2008), "Öğrenmeyi Etkileyen Faktörler", **Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, 12 (2), 189-212.
- Sharifi, S.S., Esfidani, M.R., (2014), "The Impacts Of Relationship Marketing On Cognitive Dissonance, Satisfaction, And Loyalty: The Mediating Role Of Trust And Cognitive Dissonance", **International Journal of Retail & Distribution Management**, 42 (6), 553-575.
- Shepard, J. M., (2009), **Sociology**, Cengage Learning.
-

- Sheth, J. N., (2011), **Models of Buyer Behavior: Conceptual, Quantitative, and Empirical**, Marketing Classics.
- Shimp, T. A., (1991), **Neo-Pavlovian Conditioning and Its Implications for Consumer Theory and Research**, Handbook of Consumer Behaviour, Englewoods Cliffs, Prentice Hall.
- Simons, G. F., (2011), **Euro Diversity**, Routledge Taylor & Francis.
- Skinner, B. F., (1965), **Science and Human Behavior**, Simon and Schuster.
- Sobh, R., Martin, B. A. S., (2011), “Feedback Information And Consumer Motivation: The Moderating Role Of Positive And Negative Reference Values In Self-Regulation”, **European Journal of Marketing**, 45 (6), 963-986.
- Stephens N.M., Markus H.R., Townsend S.S., (2007), “Choice as an Act of Meaning: The Case of Social Class”, **Journal of Personality and Social Psychology**, 93, 814-830.
- Stevenson, C. L., (1937), “The Emotive Meaning of Ethical Terms, Mind”, New Series, 46 (181), 14-31.
- Strydom, J., (2004), **Introduction to Marketing**, Juta And Co Ltd.
- Stupak, R. J., (2000), “Perception Management: An Active Strategy For Marketing And Delivering Academic Excellence, Business Sophistication, and Communication Successes”, **Public Administration & Management: An Interactive Journal**.
- Svenson, O. (1979), “Process Descriptions of Decision Making”, **Organizational Behavior and Human Performance**, 23 (1), 86-112.
- Torelli CJ, Shavitt S., (2010), “Culture and Concepts of Power”, **Journal of Personality and Social Psychology**, 99, 703-723.
- Townsend, S. SM., Troung, M., (2017), “Cultural Models of Self and Social Class Disparities at Organizational Gateways and Pathways”, **Current Opinion in Psychology**, 18, 93-98.
- Trommsdorff, V. (2009), **Konsumentenverhalten**, Kohlhammer Edition Marketing,
- Türk Dil Kurumu (2017a). http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_bts&view=bts&kategori=veritbn&kelimesec=173499; ET: 29.04.2017.
- Türk Dil Kurumu (2017b). http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_gts&arama=gts&guid=TDK.GTS.5904afcc2ac120.85850062; ET: 29.04.2017.
- Watson, J. B., (1994), “Psychology as the Behaviorist Views It”, **Psychological Review**, 101 (2), 248-253.

Watson, J. B., Tolman, E. C., Titchener, E. B., Lashley, K. S., Thorndike, E. L. (2009), **Behaviorism: Classic Studies**, IAP.

Weiner, B., (2013), **Human Motivation**, Psychology Press.

Wosinska, W., Cialdini, R. B., Barrett, D. W., Reykowski, J., (2001), **The Practice Of Social Influence In Multiple Cultures**, Lawrence Erlbaum Associates, Publishers, London.

Yu, P.- L., (1985), **Multiple-Criteria Decision Making: Concepts, Techniques, and Extensions**, Plenum Press.

Zinkhan, G. (2011), **The Internet, Consumer Behavior, and Strategy**, Marketing Classics.

**TÜRKİYE'DE ALTERNATİF ENERJİ KAYNAKLARININ
İRDELENMESİ: PESTLE ANALİZİ¹****Kezban AYRAN CİHAN²****Öz**

Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de kömür ve düşük miktarlarda üretimi yapılan petrol ve doğal gaz gibi fosil kaynakların ömürleri azalmaktadır. 2013 yılında Türkiye'nin enerjide dışa bağımlılık oranının %73'lere ulaşması, enerji kullanımına bağlı olarak karbondioksit (CO₂) salım değerlerinin artmaya devam etmesi ve enerji fiyatlarında dalgalanmaların yaşanması gibi nedenler alternatif enerji kaynaklarını öne çıkarmaktadır. Enerji arz güvenliğini sağlayabilmek, ülkesel ve bireysel bazda enerji harcamalarını azaltabilmek ve enerji kullanımından kaynaklanan çevresel sorunlara çözümler üretebilmek için alternatif enerji kaynaklarının kullanımı oldukça önemlidir. Bu çalışmada alternatif enerji kaynakları PESTLE analiz yöntemi ile incelenmektedir. Analiz sonucunda Türkiye'de alternatif kaynakların üretiminde fosil kaynakların neden olduğu çevresel olumsuzlukların azaltılabileceği ancak bu kaynaklardan daha fazla kullanımı sağlayacak teknolojik ve hukuksal yapının yeterli olmadığı ortaya çıkmaktadır. Ekonomik açıdan alternatif enerji kaynaklarının kullanılması dış ticaret açığını azaltıcı bir etkide bulunacaktır ancak kullanılacak olan alternatif kaynakların tamamının maliyetini karşılamak kısa vadede oldukça zordur.

Anahtar Kelimeler: Alternatif Enerji Kaynakları, PESTLE Analizi, Türkiye

**INVESTIGATION OF ALTERNATIVE ENERGY RESOURCES IN
TURKEY: PESTLE ANALYSIS****Abstract**

Turkey as well as in the whole world, the life of coal and fossil fuels such as oil and natural gas produced at low amounts has been decreased. In 2013, reasons such as reaching of Turkey's energy dependence ratio to foreign countries to 73%, continuity of increase in CO₂ emissions depending on the energy use, and experiencing an increase in energy prices have emerged alternative energy sources to the agenda. Use of alternative energy sources is very important in order to ensure security of energy supply, decrease energy cost at national and international level, and produce solution recommendations for environmental problems resulting from energy use. In the study, PESTLE Analysis was used to examine alternative energy sources. According to research findings, it can be said that environmental degradation caused by fossil fuels in Turkey can be reduced in the production of alternative sources, but technological and legal structure is not sufficient to allow greater use of these resources. Economic point of view, the use of alternative energy sources will result in reducing deficit of foreign trade, but covering the cost of all alternative sources to be used is difficult in the short term.

Keywords: Alternative Energy Sources, PESTLE Analysis, Turkey

¹ Bu çalışma Çankırı Karatekin Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalında kabul edilen yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

² Arş. Gör., Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, Fındıklı Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, kezban.ayrancihan@erdogan.edu.tr

1. Giriş

Sanayi devrimi ve küreselleşmeye paralel olarak ekonominin yanı sıra hayatın her alanına giren rekabet olgusu daha fazla üretim pazarlamayı gerektirmiştir. İnsan hayatında ısınma, aydınlanma, ulaşım vb. nedenlerle ihtiyaç duyulan enerji kaynaklarının sanayide girdi olarak daha fazla kullanılmaya başlanması enerji kaynaklarının istenen zamanda yeterli miktarda elde edilmesinin önemini artırmıştır. Konvansiyonel kaynakların sınırlı olması ve tekrar oluşmalarının uzun zaman alması, her ülkenin bu kaynaklara sahip olmaması veya coğrafi olarak bu kaynaklara sahip olan ülkelere uzak olmaları ve küresel iklim değişikliği gibi olumsuz çevresel faktörler alternatif enerji kaynağı arayışlarına hız vermiştir.

Hidrolik, rüzgâr, jeotermal, güneş ve biyokütle Türkiye’de kullanılan ve kullanılma potansiyeli yüksek alternatif enerji kaynakları olup; bunlar kömürden sonra enerji üretimi için en önemli yerli kaynaklardır. Yerli, yeni ve yenilenebilir enerji kaynakları ile enerji ihtiyacının önemli bir kısmını karşılayabilecek bir potansiyele sahip olan Türkiye, bu kaynakları henüz istenilen düzeyde kullanamamaktadır (Gökpınar, 2010:3). G-20 üye ülkeleri içinde yer alan ve enerji kaynakları satın aldığı ülkelerle zaman zaman sorunlar yaşayabilen Türkiye için alternatif enerji kaynaklarına yönelme ve bu kaynakların tüketimi her geçen gün daha önemli hale gelmektedir.

Bu çalışma ile Türkiye’deki alternatif enerji kaynakları PESTLE (Politik, Ekonomik, Sosyal, Teknolojik, Hukuksal ve Çevresel) analiz yöntemiyle incelenmektedir. Çalışmanın giriş kısmından sonra enerjinin tanımına ve enerji kaynaklarının çeşitli sınıflandırmalarına yer verilerek konvansiyonel (yenilenemez) ve alternatif enerji kaynaklarının neler olduğu açıklanmaktadır. Ardından analiz ve bulgular kısmında çalışmada yararlanılan kaynaklara ilişkin bilgiler ile PESTLE Analiz yönteminin açıklaması yapıldıktan sonra enerji kaynaklarına etki eden politik, ekonomik, sosyal, teknolojik, yasal ve çevresel faktörler PESTLE analizi ile incelenmektedir. Son olarak analizin sonuçlarına değinilerek faktörler açısından analiz sonuçlarının değerlendirildiği özet bir tabloya yer verilmektedir.

2. Enerji Hakkında Genel Bilgiler

2.1. Enerji Kavramı

Enerji; “*maddede var olan ısı, ışık biçiminde ortaya çıkan güç*”, “*organların çalışabilmesi ve vücut ısısını sürdürülebilmesini sağlayan besin öğelerinin oluşturduğu güç*”, “*manevi güç*” olarak tanımlanmaktadır (TDK, 2015).

Enerjinin mekanik, kinetik, elektrik, termal, manyetik, kimyasal vb. farklı formları bulunmaktadır. Ayrıca bu formlar arasında çeşitli şekillerde değişimler de olabilmektedir. Tıpkı fosil yakıtların yakılarak ısı enerjisi elde edilmesi ve bu enerjinin çeşitli mekanizmalar, makineler ve motorlar vasıtasıyla mekanik enerjiye çevrilmesi gibi enerji formları arasında değişimler olabilmektedir (Yamak, 2006: 3).

Enerjinin en temelde ekonomik amaçlara yönelik olarak, ulaşımdan iletişime, ağır sanayiden evin mutfağındaki ocağa kadar değişik türdeki ihtiyaç alanlarında kullanılmakta olduğu görülmektedir. Ağır sanayide üretim faaliyetlerinin, makine ve motor gücü ile yapılabilmesinin ve üretim sürecinde aksamaların yaşanmaması enerji kaynaklarının ancak sürekli ve düzenli bir şekilde tüketilmesiyle sağlanabilir (Elmas, 2012: 8).

2.2. Enerji Kaynakları

Günümüzde sıkça kullanılan sınıflandırma şekli, enerji kaynaklarının kullanım sonunda tükenebilirlik ya da yenilenebilirlik özellikleri göz önünde bulundurularak yapılan sınıflandırmadır. Buna göre kömür, petrol, doğalgaz ve nükleer yakıtlar yenilenemeyen (konvansiyonel, tükenen); rüzgâr, güneş, su, jeotermal ve biokütle ise yenilenebilir (tükenmeyen) enerji kaynaklarıdır (Koçaslan, 2006: 1). Bugün dünyada yoğun bir şekilde kullanılan fosil kaynaklara alternatif olan, enerji arz güvenliğinde katkısı yüksek olan ve yerli kaynak olma özelliklerini gösteren yenilenebilir kaynaklar ve nükleer enerji ise alternatif enerji kaynaklarıdır.

Dünyada kullanılan enerjinin büyük bir bölümü geçmişte olduğu gibi günümüzde de birincil enerji kaynaklarından elde edilmektedir. Küresel birincil enerji tüketimi 2013 yılında %2,3 artış göstermiştir. Enerji tüketimi 2013 yılında OECD ülkelerinde %1,2 oranında ortalamanın üzerinde artarken dünyada en fazla enerji tüketen ülke Çin olmuştur. Birincil enerji kaynakları içinde fosil menşeli kaynakların küresel ölçekte talebinin artmasına bağlı olarak CO₂ salımı da artış göstermiş ancak bu artış tarihi ortalamanın altında gerçekleşmiştir (BP, 2014: 2).

Tablo 1: Dünyada Öne Çıkan Bazı Enerji Verileri (2013)

Enerji Tüketimi (EFOÜ)****		Enerji Yoğunluğu (EFOÜ)		Birincil Enerji Üretimi (EFOÜ)		CO ₂ Salımı (EFOÜ)	
Ülkeler	Mtoe*	Ülkeler	KEP/\$ 2005P**	Ülkeler	Mtoe	Ülkeler	CO ₂ (Mt***)
Çin	3 013	Kolombiya	0,077	Çin	2 593	Çin	8 502
ABD	2 187	Birleşik Krallık	0,091	ABD	1 873	ABD	5 101
Hindistan	819	İspanya	0,096	Rusya	1 338	Hindistan	2 011
Rusya	730	İtalya	0,099	Suudi Arabistan	631	Rusya	1 661
Japonya	455	Portekiz	0,103	Hindistan	552	Japonya	1 186

Kaynak: Enerdata (2014)

* Milyon Ton Eşdeğer Petrol

**Energy intensity of GDP at constant purchasing power parities (2005 prices)

*** Milyon Ton

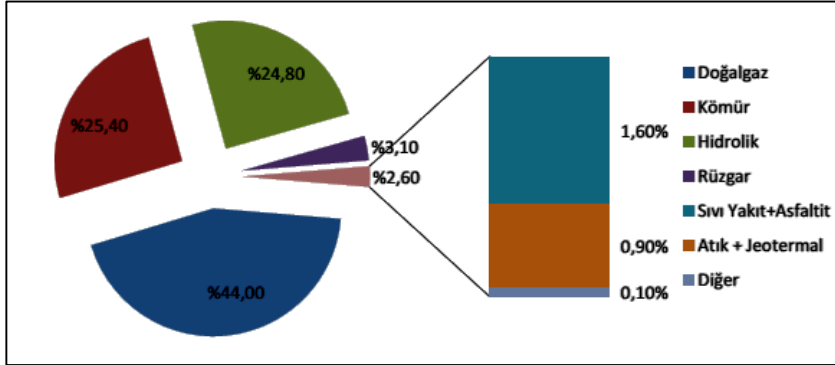
**** En Fazla Olan Ülkeler

Tablo verileri incelendiğinde dünyada en çok enerji üreten ve tüketen ülkelerle en çok karbondioksit salınımına neden olan ülkelerin benzer olduğu görülmektedir. Bu durum enerji tüketimi ve nüfus arasındaki pozitif ilişkiyi destekler niteliktedir.

Dünyada her geçen gün ekonomik ve sosyal ilerlemeler yaşanmasına rağmen Dünya Bankası 2013 verileri ve 2011 rakamlarına göre dünya nüfusunun yaklaşık %18'i yani 1,3 milyar insanın elektriğe ulaşımı sağlanamamıştır. Bu insanların % 95'i ise gelişmekte olan Asya ülkeleri ve Afrika'da yaşamaktadır (Kemal, 2014).

Küresel alternatif enerji kaynakları tüketimi incelendiğinde önceki yıllarda olduğu gibi 2013 yılında da artış yaşandığı ve küresel enerji tüketiminin %2,7'sini karşılayarak tarihindeki en yüksek seviyesine ulaştığı görülmektedir. Elektrik üretiminde kullanılan alternatif enerjinin payı ise % 16,3 oranında artmıştır. Ülkelere ve bölgelere göre genel olarak yükseliş eğiliminde olan alternatif enerji kaynakları küresel elektrik üretiminin % 5'ini, AB'nin enerji üretiminin ise % 15'ini karşılamıştır. Alternatif enerji kaynaklı güç üretiminin payı 2013 yılında % 5,3 olarak gerçekleşirken en yüksek artış oranları Çin ve ABD'de sağlanmıştır. Toplam alternatif enerji üretiminde Avrupa-Avrasya bölgesi ilk sırada yer alırken üretimin en düşük olduğu bölge Orta Doğu olmuştur. Üretimi en hızlı artan alternatif enerji kaynağı güneş olurken toplam alternatif enerji üretiminin yarısından fazlasını rüzgâr enerjisi oluşturmuştur. Diğer bir alternatif enerji kaynağı olan biyo-yakıt üretimi ise % 6,1 artış göstermiş ve Brezilya ile ABD mevcut konumlarını koruyarak biyo-yakıtta en fazla üretimi gerçekleştiren ülkeler olmuşlardır (BP, 2014: 5-39).

Grafik 1: Türkiye'nin Elektrik Üretimine Kaynaklara Göre Dağılımı (2013)

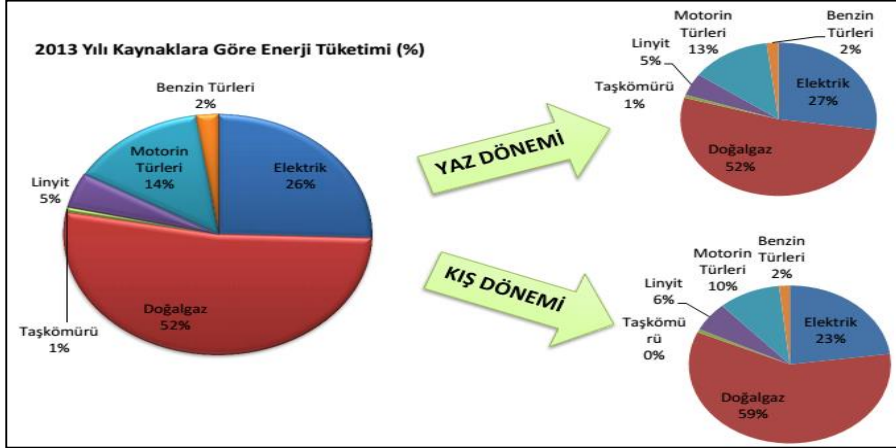


Kaynak: EÜAŞ (2013: 13)

Türkiye'nin enerji talebinin %71'i petrol, doğalgaz ve ithal kömür olmak üzere çeşitli ülkelere ithal edilirken; 2013 yılında elektrik üretiminin de %58'i ithal kaynaklara dayalı yakıtlardan üretilmiştir (Kemal, 2014). Yukarıdaki grafik de görüldüğü gibi 2013 yılı toplam elektrik üretiminde ilk sırada doğal gaz yer almaktadır. Alternatif kaynaklar içinde hidrolik enerji ve rüzgâr enerjisi öne çıkmaktadır. Elektrik üretiminde en fazla payın (%44) yüksek oranda Rusya ile ilişki

içinde olunan doğal gazla ait olması yerli kaynaklara daha çok önem verilmesi gerekliliğini ortaya koymaktadır.

Grafik 2: Türkiye'nin Enerji Tüketimi (2013)



Kaynak: Karakış (2014: 3)

Türkiye'nin 2013 yılı enerji tüketiminde (Grafik 2) doğal gaz %52'lik pay ile ilk sırada yer almıştır. Doğal gazın toplam elektrik üretimi içindeki payı da düşünüldüğünde bu oran daha da yükselmektedir. Türkiye'de doğal gaz ağının yaygınlaşmasının da etkisi ile küçük sanayi alanlarında ve daha fazla konutta doğal gaz tüketimi sağlanmış ve özellikle kış döneminde ısınma amaçlı da kullanılan doğal gazın payı yaz dönemine göre daha yüksek olmuştur.

3. Analiz ve Bulgular

3.1. Materyal ve Yöntem

Bu çalışmada British Petroleum (BP), Energy Information Administration (EIA), Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı (ETKB), Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK), Türkiye Elektrik İletim Anonim Şirketi (TEİAŞ), Elektrik Üretim Anonim Şirketi (EÜAŞ) raporları, oda raporları, firma raporları, lisansüstü tezler, yayınlanmış makaleler ile internet gibi yerli ve yabancı kaynaklardan elde edilmiş olan ikincil veriler kullanılmıştır.

Türkiye'de alternatif enerji kaynaklarını ekonomik açıdan irdelemeyi amaçlayan bu çalışmada PESTLE analizi kullanılmıştır. Daha önce alternatif enerji kaynaklarının incelenmesinde PESTLE yönteminin kullanılmamış olmasının literatüre bu alanda yenilik katacağı düşünülmektedir. PESTLE analizi, üzerinde inceleme yapılan konuyu politik, ekonomik, sosyal, teknolojik, yasal ve çevresel açıdan değerlendirmek için kullanılmaktadır. PESTLE analizi ismi, bu faktörlerin İngilizce baş harflerinin (Political, Economical, Social, Technological, Legal, Environmental) birleştirilmesi ile oluşmaktadır.

PESTLE Analizde ele alınan faktörlere ait bazı örnekler şunlardır (Oktay, 2006):

▪ **Politik (Political) faktörler:** Hükümet politikaları, devlet müdahalesi, mevcut hükümetin durumu, uluslararası ilişkiler vb.

▪ **Ekonomik (Economic) faktörler:** Dünyadaki genel ekonomik durum, ticari döngüler, enerji potansiyeli ve maliyeti, ekonomik büyüme ve yurtiçi hasıla değişimleri, para ve kredi kaynakları vb.

▪ **Sosyal (Social) faktörler:** Tüketici eğilimleri, sağlık, yeni ihtiyaç ve istekler, gelir durumu, eğitim, yaşam standartları vb

▪ **Teknolojik (Technological) faktörler:** Enerji kaynaklarından kullanılabilirlik, alternatif ve yeni teknolojiler, uzman personel, hükümet-endüstri ve üniversitelerin ar-ge harcamaları, ekolojik faktörler, yeni ürünler vb.

▪ **Yasal/hukuki (Legal) faktörler:** İlgili yasalar, vergi sistemi, sübvansiyonlar/destekler, dış ticaret düzenlemeleri vb.

▪ **Çevresel (Environmental) faktörler:** Çevre kirliliği, enerji tüketim kontrolü vb.

Öz olarak bu yöntem ile yukarıda belirtilen veri kaynakları incelenerek enerji kaynakları 6 farklı açıdan ele alınmakta ve bu alana etki eden faktörler ve sonuçları belirlenmeye çalışılmaktadır.

3.2. PESTLE Analiz Sonuçları

3.2.1. Politik Faktörler

Ekonomik bağımsızlığa önem veren bir ülke için dış kaynaklara bağımlılık oran oldukça önemlidir. Bu nedenle Türkiye'nin kendi enerji kaynaklarına yönelmesi gerekmektedir. Enerjide dışa bağımlılığın yerli kaynaklar kullanılarak azaltılacağı ana kadar ise Türkiye, enerji ticareti içinde bulunduğu ülkelerle ilişkilerini dikkatli bir şekilde yürütmelidir. Politik faktörlerden birini oluşturan mevcut hükümet tutumları bu noktada ortaya çıkmaktadır.

Türkiye'nin de üyesi olduğu G20 örgütü, enerji diplomasisi konusunda önemli bir üst örgüttür. 2014 yılında Avustralya dönem başkanlığında "Küresel Enerji Mimarisi" başlığı ilk defa gündeme alınmıştır. Bu başlık altında; enerjiye erişimin sürdürülebilirliği, enerji piyasalarının güçlendirilmesi, verimsiz fosil yakıtların yeniden ele alınması ve kaynak israfının önüne geçilmesi, yenilikçi teknolojilerin desteklenmesi gibi konularda uzlaşmaya varılmıştır. 2014 yılında enerji verimliliği ve yenilenebilir enerji konularında Türkiye-AB Pozitif Gündem Enerji İşbirliği kapsamında çalışma grubu toplantısı gerçekleştirilmiştir. Toplantıda AB'nin hedef politikaları, yenilenebilir enerjinin finansmanı ve teknoloji transferi gibi konular üzerinde durulmuştur. 2015 yılında "Kıtalararası Rüzgar Enerjisi Kongresi", "Dünya Enerji Piyasaları Düzenleyicileri Kongresi"; 2016 yılında "23. Dünya Enerji Kongresi"; 2017 yılında "22. Dünya Petrol Kongresi" gerçekleştirilen diğer

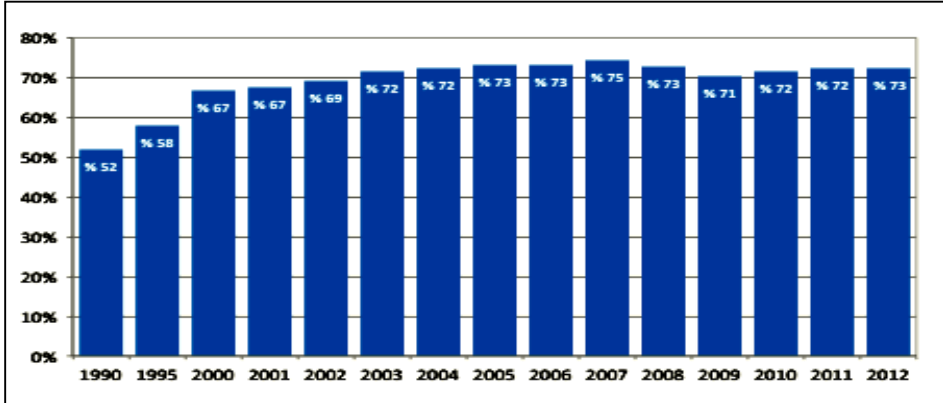
etkinliklerden bazılarıdır. Türkiye bu etkinlikler sayesinde birçok devlet temsilcisi ile görüşme imkânı bulmaktadır. Ayrıca bu görüşmeler Türkiye için yeni işbirliklerine açılan birer kapı niteliğindedir (ETKB, 2015:70-78).

Uluslararası ilişkiler ve enerji diplomasisi birbiriyle bütünleşmiş diğer politik faktörlerdir. Fosil kaynaklar açısından zengin olmayan ve yerli kaynaklarını yeterli bir biçimde kullanamayan Türkiye gibi ülkelerin diğer ülkelerden enerji sağlaması gerekliliği enerji diplomasisini önemli hale getirmektedir. Uluslararası alanda enerji ticaretinin sağlanabilmesi için karşılıklı görüşmeler yoluyla enerji diplomasisi gerçekleştirilmekte ve enerji politikalarına yön verilmektedir. Hiç kuşkusuz Türkiye'nin enerji politikası; enerjide dışa bağımlılık yaratmayan, yerli, yenilenebilir ve çevreye dost olan alternatif kaynakların üretilmesidir.

3.2.2. Ekonomik Faktörler

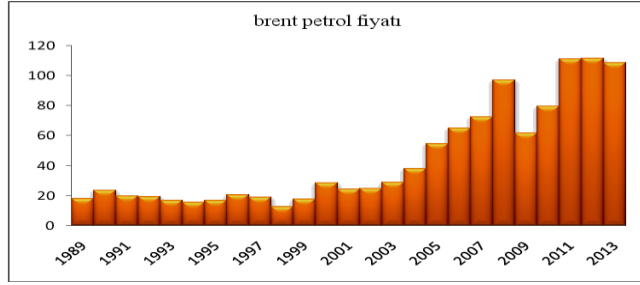
Ekonomik faktörler başlığı altında incelenecek olan konulardan biri genel ekonomik durumdur. Dünyanın genel ekonomik durumuna bakıldığında, küresel ölçekte yaşanan finansal krizlerin etkilerinden birinin de enerji sektörü üzerine olduğu görülmektedir. Böyle bir ekonomik havaya karşı enerji fiyatları oldukça duyarlıdır. Kriz dönemlerinde ekonomik büyümenin gerilemesi ve işsizliğin artması gibi olumsuz durumlara bir de artan enerji fiyatları eklenmektedir. Fiyat artışları karşısında enerji ithalatına daha fazla döviz ödeneceği için hem ülke bütçesi hem de hane halkı bütçesi olumsuz etkilenebilmektedir.

Grafik 3: Türkiye'nin Enerji İhtiyacının İthalat ile Karşılanma Oranı (%)



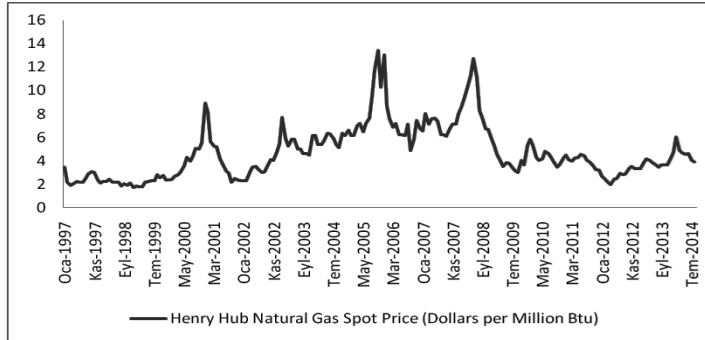
Kaynak: TP (2014: 26)

Türkiye'nin enerji talebi incelendiğinde 1990 yılından 2013 yılına birincil enerji talebi %127,39, ithalat ise %211,62 artış göstermiştir. Buna karşılık yerli üretimdeki artış %24,78 seviyesinde kalmıştır. 2013 yılında enerji maddeleri ithalat bedeli 55,9 milyar doları bulmuştur. Türkiye kaynaklar bazında doğal gaz ithalatında dünya beşincisi, petrol ithalatında üçüncüsü ve kömür ithalatında sekizincisi olmuştur (Türkyılmaz, 2015:2).

Grafik 4: Ham Petrol Fiyatları (Günlük Varil) (1989-2013)

Kaynak: EIA (2014)

Petrol fiyatlarının ülke ekonomileri üzerinde yarattığı etkiler petrolün o ülkenin ithalatı içindeki payına, ülkenin enerjide dışa bağımlılık derecesine, ülkenin alternatif enerji kaynaklarını devreye alabilme kabiliyetine, ülkenin petrol stoklarına ve nihai kullanıcıların tüketimlerinde tasarruf etme ve verimli kullanma becerilerine göre değişebilmektedir. İthalat içinde petrol faturası önemli bir yer tutan, birincil enerji tüketimi içindeki payı yüksek olan ayrıca bütçe açıklarını borçlanma yoluyla finanse eden ve geliştirdiği alternatif enerji kaynakları yeterli olmayan Türkiye gibi ülkelerde fiyat artışlarının etkisi oldukça fazla olmaktadır. Yine fiyat artışlarının girdi maliyetlerini yükseltmesi sonucu enflasyonu artırması petrol fiyatındaki artışın etkilerinin katlanarak büyüebileceğini göstermektedir (Özdemir, 2005:177–178).

Grafik 5: Doğal Gaz Fiyatları (Ocak1997- Ağustos 2014)

Kaynak: EIA (2014b).

2003 yılında 20,9 milyar m³ olan doğal gaz tüketimi 2013 yılında 45,6 milyar m³'e çıkarak 2,2 kat artış göstermiştir. Yine aynı dönemde; Türkiye doğal gaz tüketiminde 29. sıradan 18. sıraya yükselmiştir. Dünya doğal gaz ithalatında ise 44,3 milyar m³ ile 8. olan Türkiye, kullandığı doğal gazın %98,6'sını ithal etmektedir. Türkiye enerji ithalatı için 2013 yılında 55,9 milyar dolar harcama yapmıştır. Doğalgaz fiyatlarına bakıldığında sürekli dalgalanma eğiliminde olduğu ve belirgin artışların yaşandığı görülmektedir (Enerji Magazin, 2014d).

Alternatif enerji kaynaklarının kullanımı enerji sektörünün dışa bağımlılık oranını azaltırken dışarıya yapılan enerji ödemeleri ülke bütçesinde kalarak herhangi bir sektörde yatırım olarak milli geliri artırmaya ve dolayısıyla da büyümeyi gerçekleştirmeye yardımcı olabilecektir. Mevcut alternatif enerji kaynaklarından daha fazla yararlanılması ve yeni alternatif kaynakların bulunarak üretime geçilmesi yoluyla istihdamda olumlu gelişmeler yaşanabilecektir. Her bir enerji kaynağı için ayrı ayrı uzman personel istihdamı söz konusu iken orta ve düşük düzeyde personel istihdamı da gerekli olmaktadır. Ayrıca yeni pazar oluşumları yoluyla iç ticaret hacmi ve uluslararası ticaret hacminde artış gerçekleşebilecektir.

3.2.3. Sosyal Faktörler

Enerji kullanımının en yaygın sosyal etkilerinden biri elektrik kullanımı yoluyla gerçekleşmektedir. İkincil bir enerji kaynağı olan elektrik enerjisi ekonominin her sektöründe ve bireysel hayatın her alanında vazgeçilemeyen bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. Sosyal hayatta ısıtma, soğutma, aydınlanma, çeşitli alet ve makineleri kullanma gibi pek çok alanın temel girdisi olan elektrik enerjisi insan hayatını kolaylaştırması yanında güvenli hale de getirmektedir. Sosyal hatta aktif bir şekilde yer alan bir insanın elektriği yaşamından tamamen çıkarması mümkün görünmemektedir.

Sosyal faktörden olan bireysel harcama gücü bir bakıma enerji fiyatlarının etkisi altındadır. Enerji fiyatlarının yükselmesi bireysel gelirin azalmasına yol açmaktadır. Enerji fiyatlarının artmasına neden olan en temel faktörlerden biri ise maliyetlerin artmasıdır. Maliyet artışları da enerji satın alınan ülkenin kaynağı elde etme maliyeti, kaynağın hedef ülkeye taşınması, satıcı ülkenin iç siyasi durumu gibi dış faktörlere bağlıdır. Enerji kaynağının yurtiçinde üretilmesi durumunda ise beşeri sermaye, kurulum-bakım-onarım giderleri vb. maliyetlerle karşılaşmaktadır. Günlük yaşamda ulaşım, ısıtma, soğutma, aydınlanma, iletişim vb. alanlarda yoğun olarak geniş bir yelpazede kullanılan enerji fiyatlarının artmasının sonucunda bireylerin gelir kayıpları da daha fazla artacaktır.

3.2.4. Teknolojik Faktörler

Teknolojik yetersizlikler enerji alanında karşılaşılan en önemli sorunlardan biridir. Türkiye’de fosil kaynaklar yaygın olarak kullanıldığı için mevcut üretim ve dağıtım sistemi daha çok bu kaynaklar üzerinde uzmanlaşmıştır. Alternatif kaynaklardan daha fazla yararlanmaya çalışan Türkiye için alternatif kaynaklardan enerji üretimine imkân sağlayacak teknolojilerin geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması öncelikli konulardan biridir. Bu teknolojilerin tasarruf ve verimlilik sağlayan, kullanımı kolay, çevreyle uyumlu ve güvenilir olmaları hem ekonomik hem de sosyal açıdan gerekli olan bazı özelliklerdir.

Enerji sektörünün ihtiyaç duyduğu teknolojilerin sağlanabilmesi, bu konuda uzmanlaşmış, gerekli eğitimleri almış insan kaynağı ile mümkün olmaktadır. Elektrik, elektronik, çevre, fizik, makine, jeoloji vb. mühendislik alanları enerji

teknolojilerinin üretilmesinde etkin rol oynamaktadır. Bu konuda dikkat çeken bir nokta gerek enerji üretiminin gerekse enerji teknolojileri üretiminin birçok farkı alanı bir araya getirmesidir.

Enerji alanında kullanılan bazı yeni teknolojiler aşağıda verilmiştir (ETKB, 2014b):

- CSP Güneş Enerji Santralleri (Yoğunlaştırılmış Güneş Enerji Sistemleri),
- Hidrojen Enerjisi Sistemleri ve Yakıt Pilleri,
- Batarya Teknolojileri,
- Aydınlatma Teknolojileri (Led ile aydınlatma, gün ışığı ile aydınlatma, fiber optik ile aydınlatma vb),
- Karbon Yakalama ve Depolama Teknolojileri,
- Dalga Enerjisi Üretim Sistemleri (Kıyı şeridi uygulamaları): Salınlı su kolonu, daralan kanal sistemi ve pendula; kıyıya yakın uygulamalar: Osprey, wosp 3500; kıyıdan uzak uygulamalar: Mccabe dalga pompası, opt dalga enerji dönüştürücüsü ve pelamis),
- Isı Pompaları,
- Akıllı Şebekeler,
- Akıllı Şehirler,
- TÜBİTAK Projeleri (Biyokütle ve biyokütle/kömür karışımlarının dolaşımli akışkan yatakta yakma teknolojileri).

3.5. Yasal Faktörler

Enerjinin yasal boyutunda ele alınması gereken en önemli konu ulusal ve uluslararası alanda geçerli olan kanunlardır. Bir toplumun bir arada asgari düzeyde sorunsuz yaşayabilmesi için kanunlara ihtiyaç duyulmaktadır. Enerji alanında da gerekli düzenlemeler, usul ve esaslar kanunlarla sağlanmaktadır.

17 Aralık 1994'te Lizbon'da aralarında Türkiye'nin de bulunduğu 50 ülke ve AB, Enerji Şartı Anlaşmasını (Energy Charter Treaty - ECT) imzalamışlardır. Türkiye 1 Şubat 2000 tarih ve 45119 sayılı kanunla onaylanması uygun bulunmuş ve 12 Temmuz 2000 tarih ve 24107 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanmıştır. Onay Belgesi 5 Nisan 2001'de depoziter ülke olan Portekiz makamlarına tevdi edilmiş ve Türkiye Enerji Şartı Anlaşması'nı onaylayan 42. ülke olmuştur (Demir, 2014).

Enerji alanında uluslararası arenada en önemli anlaşma Kyoto Protokolüdür. CO₂ salım değerlerinin artışı, çevre tahribatının yaşanması ve hava kirliliğinin ciddi seviyelere ulaşması böyle bir anlaşmayı gerekli kılmıştır

Hukuki faktörler içinde ele alınan kanunlardan bazıları “*Elektrik Piyasası Kanunu*”, “*Enerji Verimliliği Kanunu*” “Yenilenebilir Enerji Kaynaklarının Elektrik Enerjisi Üretimi Amaçlı Kullanımına İlişkin Kanun”, “*Doğalgaz Piyasası Kanunu*”, “*Petrol Piyasası Kanunu*” şeklinde sıralanabilir (EPDK, 2014d)

Belirli kanunlarla üretimi artırmak için çıkarılan teşvikler ve sübvansiyonlar da hukuki sınırlar dâhilinde incelenen faktörlerdendir. Elektrik tüketiminden ve üretimin çeşitli bileşenlerinden alınan vergiler ise kamu gelirlerini artırırken bu alanda yapılacak olan yatırımlar için bir maliyet unsuru olarak görüldüğünden üretimi ve tüketimi azaltıcı etkiye bulunmaktadır.

Ülkeler enerji ihtiyaçlarını karşılayabilmek ve alternatif kaynakların fosil kaynaklarla rekabet edebilmesi için yeşil sertifika, yatırım desteği, doğrudan fiyat desteği, vergi indirimini veya muafiyeti ve kredi kolaylıkları gibi uygulamaları yürürlüğe koymaktadır. Bu kapsamda Türkiye’de teknik destekler, enerji nakil hatları maliyetlerinde indirim, orman ve hazine mülkiyetindeki alanların kullanımına dair izin ve kiralama maliyetlerinde indirim, bazı lisans ücretlerinde indirim vb. teşvikler yer almaktadır (Şen, 2017:70).

3.6. Çevresel Faktörler

2013 yılında dünyada fosil yakıt kullanımına bağlı olarak 670 milyon ton artış ile 35 milyar ton CO₂ salımı gerçekleşmiştir. Dünyada en fazla enerji üreten ve tüketen ülkelerden olan Çin bu salım oranında en üstte yer almıştır. Türkiye ise listede 3 basamak yukarı çıkarak 329 milyon ton salım ile 21. sırada yer almış ve toplam salımdaki payı %0,94 olarak gerçekleşmiştir. Bu salım değerlerinin durdurulabilmesi için alternatif kaynaklara 561,5 milyar Avro yatırım yapılması gerekirken 2013 yılında yapılan yatırım miktarı 130-180 milyar avro olarak gerçekleşmiştir (CERINA, 2014).

Fosil kaynakların kullanımı enerjide dışa bağımlılık oluşturmasının yanında CO₂ gibi gazların salım değerlerini artırması nedeniyle hava kirliliğine ve asit yağmurlarına yol açmaktadır. Ormanlık alanların azalması ve iklim değişikliğinin etkileri ile bazı bitki ve hayvan türleri de yok olmaktadır. Enerji santrallerinin faaliyetleri sırasında bir de atık sorunu yaşanmaktadır.

Dünyada tüketilen birincil enerji kaynakları içinde ilk sırada petrol, ikinci sırada kömür ve üçüncü sırada doğal gaz yer almaktadır (ETKB, 2014b). Dünyada fosil kaynak kullanımının fazla olması çevresel sorunların gelecek yıllarda da devam edeceğini göstermektedir. Fosil kaynakların neden olduğu bu zararlar doğrultusunda alternatif kaynak kullanımının artırılması için yasal faktörler içinde de bahsedilen destekler sunulsa da alternatif enerji kaynaklarının fosil kaynakların yerini tamamen alması, fosil kaynakların rezervleri tükenmedikçe mümkün gözükmemektedir. Bu noktada yapılabilecek en önemli şey temiz üretim teknikleridir. Üretim süreçlerinde kullanılan yöntemlerin temiz enerji teknolojileri ile çevreye olan zararları minimize edilmeye çalışılmasıdır.

4. Sonuç

Türkiye’de alternatif enerji kaynaklarını PESTLE yöntemi ile incelendiğinde tüm faktörlerin etkileşim içinde olduğu görülmektedir. Ekonomik amaçlarla girişilen enerji faaliyetleri teknolojik imkânlarla, politik başarılarla ve hukuki sınırlar içinde mümkün hale gelmektedir. Enerji üretim ve tüketim aşamalarında çevresel faktörler belirgin olarak ortaya çıkarken bu konunun insanları yakından ilgilendiriyor olması ise sosyal faktörleri her bir aşamaya dahil etmektedir.

Kesintisiz ve düşük maliyetle enerji tüketebilmek enerji arz güvenliğinin sağlanmasına bağlıdır. Enerji satın alınan ülke ve güzergahta çeşitlenmeye gidilmesi ayrıca yerli ve yenilenebilir kaynaklardan daha fazla yararlanılması enerji arz güvenliğini sağlayabilmek için gerekli yollardan bazılarıdır. Çevresel zararların en aza indirilmesi, enerji üretimi ve tüketiminin her aşamasında verimli ve tasarruflu enerji kullanımı ile nükleer enerjiden de faydalanılması Türkiye için enerji konusunda dikkate alınması gereken noktalardır.

Gelecekte enerji darboğazları yaşamamak, yerli alternatif kaynakları mevcutken dış ülkelerden döviz karşılığında fosil kaynaklar edinerek hem dış ticaret açıklarına hem de çevresel sorunlara katlanmak zorunda kalmamak ve enerji arzında güven sağlayabilmek için Türkiye’de alternatif enerji kaynaklarının üretim düzeyi artırılmalıdır. Bu sayede gelecekle ilgili daha gerçekçi planlar da yapılabilecektir. Mevcut kaynaklara yenilerini ekleyebilmek için ise daha fazla saha çalışması yapılmalıdır. Enerji konusunda karar alırken çok yönlü bir konu olmasından dolayı ilgili her alandan uzman kişi ve kuruluşların ortak hareket etmesi gerekmektedir.

Tablo 2:PESTLE Analiz Özet Tablosu*

Politik Faktörler	<ul style="list-style-type: none">▪ Türkiye’nin Uluslararası Yenilenebilir Enerji Ajansı’na (IRENA) kurucu üyeliği (2009)▪ Rusya ve Irak’tan enerji satın alınması▪ Petrol ve doğalgaz boru hatları ile Türkiye’nin “Enerji Koridoru” olma özelliği▪ Petrol zengini Orta Doğu ile sınır komşuluğu ve Türkiye’nin Orta Doğu’da çıkan olaylara kayıtsız kalmaması▪ Enerji ile kurulmaya başlanan yeni dünya düzeninde Türkiye’nin kendine yer bulma çabaları▪ TANAP gibi yeni boru hatları▪ Enerji anlaşmaları
Ekonomik Faktörler	<ul style="list-style-type: none">▪ Dışa bağımlılık ve dış ticaret açığında düşüş▪ İstihdam imkânları▪ Yeni pazar oluşumları▪ Yurtiçi ticaret hacminde artış▪ Uluslararası ticaretin gelişmesi
Sosyal Faktörler	<ul style="list-style-type: none">▪ Enerji kullanımının günlük hayatı kolaylaştırması▪ Hayat standartlarının ve refah düzeyinin artması▪ Alternatif enerji kaynağı kullanımı ile bireylerin enerji maliyetlerinde düşüş

Teknolojik Faktörler	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Yeni ürünler ▪ Yeni üretim süreçleri ▪ Mühendislik alanlarının gelişmesi ▪ Enerji tasarrufu ve verimliliğinde artış
Hukuki Faktörler	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Enerji piyasalarına dair kanunlar ▪ Kyoto Protokolü gibi uluslararası anlaşmalar ▪ Dünya Bankası gibi uluslararası finans kuruluşlarından kredi sağlama olanakları
Çevresel Faktörler	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Santral inşaatları ile çevre tahribatı oluşması ▪ Fosil kaynak kullanımının yaydığı zararlı gazlar nedeniyle küresel ısınma ve asit yağmurlarının yaşanması ▪ Zararlı atıklar nedeniyle hava, toprak ve su kirlenmesi yaşanması ▪ Alternatif kaynakların kullanımına ile ekolojik dengenin olumlu etkilenmesi

*Not: Bu tablo çalışmanın 3.1. numaralı bölümünde verilen veri kaynaklarının analiz edilmesi ile yazar tarafından oluşturulmuştur.

Kaynakça

- Ayran, Kezban, (2015), “Türkiye’de Alternatif Enerji Kaynaklarının Ekonomik Açıdan İrdelenmesi”, Çankırı Karatekin Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, Çankırı.
- Bloomberght, (2014), (http://www.bloomberght.com/haberler/haber/1504087-turkiyenin-enerji-ithalat-faturasi-55-9-milyar-dolar_), E.T: 07.10.2014
- BP (2014), “Statistical Review of World Energy June 2014”, **British Petroleum**, p:2.
- CERINA (2014), “Countries Ranking 2013”, CO₂-Emissions and Renewable Investment Action,
- Demir, Esra, (2014). “**Enerji Şartı Anlaşması**”, TC Dışişleri Bakanlığı, (<http://www.mfa.gov.tr/enerji-sarti-anlasmasi.tr.mfa>), E.T:10.12.2014.
- EIA (2014a), “Spot Prices for Crude Oil and Petroleum Products”, **Energy Information Administration**, (http://www.eia.gov/dnav/pet/pet_pri_spt_s1_d.htm), E.T: 12.12.2014.
- EIA (2014b), “Henry Hub Natural Gas Spot Price”, **Energy Information Administration, Natural Gas**, (<http://tonto.eia.gov/dnav/ng/hist/mgwhhdm.htm>), E.T: 12.13.2014.
- Elmas, Beşir, (2012), “Ortadoğu’daki Enerji Kaynaklarının Önemi ve Türkiye Üzerinden Taşınması İle Türkiye’nin Kazandığı Jeopolitik Konum”, Atılım Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara.
- Enerdata (2014) “Global Energy Intelligence”, **Global Energy Statistical Yearbook 2014**, (<http://www.enerdata.net>), E.T: 17.12.2014.

- Enerji Magazin (2014), “Türkiye’de Doğalgaz Bağımlılığı Giderek Artıyor” (<http://www.enerjimagazin.com/haber-2136-Turkiyede-Dogalgaz-Bagimliliği-Giderek-Artiyor.html>), E.T: 15.09.2014.
- EPDK (2014), Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu, (www.epdk.gov.tr)
- ETKB (2014a), “Yeni Teknolojiler”, Enerji ve Tabii Kaynakla Bakanlığı, Yenilenebilir Enerji Genel Müdürlüğü, (<http://www.eie.gov.tr/teknoloji.aspx>), E. T: 19.08.104.
- ETKB (2015), “Dünya ve Ülkemiz Enerji ve Tabii Kaynaklar Görünümü”, ETKB Resmi Web Sitesi, (<http://www.enerji.gov.tr/Resources/Sites/1/Pages/Sayi07/Sayi07>), E.T: 12.01.2015.
- ETKB, (2014b), “Temiz Enerji”, Enerji ve Tabii Kaynakla Bakanlığı, (<http://www.enerji.gov.tr/tr-TR/Sayfalar/Temiz-Enerji>), E.T: 21.11.2014.
- EÜAŞ (2013), “Elektrik Üretim Sektör Raporu”, Elektrik Üretim Anonim Şirketi, ss: 13.
- Gökpınar, Nigar, (2010), ‘Yenilenebilir Enerji Ekonomisi: Türkiye (Modelleme) İsrail ve İspanya Örneği’, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, Adana.
- Karakış, Esra, (2014), “Türkiye2013 Yıllık enerji İstatistikleri Raporu”, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, ss:3.
- Kemal, Uslu (2014), “Elektrik, Talep ve Dağılımı”, EnerjiTv, (<http://www.enerjivtv.tv/elektrik-talep-ve-dagilimi-1yy.htm>) E.T: 19.08.2014.
- Koçaslan, Gelengül, (2006), Türkiye’nin Enerji Kaynakları ve Alternatif Bir Kaynak Olarak Rüzgar Enerjisinin Değerlendirilmesi. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Oktay, Necmettin, (2006). “PEST Analizi”, Türkiye Sanayi Sevk ve İdare Enstitüsü, Haziran 2006, Kocaeli.
- Özdemir, Abdullah, (2005), “Petrol Ürünlerinin Makroekonomik Büyüklüklere Etkisi”, Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Basılmamış Doktora Tezi, Aydın.
- Şen, Semih, (2017), “Yenilenebilir Enerji Üretiminde Maliye Politikası Aracı Olarak Teşvikler: Seçilmiş Bazı Avrupa Ülkelerinin Deneyimleri ve Türkiye”, **Journal of Life Economics**, 11, ss:59-76.
- TDK (2015), Türk Dil Kurumu Veritabanı, (<http://www.tdk.gov.tr>), E.T: 01.01.2015.
- TP (2014), “ 2013 Yılı Ham Petrol Ve Doğal Gaz Sektör Raporu”, Türkiye Petrolleri, Mayıs 2014, s:32.

- Türkyılmaz, Oğuz, (2015), “ Ocak 2015 İtibarıyla Türkiye’nin Enerji Görünümü Raporu”, Türk Mühendis ve Mimar Odaları Birliği, Makine Mühendisleri Odası, Şubat 2015.
- Yamak, Tahsin, (2006), “Türkiye’nin Alternatif Enerji Kaynakları Potansiyeli ve Ekonomik Analizleri”, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.

**AĞIN MERKEZİNDE YER ALMAK AKTÖRE AVANTAJ SAĞLAR MI?:
TÜRK İŞLETME GRUPLARI ÖRNEKLEMİNDE
BİR ARAŞTIRMA¹**

Selcen SARI AYTEKİN²

Öz

Bu araştırmanın amacı, işletme gruplarının bağlı işletmelerinin, işletme grubu içerisinde oluşan ağ düzeneğinde yer aldıkları konumun finansal performansları üzerindeki etkisini ortaya koymaktır. Bu ilişki, Borsa İstanbul'da koteli ve bir işletme grubuna bağlı işletmelerden oluşan örneklem üzerinde analiz edilmiştir. Toplamda 15 işletme grubuna ait 74 bağlı işletmenin verileri üzerinde analizler gerçekleştirilmiştir. Analizler sonucunda, hem ticari bağlardan oluşan ağ yapısı içerisinde hem de örtüşen yönetim kurulu üyeliklerinden oluşan ağ içerisinde daha merkezi konumda bulunan bağlı işletmelerin finansal performanslarında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönlü ilişkiler gözlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Sosyal Sermaye, Ağ, Merkeziyet, Finansal Performans

**DOES TAKING PLACE IN THE CENTRAL NETWORK POSITION
PROVIDE ADVANTAGES TO THE ACTOR?: A RESEARCH IN TURKISH
BUSINESS GROUPS SAMPLE**

Abstract

The aim of this research is to demonstrate the effect of business group affiliates' position in network which is formed in business group firms on their financial performance. This relation is analyzed on a sample that contains affiliates of various business groups which are listed in Borsa İstanbul. The analysis conducted with data of 74 affiliates of 15 business groups. The findings of the analysis suggest that business groups affiliates that locates in more central position both in networks form with commercial ties and interlocking directorate ties have statistically significant and positive effects on their financial performance.

Keywords: Social Capital, Network, Centrality, Financial Performance

¹ Bu çalışma yazarın Karadeniz Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalında kabul edilen "Sosyal Sermaye İle Finansal Performans Arasındaki İlişki ve Bu İlişkide Uluslararası Çeşitlenmenin Aracılık Etkisi: Türkiye'deki İşletme Grupları Örneği" başlıklı doktora tez çalışmasından üretilmiştir.

² Yrd.Doç.Dr., Karadeniz Teknik Üniversitesi, Turizm Otelcilik Meslek Yüksekokulu, selcensari@ktu.edu.tr.

1. Giriş

Son yılların akademik yazındaki popüler kavramlarından biri olan sosyal sermaye kavramı, sosyal bilimler disiplinlerinde çalışan akademisyenler tarafından, her birinin kendi çalışma alanı içerisinde merak ederek cevaplar aradığı bir konu haline almaktadır (Adler ve Kwon, 2002: 17). Bu alanda yapılan pek çok çalışmanın aslında temel kaygısı, çalışılan konuda daha iyiyi elde edebilen aktörlerin nasıl bağlantılara sahip olduklarının ya da buldukları ilişki örüntüsü içerisinde hangi pozisyonun daha avantajlı olduğunun açığa çıkartılmasıdır. Bu durumun temel sebebinin ise genel olarak kabul gören sosyal sermaye tanımlarında aktörlerin bağlantılarının, elde edilen kaynaklar ve böylelikle başarı üzerinde etkili olduğunun vurgulanması olduğu söylenebilir (Burt, 2000: 3). O halde sosyal sermayenin kaynağı, aktörün yer aldığı yapının içerisindeki yerinden doğmakta (Adler ve Kwon, 2002: 18), bu da sosyal sermaye düzeyinin belirlenebilmesinde ağ yapılarının araştırılması gerekliliğini ortaya koymaktadır.

Literatürde sosyal sermayenin pek çok farklı analiz düzeyinde ve pek çok farklı soru ve sonuç ile birleştirildiği çalışmalara rastlamak mümkündür (Granovetter, 1973; Lin vd., 1981; Belliveau vd., 1996; Tsai, 2001; Kraatz, 1998). Bu durum aslında başarı ölçütünün, üzerinde çalışılan konuya ve araştırmanın aktör olarak tanımladığı yapıya (birey, departman, örgüt ya da sektör) göre farklılıklar gösterdiğini de ortaya koymaktadır. Örgüt düzeyinde gerçekleştirilen çalışmalarda ise firma performansının son yıllarda bir başarı ölçütü olarak kullanıldığı görülmektedir (Karahanna ve Preston, 2013; Jiang ve Liu, 2015). Bu anlamda sosyal sermayenin firmanın başarı durumunu ortaya koyabiliyorken, özellikle gelişmekte olan ekonomilerde ortaya çıkan işletme gruplarına bağlı firmaların performans farklılıklarının da ortaya koyulmasına yardımcı olabileceği düşünülmektedir. Örgütlerin içerisinde buldukları ağlarla, ya da gerçekleştirdikleri stratejik işbirlikleri aracılığı ile hem kaynaklara daha kolay erişebilmeleri hem de bağımlılıklarını azaltabilmeleri mümkün olabilmektedir (Çitçi, 2011: 38-41). Ağlar aracılığı ile elde edilen sosyal sermaye, sağladığı bu avantajlar sayesinde bir başarı ölçütü olarak kullanılan firma performansı üzerinde de etkili olabilecektir (Lee vd., 2012; Oliviera, 2013).

İşletme performansını etkileyebilecek tek faktör elbette işletmenin sosyal sermayesi olmayacaktır. Aslında işletmenin attığı her adım, işletmede alınan her türlü karar mutlaka bir çıktı oluşturabilmekte ve böylelikle performansa etki edebilmektedir. Bu anlamda söylenebilecek faktörlerden biri de işletmede girilecek faaliyetleri belirleyen karar vericilerdir (Guest, 2009; Larmau ve Vafeas, 2010; Kula ve Tatoğlu, 2006; Selekler-Gökşen ve Karataş, 2008; Kaymak ve Bektaş, 2008; Nicholson ve Kiel, 2007).

Yukarıda yapılan açıklamalar sosyal sermayenin gerek doğrudan, gerekse firmaların başta bilgi olmak üzere birçok kaynağa ulaşmasını kolaylaştırarak verilen kararlar aracılığı ile finansal performans farklılıklarını açıklamada oldukça önemli

bir kavramsal yapı oluşturduğunu göstermektedir. Bu sebeple, bu çalışmanın temel amacı, aktör olarak örgütlerin yer aldıkları ağ içerisinde buldukları konumlarından kaynaklanan sosyal sermayelerinin finansal performansları üzerindeki etkisinin araştırılmasıdır. Ele alınan bu temel amacın, Türk işletme grupları örneğinde incelenecek olması ayrıca bir önem arz etmektedir. Böylelikle sosyal sermaye yazınına kavramsal bir katkı sağlanması amaçlanırken, Türkiye örneğinde gerçekleştirilen sosyal sermaye çalışmalarına (Paşamehmetoğlu, 2010; Özen ve Aslan, 2006) ve eş zamanlı olarak işletme gruplarına dair gerçekleştirilen yazına (Yaprak vd., 2007; Canbolat, 2011) da katkı sağlanması mümkün olabilecektir.

Çalışmanın ikinci bölümünde, ilgili yazın gözden geçirilerek kavramsal bir çerçeve oluşturulmaya çalışılmakta ve kullanılan araştırma modeli ile araştırma hipotezleri sunulmaktadır. Son bölümde ise araştırma tasarımı ve bulguları sunulmakta, ardından tartışma ve sonuç bölümü ile çalışma sonlanmaktadır.

2. Kavramsal Çerçeve ve Araştırma Modeli

Literatür incelendiğinde sosyal sermayenin sosyal ağ kavramını da kapsayan daha geniş bir kavram olduğu söylenebilir. İçeriğinde sosyal ağları işaret eden noktalar barındıran ve yazında da sıklıkla birlikte yer verilen bu kavramlardan yola çıkarak, sosyal ağların sosyal sermayeyi yarattığı ya da sosyal sermayenin belirleyicisi olduğu söylenebilir: sahip olduğunuz ilişkiler aracılığı ile elde ettikleriniz sosyal sermayenizi oluşturmaktadır.

Adler ve Kwon (2002) tarafından yapılan ve sosyal sermayenin içsel ve dışsal olarak ikiye ayrıldığı çalışmada sosyal ağ kavramı açısından her iki yaklaşımın kabulleri açıklanmaktadır. Sözü edilen çalışmada yazarlar, her iki yaklaşımın da sosyal ağların, sosyal sermayenin önemli bir kaynağı olduğunu kabul etmesine karşın, yaklaşımlar arasındaki farkın “sosyal ağ” ile ne ifade etmeye çalıştıkları hususunda oluştuğunu belirtmektedirler. Buna göre içsel sosyal sermaye yaklaşımında kastedilen biçimsel olmayan, yüz yüze iletişim veya sivil örgütler ya da sosyal kulüplere üyelik iken, dışsal sosyal sermaye çalışmaları ağlar içerisinde oluşan bağların konfigürasyonuna odaklanmaktadır (Adler ve Kwon, 2002: 24).

Örgütler arası ilişkileri konu alan çalışmalar ise iki farklı şekilde yapılabilmektedir (Dhanaraj ve Parkhe, 2006: 665) : (i) ikili (dyadic): ortağın özellikleri ile anlaşma süreci arasındaki ilişkiyi araştırarak işlemsel düzeyde ve (ii) örgütsel ağlar: temelini sosyal ağların analizinden alan ve yapılar, ilişkilere ve sonuçlara odaklanan çalışmalar. Örgütler diğer örgütlerle her biri farklı bir sosyal ağ oluşturan birçok sosyal ve ekonomik ilişki kurabilmektedirler. Bu ilişkiler tedarikçi ilişkileri, kaynak aktarımları, ticari birliklere üyelikler, örtüşen yönetim kurulu üyelikleri, çalışanların bireysel ilişkileri ve daha önceden kurulan stratejik ortaklıklara kadar birçok farklı şekilde gerçekleşebilmektedir (Gulati vd., 2002: 281). Bu ağlar sayesinde örgütlerin bilgi paylaşımının kolaylaştığı ve örgütlerin yaptıkları uygulamaların yayılımı arttığı için, yapılanların taklit edilmesi ve böylelikle örgütlerin birbirine benzemesi kolaylaşmaktadır (Brass vd., 2004: 802-805).

Birbirleriyle rakip olmadıkları ve aralarında biçimsel bir işbirliği olduğu sürece, sahip oldukları bağların yapısından bağımsız olarak firmaların yenilikçilik düzeyleri de artmakta, örgütler arası bağlarla sağlanan bilgi sayesinde firmaların hayatta kalma şansları artarken özellikle meşru aktörlerle kurulan bağlar bu olasılığı daha da arttırmaktadır (Brass vd., 2004: 805). Ayrıca, hayatta kalma şansı artan firmalar hem daha yüksek performanslar göstermekte, hem de örgütler arası kurulan ağlarda daha merkezi konumda olan firmalar diğerlerine oranla daha hızlı büyüme şansını yakalayabilmektedirler (Brass vd., 2004: 806).

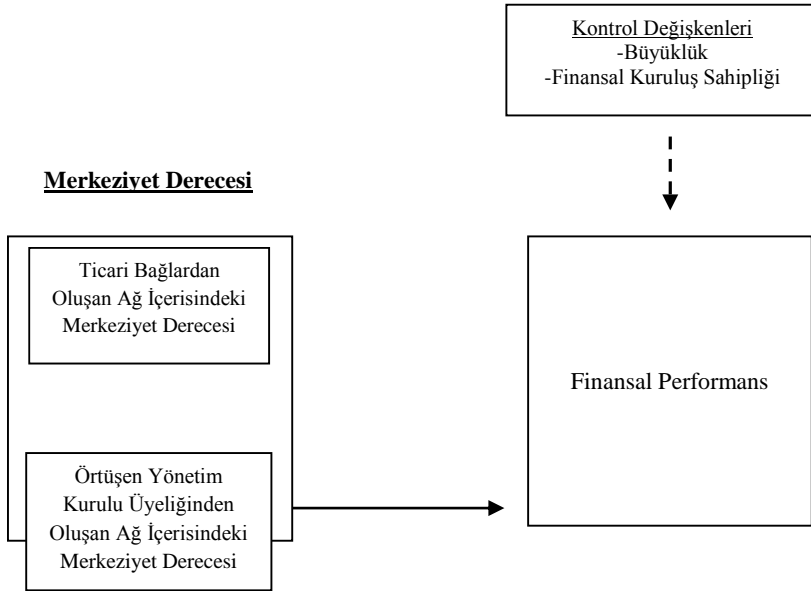
Gulati vd. (2002: 288-292) çalışmalarında bir örgütün sahip olduğu ağın üç farklı boyutu olduğundan bahsetmektedirler: (i) firmanın ortaklık kurduğu diğer firmaların özellikleri, (ii) ağ merkezियeti ve (iii) bağların yapısal konfigürasyonu. Bir ağ içerisinde aktörün sahip olduğu konumu ifade etmek için kullanılan bir terim olan merkeziliğin ise derece, yakınlık ve arasındalık (betweenness) olmak üzere üç farklı ölçütü bulunmaktadır (Freeman, 1979). Derece merkeziyeti aktörün bulunduğu ağ içerisinde sahip olduğu doğrudan bağların sayısı ile ölçülmektedir ve diğer aktörlere göre daha merkezi konuma sahip olan aktör ağ içerisindeki bilgi akışının hâkimi olarak algılanmaktadır (Freeman, 1979: 219). Yakınlık merkeziyeti, her bir aktörün ağdaki diğer aktörlerle olan en kısa uzaklığı ile ölçülmektedir (Freeman, 1979: 225). Ağ merkeziyetini ölçmekte kullanılan son ölçüt ise arasındalık merkeziyetidir ve aktörün ağdaki diğer firmalar arasındaki konumundan yola çıkılarak bir aktörün ağdaki diğer aktörleri birbirine bağlayan bağların arasında yer alma sıklığı ile ölçülmektedir (Freeman, 1979: 221). Bu boyutların her biri ayrı ayrı veya birlikte çalışılarak, firmanın sahip olduğu sosyal sermaye düzeyinin belirlenmesinde yardımcı olabilmektedirler.

Sosyal sermaye yazınına özellikle Sosyal Kaynak Teorisi ile katkı sağlayan Lin (1999) ise özellikle sosyal ilişkiler ve ağları vurgulasa da, sosyal sermaye sadece sosyal ilişkiler ve ağlardan ibaret değildir; önemli olan bu ağlar ve ilişkilere yerleşik ve ulaşılabilen kaynaklardır. Kurulan ilişkiler ve ağlar aracılığı ile bir aktör diğer aktörlerin kaynaklarını ödünç almakta veya ele geçirmektedir (Lin, 2005: 4). Sosyal ağlara yerleşik olan bu kaynaklar ise bilgi akışını kolaylaştırarak aktörlerin girişimlerinin daha iyi sonuçlanmasına katkı sağlamaktadırlar (Lin, 1999: 31). Özellikle de eksik rekabet şartlarının olduğu piyasalarda stratejik ve/veya hiyerarşik olarak önemli pozisyonlarda olan aktörlerle kurulan bağlar, bu bağların yokluğunda elde edilemeyecek ve piyasada var olan fırsatlara dair bilgiye ulaşılmasında yardımcı olmaktadır (Lin, 1999: 31).

Bu çalışma kapsamında ilişkilerden elde edilen kaynaklar bütünü olarak tanımlanan sosyal sermaye, yine çalışma kapsamında aktör olarak tanımlanan firmaların kurdukları bağlantılardan elde ettikleri bilgi ve diğer kaynakların, firmanın çıktılarını ve faaliyetlerini değiştirebildiği tezi üzerine şekillenmektedir. Bütün bu anlatılanlar ve bu noktaya kadar yer verilen çalışmalar ışığında, sosyal sermayenin firmayı daha güçlü kılan bir etken olduğu ve aynı beşeri, finansal ya da teknik

imkânlara sahip olsalar bile firmalar arasında gerçekleşen farkları açıklamak konusunda sosyal sermayenin destekleyici bir mekanizma olduğu bilinmektedir (Coleman, 1988). Yazında gerçekleştirilen tartışmalar, sahip olduğu sosyal sermaye stoku açısından daha güçlü olan bir firmanın diğerlerine göre daha avantajlı olacağını ve bu avantajın reel olarak görülebileceğini de ortaya koymaktadır. Bu noktadan hareketle geliştirilen araştırma modeli Şekil 1'de verilmektedir. Bu model sayesinde bir işletme grubuna bağlı firmanın, grup içerisinde oluşan ağdaki merkezîyet derecesi aracılığı ile ulaşabileceği kaynaklar ve erişeceği bilgi sayesinde sağlayacağı faydaların finansal performans üzerinde pozitif bir etki yaratıp yaratmadığını test edebilmek mümkün olmaktadır.

Şekil 1: Güçlü Bağlardan Oluşan Ağ Yapısı ile Finansal Performans Arasındaki İlişkiyi Açıklayan Araştırma Modeli



3. Literatür Taraması ve Hipotezler

Khanna ve Rivkin (2006) Şili'deki işletme gruplarını örneklem olarak belirledikleri ve işletme grupları içerisinde oluşabilecek bağları konu edindikleri araştırmalarında, bir firmanın herhangi bir işletme grubuna bağlı olup olmadığına karar verebilmenin çok zor olduğundan bahsetmektedirler. Fakat işletme grupları, grup firmaları arasında birden çok bağın var olması olasılığı ile işletmeler arası oluşturulan ağlardan farklılaşmaktadırlar (Mahmood vd., 2011: 821). Bir ağ içerisindeki iki firma genellikle birbirlerine lisans anlaşması veya ortak girişim gibi

tek bir bağ ile bağlı iken, grup şirketleri içerisinde eş zamanlı olarak birden fazla bağı gözlemlemek mümkündür (Mahmood vd., 2011: 821).

Grup firmaları kendi aralarında karşılıklı olarak hisse senetlerini ellerinde bulundurma, şirketler arası borç verme, örtüşen yönetim kurulu üyelikleri oluşturma ve alıcı-satıcı anlaşmaları düzenleme gibi resmi yollarla ya da aile, arkadaşlık, inanç, dil, etnik köken ve eğitim alt yapısı gibi sosyal ilişkiler aracılığı ile bağlar kurabilmektedirler (Khanna ve Rivkin, 2006: 336). Oluşturulan bu bağlar, hem oluşturulmadığı takdirde çok daha maliyetli bir şekilde gerçekleştirilebilecek ve tarafların her ikisine de karşılıklı olarak fayda sağlayan değiş-tokuşların gerçekleştirilmesine katkı sağlamakta, hem de grup içerisine dahil olan firmaların yöneticileri ortak amaçları paylaştıkları için firmalar arasındaki fırsatçı davranışların azalmasına yardımcı olmaktadır (Khanna ve Rivkin, 2006: 335-337). Böylelikle, firmalar arasında bilgi akışı da sağlanarak işlem maliyetleri azaltılabilmektedir (Granovetter, 1985; Mizruchi, 1996). Durum böyle iken, işletme gruplarının bağlı şirketleri aracılığı ile sahip oldukları her türlü yeteneği ve bilgiyi paylaşabilmeleri, farklı kaynaklara erişebilme sorunlarının üstesinden gelebilmeleri ve işlem maliyetlerini düşürebilmeleri imkânı ile her bir işletme grubunun, birbirlerinden farklı yeteneklere ve performanslara sahip olmasını açıklamak mümkün olabilmektedir. Bizi asıl düşündüren soru, aynı kaynaklara ve bilgiye erişme ve faaliyette buldukları her sektöre ve pazara ait örtük bilgiyi paylaşma yeteneğine sahip olan işletme gruplarının bağlı firmalarının finansal performans farklılıklarının nereden kaynaklandığı sorusudur.

Galaskiewicz (1985), örgütlerin kendi içlerinde bağlar kurarak işbirliği içinde olmalarının sebeplerini kaynak edinme, meşruiyetlerini artırma, ortak amaçlarına ulaşma ve belirsizliği azaltma güdüsü olarak açıklamaktadır. Bu bağlar örgütlerin bilgiye, kaynaklara, pazara ve teknolojiye ulaşmalarını sağlayarak hem öğrenmenin hem de ölçek ve kapsam ekonomilerinin sağladığı avantajları da beraberinde getirip firmaların stratejik amaçlarına ulaşmasında yardımcı olmaktadır (Gulati vd., 2000: 203). Ayrıca ağ içerisindeki faaliyetleri sayesinde firma önemli kaynaklara erişimini güvence altına alabilecek ilişkiler geliştirmektedir (Johanson ve Mattson, 2013: 292). Böylelikle bu ağlar aracılığı ile elde edilen sosyal sermaye firmanın her türlü faaliyetinin sonuçlarının, benzerlerinden farklılaşmasına olanak sağlayabilmektedir. Öyle ki sahip olunan sosyal sermaye aracılığıyla edinilen bilgi, firmayı, küresel çapta yaşanabilecek krizlerden bile koruyabilecek kadar güçlü ve fark yaratan bir niteliğe sahip olabilmektedir (Sağsan vd., 2010: 142).

Gulati vd. (2002) tarafından gerçekleştirilen çalışmada karşımıza çıkan merkeziyetin ardındaki mantık, fazla sayıda bağına sahip olan aktörlerin kendi yerel çevrelerinde bilgi ve kaynak edinebilecekleri farklı alternatiflere erişebilecek olmalarıdır (Rowley, 1997: 899). Bu avantaj, merkezi pozisyonda bulunan aktörlerin aynı zamanda güce sahip olmalarına da yardım etmektedir (Brass, 1984: 520). Merkeziyet derecesinin artması firmaların, elde ettikleri kaynaklar üzerindeki

kontrolünü de artırmaktadır çünkü bu sayede firma, kaynaklarını paylaşan farklı alternatif firmalar arasında seçim yapabilme lüksüne sahip olmaktadır (Yu ve Chiu, 2013: 30). Merkeziliğin yüksek olması dolaysız etkinin bir ölçüsüdür (Borgatti, 2005: 62) ve bilginin, kaynakların ve fırsatların akışının hem fazla hem de hızlı olmasına katkı sağlamaktadır (Brunetta vd., 2015: 1075). Ayrıca bu tür bir aktör bilginin yayılması için de önemli bir kaynak olurken, merkezîyet derecesi düşük olan bir aktör iletişim sürecine daha uzak ve diğerlerine göre daha izole bir konumda olmaktadır (Singh vd., 2015: 308). Ağ içerisindeki varlıklara erişimin fazla olması, piyasaya dair yeni ve daha fazla bilgiye daha kısa sürede ulaşılması veya teknolojik gelişmelerden erken haberdar olunması, merkezdeki firmanın daha rekabetçi davranışlarda bulunmasına katkı sağlarken hem rekabet yeteneğini güçlendirmekte hem de piyasada olup bitenleri daha doğru değerlendirmesini sağlamaktadır (Gnyawali ve Madhavan, 2001: 435-436).

Genel olarak bir ağ içerisinde merkezi bir konuma sahip olmak aktöre (analiz düzeyine göre aktör firma da olabilecektir) bilgiye erişim, ilişkilerin, bilginin veya kaynakların yönlendirilebilmesi ve kontrol edilebilmesi ve zaman açısından avantajlar sağlayabilmektedir (Gulati, 1999). Fakat Freeman (1979: 226) bir önceki bölümde yer verdiğimiz üç farklı merkezîyet ölçüsünün farklı avantajlar sağladığını ve bu nedenle araştırmalarda ölçülmek istenen yapısal tutuma uygun olan ölçütün kullanılması gerektiğini belirtmektedir. Yazara göre (1979: 226) iletişimle ilgili konularda derece merkezîyetinin, iletişimin kontrolü ile ilgili araştırmalarda arasındalık merkezîyetinin, bağımsızlık veya etkinlik söz konusu olduğunda ise yakınlık merkezîyetinin kullanılması uygun olmaktadır.

Yazında merkezîyet derecesinin çok sayıda farklı değişken ile ilişkilendirildiği çalışmalara rastlamak mümkündür (Wu ve Zhang, 2014; Wu vd., 2012; Khayesi vd., 2014; Salvato ve Melin, 2008; Sparrowe vd., 2001). Yazında gerçekleştirilen bütün bu çalışmalar aktörün merkezîyet derecesinin ve bu konum sayesinde aktörün elde ettiklerini niteleyen sosyal sermayenin aktörün performansı üzerinde etkili olabileceğine işaret etmektedir. Böyle bir konum, yerleşik olduğu ağ içerisinde bağımsız bir firmaya fayda sağlayabilmektedir. Aynı zamanda bu konum, ortak bir yönetim ve finansal kontrol altında faaliyet gösteren işletme gruplarının da performansına katkı sağlayabilecektir. Aslında çoğunun aynı zamanda bir aile şirketi olmasına ve aynı kaynaklara, aynı avantajlara ya da kabaca aynı sosyal sermayeye sahip olmasına rağmen Türk işletme grupları içerisindeki bağlı firmaların farklı finansal performans yapılarının sebebinin de bir kısmı bu ağ içerisindeki konumundan kaynaklanabilmektedir. Bağlı firmaların konum farklılıklarının ise firmaların finansal performans farklılıklarını açıklamakta da yararlı olabileceği düşünülmektedir. Bu noktada, Freeman (1979) tarafından açıklanan ve her birinin farklı araştırma konularında daha önemli hale geldiğini ve farklı avantajlar sağladığını belirttiği ağ merkezîyeti ölçümlerinden de bu araştırmanın yapısına en uygun olan derece merkezîyeti bir ölçü olarak belirlenmiş ve sosyal sermayenin bir

göstergesi olarak kullanılmasına karar verilmiştir. Bütün bu sözü edilenlerden hareketle aşağıda belirtilen ilişkinin oluşması beklenmektedir:

H1: İşletmenin ağ içerisindeki merkezîyet derecesi finansal performans üzerinde pozitif yönde etkili olacaktır.

Gulati vd. (2002) tarafından bahsedilen ve yukarıda yer verilen boyutların (ağ merkezîyeti, firmanın işbirliği yaptığı diğer firmaların özellikleri ve bağların yapısal konfigürasyonu) her birinin firmaların gerek performansları gerekse yetenekleri üzerinde etkili olabileceği düşünülmektedir. Fakat bu boyutların tamamı çok daha kapsamlı ve çok fazla sayıda değişkenin bir arada kullanıldığı bir çalışmanın ürünü olacaktır. Bu sebeple çalışma kapsamında bağlı işletmeler arasında kurulan ve Türkiye bağlamında sıklıkla rastlanabilecek bağlar araştırma konusu yapılmaktadır. Bu anlamda araştırmada yer verilecek ilk bağ türü ticari bağlar veya alıcı-satıcı ilişkileridir.

Firmalar arasında alıcı-satıcı ilişkileri sonucunda oluşan ağ içerisinde, daha fazla sayıda grup üyesi ile bağı olan firmanın, daha fazla bilgi ve tecrübe aktarımına sahip olarak ve kaynaklara ulaşma ya da işlem maliyetlerini düşürme fırsatı sayesinde, firmanın performans çıktılarının farklılaşması beklenmektedir. Üstelik ticari ilişkiler gibi işletmeleri birbirine bağlayan ilişkiler sayesinde elde edilen bilgi, sonrasında rahatlıkla bilgi temelli bir rekabetçi avantaja dönüştürülebilmektedir (Yli-Renko vd., 2002: 286).

Yazına baktığımızda bir işletme grubuna bağlı olmanın firmalara getirilerinin konu edildiği araştırmaların yanı sıra aynı grup içerisindeki işletmelerin performanslarının karşılaştırıldığı çalışmalara rastlanmaktadır. Kim vd. (2004) tarafından gerçekleştirilen araştırma, merkezi ve merkezi olmayan keiretsu firmaları arasında ürün çeşitlenmesi ve uluslararası çeşitlenme ile satışların artış hızı ve yine uluslararası çeşitlenme ve kârlılık ilişkisi bakımından farklılıklar olduğu sonucunu ortaya koymaktadır. Çalışma ayrıca ürün çeşitlenmesi ve kârlılık ilişkisinde hem merkezi hem de merkezi olmayan keiretsu firmalarının, bağımsız bir firmaya göre üstün olduğu sonucuna varmaktadır. Brouthers vd. (2014) ise Kim vd. (2004) tarafından yapılan bu araştırmayı bir adım öteye taşıyarak, Japon keiretsu gruplarına dâhil işletmeler arasında merkezîyetin performans üzerinde etkisinin olup olmadığını araştırdıkları çalışmada, dikey yapılanmada merkezi durumda olan keiretsu firmalarının, hem dikey yapılanmada merkezi olmayan keiretsu firmalarına hem de yatay yapılanmada merkezi durumda olan keiretsu firmalarına oranla daha kârlı olduğu sonucuna ulaşmaktadırlar. Bu durum, özellikle de bir üretim zinciri içerisinde birbirlerinin tedarikçisi olarak çalışan firmaların daha kârlı çalıştıklarını ortaya koymaktadır. İşlem maliyetlerinin azaltılması yolu ile sağlanan bu avantaj firmanın konumu sayesinde de artmaktadır. Buna karşılık yine aynı çalışmada (Brouthers vd., 2014), merkezi yatay keiretsu firmalarının hem merkezi dikey keiretsu firmalarına

hem de merkezi olmayan yatay keiretsu firmalarına göre kârlarının daha istikrarlı olduğu ortaya koyulmaktadır³.

Yazında bir işletme grubuna bağlı olmanın firmaya getireceği faydaları araştıran çalışmalara da rastlamak mümkündür (Khanna ve Rivkin, 2001; Khanna ve Palepu, 2000a; 2000b). Türk işletme grupları için de aynı çalışma Gündüz ve Tatoğlu (2003) tarafından gerçekleştirilmiş fakat grup firmaları ile bir gruba bağlı olmayan bağımsız firmaların performansları arasında anlamlı bir farka ulaşılamamıştır. Fakat yukarıda sözünü ettiğimiz bu iki çalışma (Kim vd., 2004; Brouthers vd., 2014), hem bir işletme grubuna bağlı çalışan bir firmanın, bağımsız bir firmaya oranla daha avantajlı durumda olduğunu ortaya koyması, hem de işletme grubu içerisinde yer alan firmaların buldukları pozisyonun da farklılıklar yaratacağını göstermesi açısından son derece önemlidir. Mahmood vd. (2011) tarafından Tayvan orijinli 123 işletme grubuna ait 188 bağlı işletme üzerinde gerçekleştirilen araştırmada da derece merkezietiyi yüksek olan bağlı işletmelerin Ar-Ge performanslarının yüksek olduğu sonucuna ulaşılarak, merkezietiyet derecesi ve performans arasında pozitif yönlü bir ilişkiyi açığa çıkaran yazına katkı yapılmıştır. Fakat merkezi konumda yer alan bir aktörün daha çok bağlantıyı yürütüyor olması sebebiyle oluşan koordinasyon maliyetleri nedeni ile bu durumdan olumsuz etkilenebilmesi (Brunetta vd., 2015) gerçekleşmesi muhtemel sonuçlardan biri olabilmektedir. Fakat bu olumsuzluğun aktörün öğrenme kapasitesinin artışı ile ortadan kaldırılabilmesi ve böylelikle merkezietiyetin olumlu sonuçlarından yararlanılabilmesi de sağlanabilmektedir (Tsai, 2001).

Türkiye bağlamını göz önüne aldığımızda ise Japonya veya Kore gibi ülkelerde oluşandan daha farklı bir işletme grubu yapısı ön plana çıkmaktadır (Buğra, 2010; Gündüz ve Tatoğlu, 2003). Ülkemizde oluşan yapı her biri birbirinden bağımsız olmakla birlikte aynı çatı altında birlikte hareket eden bir işletme grubu yapısından uzak bir görünüm sergilemektedir. Türkiye bağlamında çoğunlukla bir ya da birden çok ailenin ortaklığı altında gelişmiş ve birbirinden bağımsız olmayan piramit yapı şeklinde oluşan bir yapı ortaya çıkmaktadır (Buğra, 2010). Ortak amaçları paylaşan ve kurucu ailenin ya da işletme grubunun faydasını artırmak için çalışan bu işletmelerin, aralarında gerçekleştirmiş oldukları ticari faaliyetler aracılığı ile bilgi paylaşımında bulunmaları ve özellikle ticari faaliyetler sayesinde işlem maliyetlerinden tasarruf etmeleri mümkün olabilmektedir. Aralarında gerçekleşen bu ilişkiler sayesinde de bir ağ meydana gelmektedir. Oluşan bu ağ içerisinde bazı grup firmaları daha merkezde yer alabilmekteyken, diğerleri ise merkeze uzak kalmaktadırlar. Merkezde yer alan firmalar daha çok bağlantıya sahip oldukları için yukarıda bahsedilen avantajlardan daha çok faydalanabilmekte ve bu durum merkeze uzak kalan firmalara oranla daha yüksek performans göstermelerini

³ Yazarlar, çalışma metninde, yatay keiretsuların merkezi bir finansal firma ile örtüşen yönetim kurulu üyelikleri, karşılıklı hisse senedi pozisyonları ve borç ilişkileri ile oluştuğunu; dikey keiretsuların ise merkezi bir üretim firması, ana tedarikçiler ve bağlı tedarikçilerden oluştuğunu belirtmektedirler.

sağlayabilmektedir. Bütün bu bilgiler ışığında aşağıdaki ilişkinin gerçekleşmesi beklenmektedir:

H1a: Bağlı işletmenin, grup içerisindeki ticari ilişkilerden oluşan ağ içerisindeki merkezîyet derecesi arttıkça bağlı işletmenin finansal performansı artacaktır.

Örgütler arasındaki örtüşen yönetim kurulu üyelikleri ise bireylerin ihtiyacından ziyade firmaların ihtiyaçları nedeni ile kurulmaktadır ve aynı zamanda örgütler arası oluşturulan ağların bir işaretidir (Mizruchi, 1996). Örtüşen yönetim kurulu üyelikleri aracılığı ile firmalar arası iletişimin kolaylaştırılması, kaynaklara erişilmesi, firmalar arası bilgi akışının sağlanması, meşruiyet kazanımı ve ana firmanın diğer firmaların faaliyetleri üzerinde kontrol sağlaması mümkündür (Mizruchi, 1996). Bu görüşlere karşılık Ferris vd. (2003: 1088), birçok yönetim kurulunda görevli yöneticilerin üzerlerine fazla sorumluluk yüklendiğini, denetim komitesi gibi önemli komitelerin toplantılarına yoğunluk sebebi ile katılamamaları nedeniyle kendilerinden beklenen ödevleri (özellikle kontrol işlevini) layığı ile yerine getiremeyeceklerini savunarak bu durumun firmanın finansal performansını da olumsuz etkileyebileceğini söylemektedir. Bu tezlerine rağmen ise kendi çalışmasında bunun tersi bulgulara rastlamaktadır. Buna benzer bulgular farklı bağlamlarda yapılan çalışmalarda da ortaya konulmaktadır (Santos vd., 2012; Fligstein ve Brantley, 1992; Non ve Franses, 2007). Bu etkinin sebebi Ferris vd. (2003) tarafından yapılan çalışmada da belirtildiği üzere farklı kurullarda görev alan yöneticilerin çok meşgul olmalarından kaynaklanabilecekken, Non ve Franses (2007) aynı zamanda birçok kurulda yer alan bu yöneticilerin hepsinin üst sınıfa ait olmaları nedeniyle oluşan homojenlik, benzer düşünce yapıları ve benzer geçmişlere sahip olmalarının da bu sonuca sebep olabileceğini ileri sürmektedir.

Aynı anda farklı firmaların kurullarında yer alan yöneticilerin firmaya getirebileceği bu tarz zorlukların tespiti ve bunların sonuçlarının açığa çıkartılması bu çalışmanın amacı dışında kalmaktadır. Fakat örgütler arasında bir ağ oluşumuna sebep olan böyle bir yapı aracılığı ile firmanın sağlayabileceğini düşündüğümüz avantajlar bizi ilgilendirmektedir. Zaten sosyal ağ ve sosyal sermaye çalışmalarında da firmanın kaynak ve bilgi aktarımını sağlamada bir bağ olarak örtüşen yönetim kurulu üyeliklerinin sıklıkla kullanıldığı görülmektedir (Grandori ve Soda, 1995; Mizruchi, 1996). Fakat bizim asıl savunduğumuz avantaj bu bağ aracılığı ile sağlanabilecekler değil, yine bu bağ sayesinde oluşan yapı içerisindeki merkezîyet derecesi aracılığı ile sağlanabilecek olanlardır. Yu ve Chiu (2013) tarafından Tayvan'da gerçekleştirilen çalışmada da bizim bu kaygımız test edilmiş ve bu değişken ile örgüt performansı arasında ters U şeklinde bir ilişkinin varlığı açığa çıkartılmıştır. Aynı çalışmada yazarlar teknik belirsizlik artışının bu iki değişken arasındaki ilişkiye pozitif yönde aracılık ettiği sonucuna da ulaşarak, teknik belirsizliğin firmaların daha fazla kaynak elde etmek ve işletmenin büyümesine imkân sağlamak için daha çok sosyal ağ oluşturmak konusunda firmaları motive

ettiğini ortaya koymuşlardır. Sözü edilen çalışmada, iki değişken arasındaki ters U şeklinde elde edilen ilişki, sosyal sermayenin maliyetsiz olmadığını ve daha fazlasının her zaman daha çok getiri demek olmadığını göstermesi açısından önemlidir. Ayrıca yukarıda bahsedilen olumsuz durumların da böyle bir sonuca yol açmış olabileceği düşünülebilir.

Sözü edilen değişkenler arasındaki ilişkiyi araştıran başka çalışmalara da yazında rastlamak mümkündür (Larcker vd., 2013; Horton vd., 2012; Croci ve Grassi, 2014). Özellikle Horton vd. (2012) tarafından gerçekleştirilen çalışmada yazarlar yöneticilerin kurul üyeliklerinden ekonomik kazanç sağladıkları için birden fazla kurulda görev aldıkları konusunda yazında yer verilen görüşlerin bu pozitif ilişkinin varlığı ile ortadan kalktığını; tam tersine firmanın performansına olumlu etkisi olan bu durumun, firmanın bu yolla kaynak sağladığı için oluştuğunu belirtmektedirler. O halde örtüşen yönetim kurulu üyeleri sayesinde oluşan ağ içerisinde daha merkezi bir konumda bulunan firmalar için kazanımların farklı ve fazla olmasını ve bu avantajların reel olarak performans çıktıları üzerinde etkili olmasını beklemek yanlış olmayacaktır.

Türkiye bağlamına bakıldığında, işletme gruplarının çoğunluğunun aile şirketi olduğu ve kurucu aile üyeleri tarafından yönetildiği görülmektedir. Bazen aralarına şirkete uzun süre hizmet etmiş olan ve güvendikleri çalışanlarını da alan bu küçük grup, işletme grubuna bağlı diğer firmaların da yöneticileri, çalışanları ya da yönetim kurulu üyeleri olarak karşımıza çıkmaktadır. Hangi sebeplerle bu tarz ilişkilerin kuruluyor olduğu veya daha çok kimlerin bu tür yapılarda yer alıyor olduğu bu çalışmanın amacı dışındadır. Fakat yazından da anlaşılacağı üzere farklı şirketlerin yönetim kurullarında aynı kişilere yer veriliyor olması sayesinde bir ağ meydana gelmekte ve böylelikle yönetim kurulu üyeleri sayesinde firmalar arasında bir bağ oluşmaktadır. Özellikle de ülkemizde aile egemenliğinin kaybedilmemesi veya Türk iş sisteminin yapısı sonucunda ortaya çıkan devletle ilişkilerin kurucular üzerinden yürütülüyor olması nedeni ile bu duruma çok sıklıkla rastlanmaktadır (Buğra, 2010).

Bu yapı aracılığı ile kurullarda konuşulan konular veya alınan kararlar sayesinde stratejik bilgi değişimi ve kaynaklara ulaşmakta yaşanan sorunların ortadan kalkması mümkün olabilmektedir. Fakat yukarıda da tartışılan sebeplerle bu yapının içerisindeki bazı firmalar buldukları konum nedeni ile daha avantajlı konuma geçebileceklerdir. Merkezde yer alan firmalar daha çok doğrudan bağlantıya sahip olmaları sayesinde merkeze uzak kalan grup firmalarına göre daha yüksek finansal performans gösterebileceklerdir. Bütün bu bilgiler ışığında aşağıda yer verilen hipotez geliştirilmektedir:

H1b: Bağlı işletmenin, grup içerisindeki örtüşen yönetim kurulu üyesi ilişkilerinden oluşan ağ içerisindeki merkeziyet derecesi arttıkça bağlı işletmenin finansal performansı artacaktır.

4. Metodoloji

4.1. Örneklem

Türkiye’de faaliyet gösteren ve kendi içlerinde bir ağ yapısı oluşturan işletme gruplarının, bu ağ sayesinde gerek bilgi gerekse kaynak paylaşımı gerçekleştirebilmeleri mümkün olmaktadır. Bu noktadan hareketle, aynı kaynağa ulaşma imkânına sahip olan holding firmalarının kendi içlerindeki finansal performans farklılıklarını da açıklamak konusunda yardımcı olabilmesi adına, araştırma örneklemleri olarak bir işletme grubuna bağlı firmalar seçilmiştir.

Çalışmanın kısıtları göz önünde bulundurularak oluşturulan ilk alt evren Borsa İstanbul’da (BIST) işlem gören ve bir işletme grubuna bağlı olan bütün işletmelerden oluşmaktadır. 16.03.2014 tarihi itibari ile BIST’de herhangi bir pazarda, en az bir tane işlem gören şirketi olan toplam 121 adet işletme grubu bulunmakta ve bu işletme gruplarına bağlı, BIST’de herhangi bir pazarda işlem gören firma sayısı ise 1 ile 19 arasında değişmektedir (KAP, 2014).

Çalışmanın örneklemleri, varsayımların analiz edilebilmesi için aşağıdaki kısıtları taşıyan firmalardan oluşacak şekilde daraltılmıştır:

- Menkul kıymet yatırım ortaklıkları, gayrimenkul yatırım ortaklıkları, girişim sermayesi şirketleri, sigorta şirketleri, finansal kiralama ve factoring şirketleri ve bankalar gibi finansal kuruluşlar, bilanço ve gelir tablosu yapıları farklı olduğu için örneklem dışında bırakılmıştır.
- Piramit yapının tepesinde bulunan, işletme grubunun merkez firmaları, bağlı şirketleri bir çatı altında topladığı için örneklemden çıkartılmıştır.
- Örneklem içerisine dâhil edilecek firmaların 2010-2013 yılları arasındaki finansal performans verileri kullanılacak olması nedeni ile bu tarihten sonra kurulan ve bu nedenle herhangi bir yıla ait finansal verilerine ulaşamayan firmalar örneklem dışı bırakılmıştır.
- Merkeziyet derecelerinin ölçülebilmesi için bir grup içerisinde en az 3 tane firmanın bulunuyor olması gerekmektedir. Bu sebeple bağlı işletme sayısı 3’den az olan gruplar ve bağlı işletmeleri de örneklemden çıkartılmıştır.

Bu kısıtlar çerçevesinde oluşan örneklem içerisinde 15 işletme grubuna ait toplamda 74 adet bağlı işletme bulunmaktadır. Bu işletmelerin sektörlere göre dağılımı Tablo 1’de özetlenmektedir. Tablo 1’e göre örneklem içerisinde yer alan bağlı işletmelerin çok büyük bir kısmı (%70,3) imalat sektöründe faaliyet gösteren işletmelerden oluşmaktadır.

Tablo1: Örneklemeye Dâhil Edilen İşletmelerin Sektörlere Göre Frekans Dağılımları⁴

Sektör	Frekans	Yüzde(%)
İmalat	52	70,3
Holdingle ve Yatırım Şirketleri	8	10,8
Toptan ve Perakende Ticaret, Otel ve Lokantalar	6	8,1
Maden	4	5,4
Teknoloji	3	4
Elektrik, Gaz ve Su	1	1,4
Toplam	74	100

4.2.Değişkenler ve Ölçümleme

Bağımlı Değişken: Araştırmanın bağımlı değişkeni, bağlı işletmenin finansal performansıdır. Sosyal sermayenin performans üzerindeki etkisini araştıran çalışmalarda (Karahanna ve Preston, 2013; Lee vd., 2012) sıklıkla kullanılan finansal performans ölçülerinin ROA (Return on Assets-Aktif Kârlılığı), ROE (Return on Equity-Özsermaye Kârlılığı) ve ROS (Return on Sales-Satış Kârlılığı) olduğu görülmektedir. Fakat Hitt vd. (1997) tarafından gerçekleştirilen çalışmada ROE'nin işletmenin sermaye yapısına çok duyarlı olduğu, ROA ile ROS'un ise yüksek korelasyona sahip değişkenler olduğu ve bu sebeple benzer sonuçlar üretecekleri belirtilmektedir. Bu sebeple yazarlar kendi çalışmalarında da finansal performans ölçütü olarak sadece ROA'yı kullanmışlardır (Hitt vd., 1997). Bu tutum esas alınarak, bu çalışma kapsamında da finansal performans ölçütü olarak ROA kullanılmaktadır.

Finansal performans verileri bir değişken olarak kullanıldığı takdirde geçici dalgalanmaların düzeltilmesi ve geçici etkilerin dikkate alınabilmesi için birden fazla yıl ortalaması kullanılarak hesaplama yapılması bir yöntem olarak izlenebilmektedir (Sambharya, 1995:208). Çalışmanın amacı açısından değerlendirildiğinde ise sosyal sermayenin finansal performans üzerinde oluşturabileceği gecikmeli etkilerin de hesaba katılabilmesi adına 2010, 2011, 2012 ve 2013 için ayrı ayrı hesaplanan ROA değerinin ortalaması alınarak analizlerde kullanılmıştır. Finansal performans ölçütünün hesaplanmasında kullanılan net kâr ve toplam aktifler değerlerine ilişkin veriler, Kamuyu Aydınlatma Platformu'nda (KAP) yayınlanan bağımsız denetimden geçmiş finansal tablolardan elde edilmiştir.

Bağımsız Değişken: Çalışmanın bağımsız değişkeni merkeziyet derecesidir. Merkeziyet derecesi, hem bağlı işletmeler arasında gerçekleştirilen ticari ilişkiler hem

⁴ Kamuyu Aydınlatma Platformu'nda yer alan sektör sınıflaması referans alınmıştır (<http://www.kap.gov.tr/sirketler/islem-goren-sirketler/sectorler.aspx>, E.T: 16.03.2014).

de bağıli işletmelerin yönetim kurullarında ortak üye bulundurulması yolu ile gerçekleştirilen örtüşen yönetim kurulu üyesi bağları kullanılarak hesaplanmıştır. Merkeziyet derecesi değişkenlerinin hesaplanmasında esas alınan yıl, 2010 yılıdır.

Bu çalışma kapsamında, çalışmanın amacı göz önünde bulundurularak ve Ahuja (2000) tarafından gerçekleştirilen çalışma da takip edilerek derece merkeziyetinin ölçü olarak kullanılmasına karar verilmiştir. Derece merkeziyeti, ağdaki diğer aktörlerle doğrudan bağıli olmanın avantajlarını yansıtmaktadır (Badar vd., 2013:758) ve diğer aktörlere göre daha merkezi konuma sahip olan aktör ağ içerisindeki bilgi akışının hâkimi olarak algılanmaktadır (Freeman, 1979:219).

Ağ içerisindeki bir aktörün (n_i) derece merkeziyeti matematiksel olarak şu şekilde ifade edilmektedir (Scott, 1991'den aktaran Badar vd., 2013:758):

$$C_d(n_i) = \sum_{j=1}^g a(n_i, n_j)$$

$a(n_i, n_j)=1$ sadece ve sadece n_i ve n_j ilişkili ise

$(n_i, n_j)=0$ n_i ve n_j ilişkili değilse

Yukarıda yer verilen matematiksel ifadede g ağdaki toplam aktör sayısını göstermektedir. (n_i, n_j) ise n_i kodlu aktörün n_j kodlu aktör ile bağıli mevcutsa 1, aksi takdirde 0 değerini aldığı fonksiyonu tanımlamaktadır. Fakat aktörlerin içerisinde yerleşik oldukları ağlarda yer alan toplam aktör sayısı birbirine eşit olmadığı için farklı büyüklükteki ağlar arasında karşılaştırma yapabilmek adına bu değerlerin standardize edilmesi daha doğru bir yaklaşımdır (Freeman, 1979:221). Standardizasyon ise aşağıda yer verilen formül ile gerçekleştirilmektedir (Freeman, 1979:221):

$$C'_D(p_k) = \frac{\sum_{j=1}^g a(n_i, n_j)}{g - 1}$$

Böylelikle standardize edilmiş derece merkeziyetleri 0 ve 1 aralığında yer alan endeks değerleri haline dönüşmektedir. 1 değeri, aktörün ağ içerisinde yer alan bütün diğer aktörlerle doğrudan bağlantısı olduğunu gösterirken; 0 değeri, aktörün ağ içerisinde herhangi bir başka aktörle bağlantısı olmadığını ya da izole olduğunu göstermektedir.

Kontrol Değişkenleri: Çalışmada, bağlı işletme düzeyinde işletme büyüklüğü ve herhangi bir finansal kuruluş sahipliği kontrol değişkenleri olarak kullanılmıştır. Bağlı işletme büyüklüğünün ölçülmesinde toplam satışlar kullanılmıştır. Finansal kuruluş sahipliği ise işletme grubuna ait bir finansal kuruluş varsa 1, yoksa 0 olacak şekilde kodlanmıştır.

4.3. Analiz ve Bulgular

Çalışmada kullanılan veri setine (n=74) dair tanımlayıcı istatistikler ve değişkenler arasındaki Pearson korelasyon katsayıları Tablo 2’de özetlenmektedir. Katsayılar incelendiğinde örnekleme dâhil edilen bağlı işletmelerin grup içerisindeki diğer bağlı işletmelerin yarısı ile ticari bir ilişkisinin var olduğu görülmektedir ($\bar{X}=0,51$). Ortak yönetim kurulu üyesi değişkeni ise firmaların, diğer grup firmalarının yaklaşık %83’ü ile en az bir tane ortak yönetim kurulu üyesine sahip olduğunu göstermektedir ($\bar{X}=0,82$). Bu oran, bağlı firmaların ticari bağlardan daha ziyade ortak yönetim kurulu üyesi bağı ile birbirlerine bağlı olduklarını ortaya koymaktadır. Tanımlayıcı istatistikler ile ilgili öne çıkan bir diğer sonuç finansal kuruluş sahipliği değerleri ile ilgilidir. İşletmelerin neredeyse işletme gruplarının %73’ünün bir finansal kuruluşu da olduğu göze çarpmaktadır ($\bar{X}=0,72$).

Tablo 2: Değişkenlerin Tanımlayıcı İstatistikleri ve Değişkenler Arasındaki Pearson Korelasyon Katsayıları

Değişkenler	\bar{X}	s.d.	1	2	3	4
1-ROA (2010-2013)	0,0503	0,0948	1			
2-TBAĞMDER	0,5161	0,2929	0,305**	1		
3-YKBAĞMDER	0,8272	0,2344	0,263*	0,187	1	
4-BÜYÜKLÜK	1493702922,12	3413666096,91	0,069	-0,005	0,201+	1
5-FİNKUR	0,7297	0,4471	0,304**	-0,102	-0,125	0,166

**P<0,01; *P<0,05; +P<0,10

Not: ROA (2010-2013): 2010-2011-2012 ve 2013 yılları finansal performans ortalamasını, TBAĞMDER: Bağlı işletmenin bulunduğu ağ içerisindeki ticari ilişkilerden oluşan ağ içerisindeki derece merkezietini, YKBAĞMDER: Bağlı işletmenin bulunduğu ağ içerisindeki örtüşen yönetim kurulu üyeliklerinden oluşan ağ içerisindeki derece merkezietini, BÜYÜKLÜK: Satış gelirleri cinsinden ölçülen büyüklük değerini ve FİNKUR: Bağlı işletmenin ait olduğu grubun bir finansal kuruluşa sahip olması durumunda (1), olmaması durumunda ise (0) şeklinde kodlanan finansal kuruluş sahipliği değişkenini ifade etmektedir.

Değişkenler arasındaki Pearson korelasyon katsayıları incelendiğinde ise ROA ile hem ticari bağ merkeziet derecesi ($r = 0,305$; $P < 0,01$) hem de örtüşen yönetim kurulu üyesi merkeziet derecesi ($r = 0,263$; $P < 0,05$) arasında pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu gözlenmektedir. Finansal kuruluş sahipliği ise ROA ile istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif ilişkiler üretmektedir ($r = 0,304$; $P < 0,01$).

Korelasyon matrisi, bağımsız değişkenler arasındaki korelasyon katsayılarının 0,80'den düşük olduğunu göstermektedir. Bu durum çoklu doğrusal bağlantı (multicollinearity) sorununun olmadığını ortaya koymaktadır (Bryman ve Cramer, 1997, s:257).

Tablo 3 araştırma hipotezlerinin test edilmesi için gerçekleştirilen regresyon analizlerinin sonuçlarını göstermektedir. Gerek kontrol değişkeninin dâhil edilmediği ilk model ($F = 5,562$; $P < 0,01$), gerekse kontrol değişkeninin dâhil edilerek analizlerin yapıldığı ikinci modelin ($F = 6,372$; $P < 0,01$) istatistiksel olarak anlamlı oldukları görülmektedir. Kontrol değişkenlerinin dahil edildiği ikinci modelin açıklayıcılık gücünün ilk modele oranla artış göstererek %22,7'ye çıktığı da gözlenmektedir ($R^2 = 0,227$).

Tablo 3: Regresyon Analiz Sonuçları*

Değişkenler	Model 1			Model 2		
	β	t	P	β	t	P
Bağımsız Değişkenler						
TBAĞMDER	0,265	2,358	0,021	0,293	2,790	0,007
YKBAĞMDER	0,214	1,902	0,061	0,264	2,441	0,017
Kontrol Değişkeni						
BÜYÜKLÜK				-0,045	-0,425	0,673
FİNKUR				0,375	3,535	0,001
Adjusted R ²	0,112			0,227		
F-Model Değeri	5,562	0,005		6,372	0,000	

*Finansal performans (ROA (2010-2013)) bağımlı değişkendir.

Tablo 3'deki sonuçlar ise hem ticari bağ merkeziet derecesi hem de örtüşen yönetim kurulu üyesi derece merkezietinin finansal performans üzerinde hem pozitif yönlü hem de istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahip olduğunu ortaya koymaktadır (sırasıyla $\beta = 0,293$; $P < 0,01$ ve $\beta = 0,264$; $P < 0,05$). Elde edilen bu sonuçlar gerek ticari ağ içerisinde gerekse örtüşen yönetim kurulu üyesi ağ içerisinde merkezi konumda bulunan bağlı işletmelerin finansal performanslarının merkeze uzak kalan bağlı işletmelere oranla artacağını ortaya koyarak hem "*bağlı işletmenin, grup içerisindeki ticari ilişkilerden oluşan ağ içerisindeki merkeziet derecesi arttıkça bağlı işletmenin finansal performansı artacaktır*" şeklindeki H_{1a} hipotezimizi hem de "*bağlı işletmenin, grup içerisindeki örtüşen yönetim kurulu üyesi ilişkilerinden oluşan ağ içerisindeki merkeziet derecesi arttıkça bağlı işletmenin finansal performansı artacaktır*" şeklindeki H_{1b} hipotezimizi desteklemektedir. Ortaya çıkan bu sonuçlar neticesinde bir bütün olarak "*işletmenin ağ içerisindeki merkeziet derecesi finansal performans üzerinde pozitif yönde etkili olacaktır*" şeklinde ifade edilen H_1 hipotezinin desteklendiği sonucuna ulaşılmıştır.

4.4. Tartışma

Veri setine dair tanımlayıcı istatistiklere (Tablo 2) genel olarak bakıldığında ilk göze çarpan sonuç grup işletmeleri arasında ticari ilişkilerden ziyade ortak yönetim kurulu üyesi bulundurma yöntemi ile firmalar arasında bir bağ kurulduğu yönündedir. Bu sonuç, Türk işletme gruplarında, aile üyelerinin bağlı işletmelerin yönetim kurullarında yer almasını sağlayarak ailenin kontrolünün kaybedilmemesi motivasyonunun (Buğra, 2010) halen daha devam etmekte ve önemini korumakta olduğu şeklinde yorumlanabilir.

Merkeziyet derecesi üzerinden sosyal sermayenin ölçülmesi ve finansal performans üzerinde sosyal sermayenin etkisinin araştırılması amacı ile yapılan analizler sonucunda ticari bağ merkeziyet derecesi ve örtüşen yönetim kurulu üyesi merkeziyet derecesi üzerinden ölçülen H_{1a} ve H_{1b} hipotezlerini destekler nitelikte anlamlı sonuçlar elde edilmiştir. Bu durum sosyal sermayenin firmanın finansal performans üzerinde etkisi olduğuna kanıt oluştururken aynı zamanda bir işletme grubuna bağlı şirketlerin, her ne kadar aynı kaynaklara ulaşabilme avantajına sahip olsalar da aralarındaki finansal performans farklılıklarının oluşmasında etkili olduğunu da ortaya koymaktadır. Yazına baktığımızda her iki değişken ile de ilgili çok sayıda çalışmaya rastlamak mümkündür. Autry ve Golicic (2010), Carey vd. (2011) ve Krause vd. (2007) çalışma kapsamında elde edilen bulgulara benzer şekilde ticari bağlar aracılığı ile oluşan sosyal sermayenin firmanın performansına olumlu etki ettiği sonucuna ulaşmışlardır.

Özellikle örtüşen yönetim kurulu üyelikleri aracılığı ile firma performansının değişimi ise yazında sıklıkla ele alınan konulardan bir diğeridir. Kaynak bağımlılığı teorisi perspektifinden, bu sayede kaynaklara erişebilme imkânı sağlayan firmaların performanslarının arttığına dair bulgulara ulaşan çalışmalara rastlanmaktadır (Phan vd., 2003; Pombo ve Gutiérrez, 2011). İşletme gruplarına bağlı firmalarda da örtüşen yönetim kurulu üyeliklerinin gerek finansal performansı gerekse verimliliği arttırdığına kanıt sağlayan çalışmalar mevcuttur (Keister, 1998; Silva vd., 2006). Bu bulgular sayesinde gerek daha çok bağlı işletme ile doğrudan ticari ilişkiler oluşturan gerekse daha çok işletme ile doğrudan örtüşen yönetim kurulu üyesi bağı ile bağlanan firmaların finansal açıdan daha başarılı olacağı söylenebilmektedir. Bu sonuç Mahmood vd. (2011) tarafından Tayvan örneğinde gerçekleştirilen ve hem ticari bağlardan oluşan ağdaki merkeziyetin performansı olumlu etkilediğini, hem de örtüşen yönetim kurulu üyeliklerinden oluşan ağ içerisindeki merkeziyetin bu ilişkiyi güçlendirdiğine dair bulgular ile de benzeşmektedir.

Ortaya çıkan bu resmin oluşmasının bir diğer sebebinin izleri ise işlem maliyetleri kuramında bulunabilir. Şöyle ki, kaynaklara rahat ulaşılmasının yanı sıra, firmaların kendi aralarında işlem maliyetlerinin azaltılması yolu ile de finansal performans artışını sağlama imkânı olabilecektir. Bu nedenle merkeziyet derecesinin finansal performans üzerindeki etkileri aslında sadece bilgi aktarımının değil aynı zamanda maliyetlerin düşürülmesinin sonucunda da gerçekleşebilir. Ticari bağlardan oluşan

ağ içerisindeki merkezîyet derecesinin finansal performans üzerindeki gücünün ($\beta = 0,293$), örtüşen yönetim kurulu üyeliklerinden oluşan ağ içerisindeki merkezîyet derecesinin finansal performans üzerindeki gücünden ($\beta = 0,264$) yüksek olması (Tablo 3) da işlem maliyetlerinin düşürülmesinin finansal performans üzerinde daha etkili olduğunun bir göstergesidir.

5.Sonuç

Bu araştırma, yazında ele alınan sosyal sermaye ve finansal başarı kavramlarına odaklanmış ve oluşturulan araştırma modeli sayesinde temelde sosyal sermaye kavramının finansal performans üzerinde bir etkisi olup olmadığı ve varsa bu etkinin yönünün ortaya çıkartılması amaçlanmıştır. Varlığı araştırılan ilişkilerin gün ışığına çıkartılabilmesi için BİST’de işlem gören ve bir işletme grubuna bağlı olma ön şartını karşılayan firmalardan oluşan bir örneklem ($n=74$) üzerinde çalışılmıştır. Belirlenen örneklem sayesinde aynı işletme gruplarına bağlı firmalar arasındaki finansal performans farklılıklarının bir dereceye kadar açıklanması mümkün olabilmektedir.

Araştırmanın temelini sosyal sermaye yazını oluşturmakla birlikte, test edilen ilişkiler, işlem maliyetleri ve kaynak bağımlılığı kuramlarını bir arada bulduran bir kavramsal yapının sonucunda oluşturulmaktadır. Böylelikle iki farklı kuramın varsayımları sosyal sermaye yazını ile birleştirilerek bütünsel bir yaklaşımla söz konusu ilişkilerin varlığı araştırılmıştır. Gerçekleştirilen analizler ise gerek kavramsal bakış açıları, gerekse konunun araştırıldığı örneklemin genel özellikleri bakımından dikkate değer bulgular sunmaktadır. Bu noktada Coleman (1988:98)’in sosyal sermayenin, fiziki ve beşeri sermayenin tamamlayıcısı olduğuna ve her iki sermaye türü gibi verimli olduğuna dair ifadesini destekler nitelikte sonuçlar elde edilmiştir.

Yapılan araştırmanın kendi içerisinde bazı kısıtları bulunmaktadır. Bu anlamda verilerin ulaşılabilirliğinin kısıtlı olması nedeniyle sadece BİST’de işlem gören firmaların örneklem içerisine dâhil edilmesi çalışmanın en temel kısıtıdır. Bu kısıta ek olarak, Türk işletmelerinin karakteristik özelliklerinden biri olan piramit yapı nedeniyle işletme gruplarının sınırlarının belirlenmesi başlı başına zor bir süreçtir. Halbuki, işletme gruplarının, borsada işlem görmeyen gerek anonim şirket gerekse farklı türlerde işletmeleri bulunmaktadır. Fakat çalışma kapsamında kullanılan değişkenlere dair verilerin halka açık olmayan işletmelerden elde edilmesi oldukça güçtür. Bu durum örneklemin sayısının da azlığına sebebiyet vermiştir. Verilerin ulaşılabilirliği, performans ölçümü noktasında mali tablolardan elde edilen değişkenlere başvurulmasına sebebiyet vermiştir. Fakat işletmelerin performanslarının ölçülmesinde başka değişkenlerin de modele dâhil edilmesi ile bu kısıt aşılabılır. Ayrıca model içerisine dâhil edilmeyen fakat firmaların performans çıktıları üzerinde etkili olabilecek firmalar arası borç verme işlemleri de modele dâhil edilerek bir kısıtın daha etkisini azaltmak mümkün olacaktır. Yazında, işletme gruplarına bağlı işletmeler arasında borç vererek finansal yardım sağlama başvuru bir metottur (Chang ve Hong, 2000) ve bu metodun etkileri dikkate değer sonuçlar üretebilecektir.

Örneklemin yapısının dışında merkeziyet derecesinin ölçülmesi ile ilgili iki farklı kısıttan bahsetmek mümkündür. Bunlardan ilki merkeziyet derecesi ölçümünde sadece derece merkeziyeti kullanılması ile ilgilidir. Farklı derece merkeziyetlerinin veya birden çok merkeziyet derecesi ölçüsünün birlikte kullanılması ile bu kısıt aşılabilecektir. Bu husustaki ikinci kısıt ise, sadece bağlamda sıklıkla gerçekleşen ilişkiler üzerinden kurulan bağların dikkate alınmasından kaynaklanmaktadır. Fakat firmaların özellikle bilgi ve tecrübe paylaşımlarını gerçekleştirdikleri başka biçimsel ya da biçimsel olmayan bağlar da mevcuttur. Bu türden bağların analizler dışında bırakılması bir kısıt olarak karşımıza çıkmaktadır. Ayrıca, firmalar sadece grup içerisinde yer alan diğer bağlı şirketlerle değil, birçok farklı üçüncü tarafla da ilişki içerisinde bulunup bağ kurabilmektedirler. Hâlbuki çalışma kapsamında sadece grup içerisindeki bağlar dikkate alınmıştır. Bu durum, elde edilen sonuçların genelleştirilebilmesi anlamında kısıtlar ortaya çıkarmaktadır.

Sözü edilen bu kısıtları aşabilmek adına gelecek çalışmalarda nitel yöntemler kullanılabilir. Bu yöntemler sayesinde daha derinlemesine toplanacak veriler ışığında firmalar arasında var olan farklı türdeki bağların ortaya çıkartılması ve değerlendirmeye alınmasının konuya ışık tutmak açısından da faydalı olacağına inanılmaktadır.

Kaynakça

- Adler, Paul S. ve Seok-Woo Kwon, (2002), “Social Capital: Prospects for a New Concept”, **Academy of Management Review**, 27(1), s. 17-40.
- Ahuja, Gautam, (2000), “The Duality of Collaboration: Inducements and Opportunities in the Formation of Interfirm Linkages”, **Strategic Management Journal**, 21(3), s. 317-343.
- Autry, Chad W. ve Susan L. Golicic, (2010), “Evaluating Buyer-Supplier Relationship-Performance Spirals: A Longitudinal Study”, **Journal of Operations Management**, 28(2), s. 87-100.
- Badar, Kamal vd., (2013), “Examining the Relationship of Co-Authorship Network Centrality and Gender on Academic Research Performance: The Case of Chemistry Researchers in Pakistan”, **Scientometrics**, 94(2), s. 755-775.
- Belliveau, Maura A. vd., (1996), “Social Capital at the Top: Effects of Social Similarity and Status on CEO Compensation”, **Academy of Management Journal**, 39(6), s. 1568-1593.
- Borgatti, Stephen P., (2005), “Centrality and Network Flow”, **Social Networks**, 27(1), s. 55-71.
- Brass, Daniel J. vd., (2004), “Taking Stock of Networks and Organizations: A Multilevel Perspective”, **Academy of Management Journal**, 47(6), s. 795-817.

- Brass, Daniel J., (1984), “Being in The Right Place: A Structural Analysis of Individual Influence in an Organization”, **Administrative Science Quarterly**, 29(4), s. 518-539.
- Brouthers, Lance Eliot vd., (2014), “Keiretsu Centrality-Profits and Profit Stability: A Power Dependence Perspective”, **Journal of Business Research**, 67(12), s. 2603-2610.
- Brunetta, Federica vd., (2015), “Central Positions and Performance in the Scientific Community. Evidences from Clinical Research Projects”, **Journal of Business Research**, 68(5), s. 1074-1081.
- Bryman, Alan ve Duncan Cramer, (1997), **Quantitative Data Analysis with SPSS for Windows: A Guide for Social Scientists**, New York: Routledge.
- Buğra, Ayşe, (2010), **Devlet ve İşadamları**, 7. Baskı, İletişim Yayınları, İstanbul.
- Burt, Ronald S., (2000), **Structural Holes Versus Network Closure as Social Capital**, [http: //snap.stanford.edu/class/cs224w-readings/burt00capital.pdf](http://snap.stanford.edu/class/cs224w-readings/burt00capital.pdf) (E.T: 20.12.2014).
- Canbolat, Ela Ozkan, (2011), “Social Capital Influences on Business Groups’ Diversification Strategies”, **Procedia-Social and Behavioral Sciences**, 24, s. 1436-1443.
- Carey, Sinéad vd., (2011), “Social Capital Configuration, Legal Bonds and Performance in Buyer–Supplier Relationships”, **Journal of Operations Management**, 29(4), s. 277-288.
- Chang, Sea Jin ve Jaebum Hong, (2000), “Economic Performance of Group-Affiliated Companies in Korea: Intragroup Resource Sharing and Internal Business Transactions”, **Academy of Management Journal**, 43(3), s. 429-448.
- Coleman, James S., (1988), “Social Capital in the Creation of Human Capital”, **American Journal of Sociology**, 94(Supplement), s. 95-120.
- Croci, Ettore ve Rosanna Grassi, (2014), “The Economic Effect of Interlocking Directorates in Italy: New Evidence Using Centrality Measures”, **Computational and Mathematical Organization Theory**, 20(1), s. 89-112.
- Çitçi, Umut Sanem, (2011). **Örgüt Teorilerinde Yöneticilerin Yeniden Konumlandırılması İçin Bir Araç Olarak Sosyal Ağlar**, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sakarya.
- Dhanaraj, Charles ve Arvind Parkhe, (2006), “Orchestrating Innovation Networks”, **Academy of Management Review**, 31(3), s. 659-669.

- Ferris, Stephen P. vd., (2003), "Too Busy to Mind the Business? Monitoring by Directors With Multiple Board Appointments", **The Journal of Finance**, 58(3), s. 1087-1111.
- Fligstein, Neil ve Peter Brantley, (1992), "Bank Control, Owner Control, or Organizational Dynamics: Who Controls the Large Modern Corporation?", **American Journal of Sociology**, 98(2), s. 280-307.
- Freeman, Linton C., (1979), "Centrality in Social Networks Conceptual Clarification", **Social Networks**, 1(3), s. 215-239.
- Galaskiewicz, Joseoh, (1985), "Interorganizational Relations", **Annual Review of Sociology**, 11, s. 281-304.
- Gnyawali, Devi R. ve Ravindranath Madhavan, (2001), "Cooperative Networks and Competitive Dynamics: A Structural Embeddedness Perspective", **Academy of Management Review**, 26(3), s. 431-445.
- Grandori, Anna ve Giuseppe Soda, (1995), "Inter-firm Networks: Antecedents, Mechanisms and Forms", **Organization Studies**, 16(2), s. 183-214.
- Granovetter, Mark, (1973), "The Strength of Weak Ties", **American Journal of Sociology**, 78(6), s.1360-1380.
- Granovetter, Mark, (1985), "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", **American Journal of Sociology**, 91(3), s. 481-510.
- Guest, Paul M., (2009), "The Impact of Board Size on Firm Performance: Evidence From the UK", **The European Journal of Finance**, 15(4), s. 385-404.
- Gulati, Ranjay vd., (2000), "Strategic Networks", **Strategic Management Journal**, 21(3), s.203-215.
- Gulati, Ranjay vd., (2002), "Organizational Networks", Joel A.C. Baum (Ed.), **The Blackwell Companion to Organizations içinde** (281-303), Oxford: Blackwell Publishers.
- Gulati, Ranjay, (1999), "Network Location and Learning: The Influence of Network Resources and Firm Capabilities on Alliance Formation", **Strategic Management Journal**, 20(5), s. 397-420.
- Gündüz, Lokman ve Ekrem Tatoğlu, (2003), "A Comparison of the Financial Characteristics of Group Affiliated and Independent Firms in Turkey", **European Business Review**, 15(1), s. 48-54.
- Hitt, Michael A. vd., (1997), "International Diversification: Effects on Innovation and Firm Performance in Product-Diversified Firms", **Academy of Management Journal**, 40 (4), s. 767-798.
-

- Horton, Joanne vd., (2012), “Resources or Power? Implications of Social Networks on Compensation and Firm Performance”, **Journal of Business Finance and Accounting**, 39(3-4), s. 399-426.
- Jiang, Jane Yan ve Chi-Wei Liu, (2015), “High Performance Work Systems and Organizational Effectiveness: The Mediating Role of Social Capital”, **Human Resource Management Review**, 25(1), s. 126-137.
- Johanson, Jan ve Lars-Gunnar Mattson, (2013), “Internationalization in Industrial Systems-A Network Approach”, Neil Hood ve Jan-Erik Vahlne (Ed.), **Strategies in Global Competition: Selected Papers from The Prince Bertil Symposium at the Institute of International Business, Stockholm School of Economics içinde** (287-314), New York: Routledge
- KAP, (2014), İşlem Gören Şirketler, <http://www.kap.gov.tr/sirketler/islem-goren-sirketler/tum-sirketler.aspx> (E.T: 16.03.2014).
- Karahanna, Elena ve David S. Preston, (2013), “The Effect of Social Capital of the Relationship Between the CIO and Top Management Team on Firm Performance”, **Journal of Management Information Systems**, 30(1), s. 15-56.
- Kaymak, Turhan ve Eralp Bektaş, (2008), “East Meets West? Board Characteristics in an Emerging Market: Evidence From Turkish Banks”, **Corporate Governance: An International Review**, 16(6), s. 550-561.
- Keister, Lisa A., (1998), “Engineering Growth: Business Group Structure and Firm Performance in China’s Transition Economy”, **American Journal of Sociology**, 104(2), s. 404-440.
- Khanna, Tarun ve Jan W. Rivkin, (2001), “Estimating the Performance Effects of Business Groups in Emerging Markets”, **Strategic Management Journal**, 22(1), s 45-74.
- Khanna, Tarun ve Jan W. Rivkin, (2006), “Interorganizational Ties and Business Group Boundaries: Evidence from an Emerging Economy”, **Organization Science**, 17(3), s. 333-352.
- Khanna, Tarun ve Krishna Palepu, (2000a), “The Future of Business Groups in Emerging Markets: Long-Run Evidence From Chile”, **Academy of Management Journal**, 43(3), s. 268-285.
- Khanna, Tarun ve Krishna Palepu, (2000b), “Is Group Affiliation Profitable in Emerging Markets? An Analysis of Diversified Indian Business Groups”, **The Journal of Finance**, 55(2), s. 867-891.
- Khayesi, Jane N.O. vd., (2014), “Kinship in Entrepreneur Networks: Performance Effects of Resource Assembly in Africa”, **Entrepreneurship Theory and Practice**, 38(6),s. 1323-1342.

- Kim, Hicheon vd., (2004), “Power Dependence, Diversification Strategy, and Performance in Keiretsu Member Firms”, **Strategic Management Journal**, 25(7), s.613-636.
- Kraatz, Matthew S., (1998), “Learning by Association? Interorganizational Networks and Adaptation to Environmental Change”, **Academy of Management Journal**, 41(6), s. 621-643.
- Krause, Daniel R. vd., (2007), “The Relationships Between Supplier Development, Commitment, Social Capital Accumulation and Performance Improvement”, **Journal of Operations Management**, 25(2), s. 528-545.
- Kula, Veysel ve Ekrem Tatoğlu, (2006), “Board Process Attributes and Company Performance of Family-Owned Businesses in Turkey”, **Corporate Governance: The International Journal of Business in Society**, 6(5), s. 624-634.
- Larcker, David F. vd., (2013), “Boardroom Centrality and Firm Performance”, **Journal of Accounting and Economics**, 55(2), s. 225-250.
- Larmou, Sofia ve Nikos Vafeas, (2010), “The Relation Between Board Size and Firm Performance in Firms with a History of Poor Operating Performance”, **Journal of Management and Governance**, 14(1), s. 61-85.
- Lee, Ji-Hwan vd., (2012), “Outside Directors’ Social Capital and Firm Performance: A Complex Network Approach”, **Social Behavior and Personality: An International Journal**, 40(8), s. 1319-1331.
- Lin, Nan vd., (1981), “Social Resources and Strength of Ties: Structural Factors in Occupational Status Attainment”, **American Sociological Review**, 46(4), s. 393-405.
- Lin, Nan, (1999), “Building a Network Theory of Social Capital”, **Connections**, 22(1), s. 28-51.
- Lin, Nan, (2005), **A Network Theory of Social Capital**, <http://www.pro-classic.com/ethnicgv/SN/SC/paper-final-041605.pdf> (E.T: 01.02.2015).
- Mahmood, Ishtiaq P. vd., (2011), “Where can Capabilities Come From? Network Ties and Capability Acquisition in Business Groups”, **Strategic Management Journal**, 32(8), s. 820-848.
- Mizruchi, Mark S., (1996), “What do Interlocks Do? An Analysis, Critique, and Assessment of Research on Interlocking Directorates”, **Annual Review of Sociology**, 22, s. 271-298.
- Nicholson, Gavin J. ve Geoffrey C. Kiel, (2007), “Can Directors Impact Performance? A Case-Based Test of Three Theories of Corporate Governance”, **Corporate Governance: An International Review**, 15(4), s. 585-608.
-

- Non, Marielle ve Philip Hans Franses, (2007), “Interlocking Boards and Firm Performance: Evidence from a New Panel Database”, **Tinbergen Institute Discussion Paper**, No: 07-034/2, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=978189 (E.T: 10.02.2015).
- Oliveira, Jayr Figueiredo De., (2013), “The Influence of the Social Capital on Business Performance: An Analysis in the Context of Horizontal Business Networks”, **RAM, Revista de Administração Mackenzie**, 14(3), s. 209-235.
- Özen, Şükrü ve Zuhul Aslan, (2006), “İçsel ve Dışsal Sosyal Sermaye Yaklaşımları Açısından Türk Toplumunun Sosyal Sermaye Potansiyeli: OSTİM Örneği”, **Akdeniz Üniversitesi İİBF Dergisi**, 6(12), s. 130-161.
- Paşamehmetoğlu, Aysin, (2010), **Kültürel Değerlerde Farklılaşmanın Sosyal Sermayeye Etkileri: Ankara Mobilyacılar Sitesi (Siteler) ve Ortadoğu Sanayi ve Ticaret Merkezi (Ostim) Üzerine Bir Araştırma**, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Başkent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Phan, Phillip H. vd., (2003), “The Performance Impact of Interlocking Directorates: The Case of Singapore”, **Journal of Managerial Issues**, 15(3), s. 338-352.
- Pombo, Carlos ve Luis H. Gutiérrez, (2011), “Outside Directors, Board Interlocks and Firm Performance: Empirical Evidence from Colombian Business Groups”, **Journal of Economics and Business**, 63(4), s. 251-277.
- Rowley, Timothy J., (1997), “Moving Beyond Dyadic Ties: A Network Theory of Stakeholder Influences”, **Academy of Management Review**, 22(4), s. 887-910.
- Sağsan, Mustafa vd., (2010), “Küresel Krizin Aşılmasında Alternatif Bir Yol: Sosyal Sermayede Enformasyon Edinimi ve Kullanım Kapasitesi”, **Bilgi Dünyası**, 11(1), s. 140-154.
- Salvato, Carlo ve Leif Melin, (2008). “Creating Value Across Generations in Family-Controlled Businesses: The Role of Family Social Capital”, **Family Business Review**, 21(3), s. 259-276.
- Sambharya, Rakesh B. (1995), “The Combined Effect of International Diversification and Product Diversification Strategies on the Performance of U.S.-Based Multinational Corporations”, **Management International Review**, 35(3), s. 197-218.
- Santos, Rafael Liza vd., (2012), “Board Interlocking in Brazil: Directors' Participation in Multiple Companies and its Effect on Firm Value and Profitability”, **Latin American Business Review**, 13(1), s. 1-28.
- Selekler-Göksen, Nisan ve Abdulmecit Karatas, (2008), “Board Structure and Performance in an Emerging Economy: Turkey”, **International Journal of Business Governance and Ethics**, 4(2), s. 132-147.

-
- Silva, Francisca vd., (2006), “Family Ties, Interlocking Directors and Performance of Business Groups in Emerging Countries: The Case of Chile”, **Journal of Business Research**, 59(3), s. 315-321.
- Singh, Anurag vd. (2015), “Impact of Structural Centrality Based Attacks in Complex Networks”, **Acta Physica Polonica B**, 46(2), s. 305-325.
- Sparrowe, Raymond T. vd., (2001), “Social Networks and the Performance of Individuals and Groups”, **Academy of Management Journal**, 44(2), s. 316-325.
- Tsai, Wenpin, (2001), “Knowledge Transfer in Intraorganizational Networks”, **Academy of Management Journal**, 44(5), s. 996-1004.
- Wu, Feng ve Xiaolei Zhang, (2014), “Employees’ Positions in Virtual Working Community and Their Job Performances: A Social Network Analysis”, **Human Resource Development International**, 17(2), s. 231-242.
- Wu, Wei-Li vd., (2012), “Knowledge Sharing and Work Performance: A Network Perspective”, **Social Behavior and Personality: An International Journal**, 40(7), s. 1113-1120.
- Yaprak, Attila vd., (2007), “ How Do Business Groups Function and Evolve in Emerging Markets? The Case of Turkish Business Groups”, **Advances in International Marketing**, 17, s. 275-294.
- Yli-Renko, Helena vd., (2002), “Social Capital, Knowledge, and the International Growth of Technology-Based New Firms”, **International Business Review**, 11(3), s. 279-304.
- Yu, Sui-Hua ve Wei-Ting Chiu, (2013), “Social Networks and Corporate Performance: The Moderating Role of Technical Uncertainty”, **Journal of Managerial Issues**, 25(1), s. 26-45.

DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLARIN EKONOMİK BÜYÜME VE İŞSİZLİK ÜZERİNDEKİ ETKİSİ¹

İlkay NOYAN YALMAN² Şerife Merve KOŞAROĞLU³

Öz

1980'lerde yoğunlaşan küreselleşme akımıyla gelişmekte olan ülkeler, sermaye yatırımları ve doğrudan yabancı yatırımlara cazip bakmaya başlamışlardır. Gelişmekte olan ülkeler, dışardan aldıkları doğrudan yatırımlarla birlikte teknoloji, Ar-Ge gibi bilgi yoğun unsurları öğrenme ve kullanma fırsatı yakalamıştır. Yapılan yatırımlar ülkede teknoloji yetersizliği nedeniyle atıl kalan kaynakları üretime katarak üretim düzeyini artırmaktadır. Gelişmekte olan ülkeler bu yatırımlarla sürdürülebilir büyüme açısından önemli avantajlar elde etmeyi beklemektedir. Gelişmekte olan ülkeler açısından doğrudan yabancı yatırımların büyümeye destek olması gibi olumlu yanları savunulurken, ucuz kaynakların sömürülmesi ya da işsizliğe sebep olması gibi olumsuz yanlarını da savunan görüşler de mevcuttur. Bu çalışmada Türkiye için 1988-2016 dönemine ait yıllık verilerle doğrudan yabancı yatırımların büyümeye ve istihdama olan etkisi araştırılmıştır. Toda-Yamamoto test sonuçlarına göre, Türkiye'de doğrudan yabancı yatırımların milli gelir ve işsizlikle nedensellik ilişkisi bulunamamıştır.

Anahtar Kelimeler: Doğrudan Yabancı Yatırım, Ekonomik Büyüme, İşsizlik

EFFECT ON DIRECT FOREIGN INVESTMENTS ON ECONOMIC GROWTH AND UNEMPLOYMENT

Abstract

With the globalization trend intensified in the 1980s, developing countries began to look attractive to capital investments and foreign direct investments. Developing countries have had the opportunity to learn and use information-intensive elements such as technology, R&D and direct investments from outside. The investments made increase the production level by adding resources that are left idle due to technology inadequacy in the country. Developing countries expect to gain significant advantages in terms of sustainable growth with these investments. While advocating positive aspects such as the support of foreign direct investment for growth in terms of developing countries, there are also views that favor negative aspects such as the exploitation of cheap resources or unemployment. In this study, the effect of foreign direct investment on growth and employment are investigated for the year 1988-2016 for Turkey. According to Toda-Yamamoto test results, direct foreign investments in Turkey have not been found to have causality relationship with national income and unemployment.

Keywords: Direct Foreign Investment, Economic Growth, Unemployment

¹ 21-23 Eylül 2017 tarihleri arasında İstanbul Üniversitesi'nde düzenlenen I. Uluslararası Ekonomi, Finans ve Ekonometri Sempozyumu'nda özet bildiri olarak sunulan çalışmanın geliştirilmiş biçimidir.

² Yrd. Doç. Dr., Cumhuriyet Üniversitesi, İİBF, Ekonometri Bölümü, iyalman@cumhuriyet.edu.tr

³ Öğr. Gör., Cumhuriyet Üniversitesi, Zara Veysel Dursun Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, Bankacılık ve Finans Bölümü, mkosaroglu@cumhuriyet.edu.tr

1. Giriş

Gelişmekte olan ülkelerde milli gelir seviyesinin düşük olması, yeterli tasarrufun sağlanamamasına yol açmaktadır. Tasarruf seviyesinin düşük olması ise yeni yatırımlara kaynaklık edecek sermayenin az olması şeklinde dezavantaj oluşturmaktadır. İkinci Dünya Savaşı sonrası ülkelerin uluslararası ticareti geliştirme çalışmaları ve yabancı yatırımları artırma çabalarında gelişmeler izlenmektedir. Tasarruf eksiği nedeniyle yapılamayan yatırımları gerçekleştirebilmek için ülkeler doğrudan yabancı yatırımlara yönelmiş ve teşvik edici politikalar uygulamışlardır. E.Graham ve P. Krugman'a göre, dolaysız yabancı sermayenin ve artan ticaretin faydaları şunlardır: İlki, karşılaştırmalı üstünlükler teorisinden de bilindiği gibi, artan ticaret, uzmanlaşmadan kazanmayı sağlar. İkincisi, ticaret, ölçeğe göre artan getiri avantajını kazanmak için ülkelere olanak sağlar. Ürünlerin sınırlar arası farklı maliyetlerde üretilmesi durumunda, ülkeler daha etkili ölçek üzerinden üretimde bulunabilirler. Üçüncüsü, ticaret rekabeti artırır, bu yüzden yerli üreticilerin tekel gücü azalır. Son olarak, ticaret teknolojisinin transferi gibi, pozitif dış etkiler yaratır. Neo-klasik iktisatçılar, bu faydaları sadece ticaret için söylerler. Ancak, kazançlar uluslararası ticaretle ilgisinden dolayı, dolaysız yabancı sermayeye de atfedilir ve ticarete hem bir vekil hem de tamamlayıcı olarak düşünülebilir (Champlin and Olson 1999:445). Doğrudan yatırımların diğer bir katkısı istihdam üzerinde oluşturduğu etkidir. Beceri ve bilgiye sahip iş gücü tüm ekonomik faaliyetlerde üretimin vazgeçilmez unsurlarıdır. Üretken faaliyetlerde istihdam edilen emeğin sayısının artması genellikle çıktı ve gelirin artmasına katkıda bulunur. İstihdam artışına, bilgi ve becerilere yatırım yoluyla istihdam kalitesindeki bir artış eşlik ederse, çalışan başına katma değerde artış olur ve ücretlerin yükselmesi, iş koşullarının iyileşmesi sağlanır. Üstelik istihdam yaratma ve iyileştirme, ülkeler için gelirin adil şekilde dağılımını ve asgari refah standartları için önemli bir araç olmaktadır (UNCTAD, 1999:258). Bu nedenlerle gelişmekte olan ülkeler doğrudan yabancı yatırımları çekmeye yönelik devlet politikaları üretmekte, büyüme ve kalkınmada gelişmiş ülkeleri yakalamayı hedeflemektedir.

Doğrudan yabancı yatırımların büyüme ve işsizlik üzerindeki etkisini araştıran bu çalışmada ilk kısımda doğrudan yabancı yatırımların ekonomik etkileri, ikinci kısımda Türkiye ekonomisinde doğrudan yabancı yatırımlar, üçüncü kısımda ise ilgili değişkenler için nedensellik analizi yapılarak elde edilen bulgular yorumlanmıştır.

2. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Ekonomik Etkileri

Doğrudan yabancı yatırım Karluk'un (2013) yaptığı tanıma göre bir firmanın başka bir ülkede yeni firma kurması, mevcut firmayı satın alması, onunla birleşmesi, o ülkedeki mevcut bir firmanın sermayesini artırarak ortaklık kurması yoluyla yapılan ve beraberinde teknoloji, girişimcilik, yönetim ve organizasyon becerisi getiren uzun dönemli yatırımdır. Dünya ekonomisinde bugünkü anlamda doğrudan yabancı yatırımlar İngiltere'de başlamıştır. Sanayi devriminin bu ülkede başlaması,

sömürgeleriyle yaptığı hammadde ve maden ticareti gibi nedenlerle sermaye çıkışlarının yaşanmasına bağlanmaktadır. 1950'lere kadar yapılan yatırımlar temelde ABD ve İngiltere kökenli olup, tarım ve madencilik sektörüne yoğunlaşmıştır. İkinci Dünya Savaşı sonrası oluşan ortamda sermaye hareketlerinde doğrudan yatırımların arttığı, bu yatırımların çok uluslu şirketlerce yapıldığı ve yatırımların sanayi sektörü ağırlıklı olduğu görülmüştür. 1980'li yıllarda ise dünya ekonomisinde yaygınlaşan liberal politikalar, deregülasyon çalışmaları ve uluslararası ticari akımlar yatırımlar açısından büyük etki alanı oluşturmuştur. Özellikle bu dönemde doğrudan yabancı yatırım faaliyetlerinde küresel anlamda önemli artışlar görülmüştür (Karluk, 2013:756-775). Bu faaliyetler gelişmekte olan ülkelerin doğrudan yabancı yatırımlar karşısındaki tutumları 80'li yıllarda kökten değişmiştir. İlk başlarda borç krizi doğrudan yabancı yatırımların bu ülkelere gelmesini engellemesine rağmen, daha sonra döviz sıkıntısı ve yerli yatırımlardaki gerileme hükümetlerin tutumunda net bir değişikliğe yol açmıştır. Doğrudan yabancı yatırımları çekmek amacıyla her türlü vergiden ve engelleyici toplumsal düzenlemeden muaf, serbest bölgelerin sayısı giderek artmıştır (Adda, 2002: 131).

Dolaysız yabancı yatırımlardaki artışın öncelikli sebepleri olarak ticaret ve yatırım hareketleri önündeki sınırlamaların kaldırılması ve özelleştirme uygulamalarındaki artışların yanı sıra, teknolojik gelişmelerin dünya çapındaki organizasyon ve operasyonlarının geçmişte olduğundan daha kolay ve ucuza gerçekleştirmesidir. UNCTAD genel sekreteri 1998 dünya yatırım raporunda yazdığı önsözde, çok uluslu şirketlerin hangi ülkelere yatırım yaptıkları konusunda belirleyici olan sebepleri şöyle değerlendirmektedir “yabancı sermayeyi özendirici bir mevzuatın varlığı, zengin doğal kaynaklar, geniş bir pazar ve pazarın büyüme potansiyeli ile sorunsuz çalışma ilişkilerinin varlığı gibi geleneksel unsurlar önemlerini korurlarken, yabancı şirketler yatırım yapacakları bölgelerde gittikçe artan ölçülerde teknolojik avantajlar ve kalifiye işgücü gibi başka unsurları da arıyorlar.” Birçok devlet doğrudan yabancı yatırımların istihdam ve ödemeler dengesi için olumlu sonuçları olacağını umarak en çekici şartları sunmaya çalışırken, Kore ve Tayvan gibi büyüme dinamiği en sağlam gibi görünen devletler ise doğrudan yabancı yatırımlar için çok sıkı bir denetim uygulamaktan hiç çekinmemişlerdir. Bu ülkelerde doğrudan yabancı yatırımlar milli sermaye yatırımı yapılmayan sektörlere gönderilmiş ve ancak ortak teşebbüs şeklinde gerçekleşebilmişlerdir (Adda, 2002:132).

Doğrudan yabancı sermaye yatırımları, istikrarlı makroekonomik politikalar izleyen, kapsamlı özelleştirme programları uygulayan, mali sistemleri belirli bir gelişmişlik düzeyine ulaşan ve yabancı sermayeyi özendirici yasal düzenlemelere sahip ülkeleri tercih etmektedir. Gelişmekte olan ülkelere yönelik doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının Brezilya, Meksika, Tayland ve son yıllarda Çin gibi sınırlı sayıda ülkede yoğunlaştığı görülmektedir. Uluslararası mali piyasalardaki genel eğilime paralel olarak, gelişmekte olan ülkelere yönelik sermaye akımları içinde banka kredilerinin payı azalırken portföy yatırımlarının önemi artmıştır. Portföy

yatırımları gelişmekte olan ülkelerin finansman ihtiyaçlarının karşılanması açısından yarar sağlamakla birlikte, genellikle kısa vadeli olma özellikleri ile söz konusu ülkelerde istikrarsızlık yaratma ihtimali de bulunmaktadır (DPT, 2000:36-37).

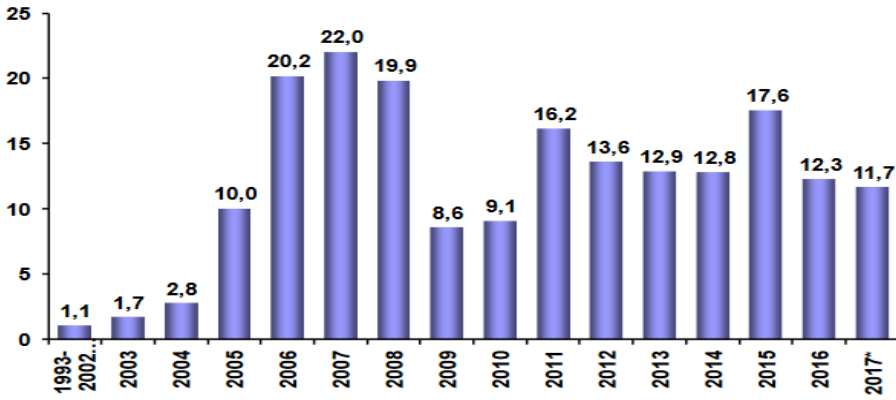
Doğrudan yabancı yatırımların gittikleri ülke ekonomilerine en önemli katkısı teknoloji alanında olmaktadır. Teknolojiyle birlikte, yeni fiziksel üretim ve üretim yöntemleri, örgütlenme, pazarlama ve dağıtım gibi tamamlayıcı hizmetler alanında da doğrudan yabancı yatırım aracılığıyla, hem firma, hem de ülke ekonomisi bazında yararlanarak gelişmekte olan ülkelerde kısa zamanda önemli verimlilik artışları sağlamak mümkündür. Doğrudan yabancı yatırımlar ev sahibi ülke ekonomisi üzerinde üretim, istihdam, gelir, fiyat, ödemeler dengesi ve genel refah gibi etkiler oluşturmaktadır. Bu etkiler ülke ekonomisinde kalıcı veya geçici etkiler oluştururken bazı durumlarda ekonomiye külfet yüklemektedir. Yapılan yabancı yatırımlar ülke için üretim seviyesine katkı yaptığı için ülkenin GSYH'sına olumlu etki yapmaktadır. Üretim faaliyetleri artışı üretim etkisi yanı sıra istihdam olanaklarını dolayısıyla emek talebini artırması beklenir. Doğrudan yabancı yatırımlar ev sahibi ülkenin ödemeler bilançosunda olumlu veya olumsuz etkiler oluşturmaktadır. Doğrudan yatırım ihracatı artırıyorsa ödemeler bilançosuna pozitif etki, ithalatı artırıyorsa negatif etki yapacaktır (Karluk, 2013:756-775). Bu olumlu etkilere karşı doğrudan yabancı sermaye yatırımları olumsuz etkilerde oluşturabilmektedir. Seyidoğlu'na göre ekonomi üzerinde yabancı denetiminin artması, yerli şirketlere karşı haksız rekabet üstünlüğü, dış ticaret kısıtlamalarının aşılması, yerli yatırımlarda azalması, döviz giderlerinde artış, ülkedeki olumsuz gelişmeler ortamı oluştuğunda bu yatırımların ülkeyi terk etmesi gibi durumlar oluşabilmektedir (Seyidoğlu, 2015:668-669).

3. Türkiye Ekonomisinde Doğrudan Yabancı Yatırımlar

Cumhuriyetin ilk yıllarında ekonomik kalkınma ve büyümenin sağlanmasına katkıda bulunabilecek yabancı sermayeye olumlu bakılmıştır. Ancak bu dönem devletleştirme çalışmaları, 1929 krizi ve İkinci Dünya Savaşı gibi iç ve dış gelişmelerin etkisiyle yabancı sermaye yatırımları sınırlı kalmıştır. 1950 Demokrat Parti iktidarıyla beraber yabancı sermaye mevzuatı düzenlenmiştir. Bu amaçla 1954 yılında 6224 sayılı Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu çıkarılmış ancak istenilen düzeyde yabancı yatırım gelmemiştir. 6224 sayılı yasa uyarınca Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı yatırımlar yetkili organlardan izin alma zorunluluğu durumu söz konusu olmuştur. Böylece ülkeye yabancı sermaye girişi devlet yetkisinde bırakılmış ve 1980'e kadar genel olarak muhafazakâr tutum izlenmiştir. 24 Ocak Kararlarının etkisiyle dışa açık politika izlenmesi, ekonomik ve siyasi istikrarın yeniden sağlanması yabancı sermaye politika uygulamalarına güveni artırmıştır (Karluk, 2014:723-742). Yabancı yatırımları artırmak için diğer bir önemli gelişme Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkındaki Kanun'la ilgili yapılan düzenlemedir. 1983'de 28 sayılı KHK ve 1984'de 30 sayılı KHK ile döviz piyasasında serbestleşme ve kurumsal düzenleme süreci gerçekleştirilmiştir. TL'nin konvertibilitesi 1989'da çıkarılan 32 sayılı KHK, 1990'da yapılan düzenleme ve son olarak 1991'de yayınlanan tebliğ ile tamamlanmıştır (Şahin, 2014:197). Türkiye'nin 1986-2000 yılları

arasındaki yıllık ortalama doğrudan yabancı sermaye artış oranı %10-19.9 olarak gerçekleşmiştir (Soydal, 2006:579). 21 Ocak 2000 tarihinde 4501 sayılı Kamu Hizmetleri İle İlgili İmtiyaz Şartlaşma ve Sözleşmelerinden Doğan Uyuşmazlıklarda Tahkim Yoluna Başvurulması Halinde Uyulması Gereken İlgelere Dair Kanun yürürlüğe girmiştir (Karluk, 2014:756). İlgili kanuni düzenlemelere ek olarak uzun süre gerçekleştirilmeye çalışılan özelleştirmeler 2000'den sonra yapılmıştır. İlgili yasalar ve gelişmeler doğrultusunda Türkiye'ye yabancı sermaye girişi artmıştır.

Grafik 1: Yurtiçinde Doğrudan Yabancı Sermaye Girişi (Milyar Dolar)



Kaynak: https://m.hazine.gov.tr/File/?path=ROOT%2F1%2FDocuments%2FSayfalar%2FEkonomi_Sunumu.pdf

1990'larda canlanmaya başlayan doğrudan yabancı yatırımlar istenilen seviyeye ulaşamamıştır. Türkiye ekonomisinde doğrudan yabancı yatırımlar 2000 sonrası dönemde önemli artış göstermiştir. Grafik1'de 2005 yılında görülen önemli artış, bu dönem özelleştirme faaliyetlerinin yoğunlaşması nedeniyledir. 2008 Küresel Finans Krizi'nin etkisiyle yabancı sermayede bir düşüş etkisi görülse de izleyen yıllarda toparlanma olmuştur. Yabancı sermaye artışında sektörel anlamda da önemli gelişmeler meydana gelmiştir. Geleneksel yabancı yatırımlara ek olarak elektronik, biyoteknoloji gibi sektörlerde de yatırımlar yapılmaya başlanmıştır (Çetinkaya, 2004:245).

4. Literatür

Doğrudan yabancı yatırımlar son yıllarda gelişmekte olan ülkelerde ekonomik büyüme için en iyi alternatiflerden biri olarak değerlendirilmektedir (Strat vd. 2015:635). Bu görüşü destekleyen ampirik çalışma örnekleri literatürde ağırlıklıdır. Literatürde istihdamla ilgili yapılan çalışmalarda ise doğrudan yabancı yatırımların istihdam üzerinde etkisini olumlu ve olumsuz açılardan etkisini tespit eden çalışmalar mevcuttur.

Grahovac ve Softić (2017) 2000-2014 döneminde Batı Balkan ülkeleriyle seçili ülkelerde işsizlik oranları ve doğrudan yabancı yatırım akımları karşılaştırmalı olarak analiz edilmiştir. Analiz 2009 yılından itibaren net yatırımların küresel krizin bir sonucu olarak belirgin şekilde azaldığını, bunun sonucunda azalan çalışan sayısı ve yükselen işsizliği göstermiştir. Sonuçlar geçiş dönemindeki çoğu Merkez ve Doğu Balkan ülkesinde olduğu gibi doğrudan yabancı yatırımların istihdam üzerindeki olumlu etkisinin olmadığı yönündedir.

İrpan vd. (2016) 1980-2012 yılları için Malezya'daki doğrudan yabancı yatırımların işsizlik oranı üzerindeki etkisi ARDL yaklaşımıyla incelenmiştir. Ayrıca çalışma yabancı çalışan sayısı, GSYH ve döviz kuru gibi değişkenleri de içermektedir. ARDL modeli değişkenler arasında uzun dönem ilişkisi olduğunu göstermiştir. Çalışmadan elde edilen bulgulara göre doğrudan yabancı yatırımlar, yabancı çalışan sayısı ve GSYH Malezya işsizlik oranı üzerinde önemli etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır. İşsizliğin azalması GSYH üretiminin artmasını sağlamıştır. Doğrudan yabancı yatırımlar ve yabancı çalışanlar işsizlik oranını önemli bir şekilde azaltmıştır.

Strat vd. (2015), 1991-2012 yıllık verileriyle EU'ya en son üye olan on üç ülkede doğrudan yabancı yatırımlar ve işsizlik arasındaki ilişki Granger nedensellik yöntemiyle incelenmiştir. Çalışmada elde edilen başlıca bulgu altı ülke için değişkenler arasında Granger nedenselliği olmadığı, kalanlarda ise nedensellik ilişkisi olduğu yönündedir.

Djambaska ve Lozanoska (2015) 1999-2013 yıllık verilerle Makedonya için işsizlik ve doğrudan yabancı yatırımlar arasındaki ilişki çoklu doğrusal regresyon analiziyle değerlendirilmiştir. Bu analizde doğrudan yabancı yatırımları açıklayıcı değişken olarak yolsuzluk, nüfus enflasyon kullanılmıştır. Ampirik sonuçlara göre doğrudan yabancı yatırımların işsizliğin azaltılması üzerinde istatistiksel olarak önemli bir etkisi olmadığı sonucuna varılmıştır. Enflasyonun işsizlik üzerindeki etkisi terstir, bu da enflasyonun artması işsizliğin azalmasına neden olacaktır. Ayrıca yolsuzluğun işsizlik üzerinde önemli bir etkiye sahip olması nedeniyle, yolsuzluğun azaltılması işsizliğin azaltılmasına katkıda bulunacaktır.

Stamatiou ve Dritsakis (2014), 1970-2012 yıllık verileriyle Yunanistan'da işsizlik, doğrudan yabancı yatırımlar ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki ARDL ve ECM-ARDL modeliyle araştırılmıştır. Araştırma sonuçları incelenen değişkenlerin arasında uzun dönem ilişkisi olduğunu göstermiştir. VECM Granger nedensellik test sonuçları hem kısa hem de uzun dönemde ekonomik büyüme ve doğrudan yabancı yatırımlar arasında, ekonomik büyümeden doğrudan yabancı yatırımlara doğru tek yönlü güçlü bir nedensellik olduğu yönündedir.

Velnapy vd. (2013) 1990-2011 döneminde Sri Lanka için doğrudan yabancı yatırımların ekonomik büyüme ve işsizliği üzerindeki etkilerini araştırmıştır. Elde edilen bulgulara göre doğrudan yabancı yatırımlar ve ekonomik büyüme arasında uzun dönemli ilişkinin varlığı söz konusudur. Yine bir diğer bulgu sonucu ekonomik

büyüme ve işsizlik arasında önemli etkinin olduğu yönündedir. Bunun aksine Co entegrasyon test bulguları ekonomik büyüme işsizlik arasında uzun dönemli ilişkinin olmadığı yönündedir. Bunlara ek olarak doğrudan yabancı yatırım ve işsizlik arasında önemli etki bulunmamıştır. Fakat uzun dönemde doğrudan yabancı yatırımlar işsizlikle önemli ilişkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Mucuk ve Demirsel (2013) 1981-2009 yıllık verileriyle yedi gelişmekte olan ülke için (Arjantin, Şili, Kolombiya, Filipinler, Tayland, Türkiye ve Uruguay) panel veri yöntemi kullanılarak doğrudan yabancı yatırım ve işsizlik arasındaki ilişki araştırılmıştır. Bütün ülkelerde doğrudan yabancı yatırım ve işsizlik uzun dönemde birlikte hareket etmektedir. Fakat Türkiye ve Arjantin’de doğrudan yabancı yatırımlar işsizliği artırırken, Tayland’da azaltmaktadır. Bununla birlikte, nedensellik testleri sadece doğrudan yabancı yatırımdan işsizliğe uzun vadede ilişki olduğunu göstermiştir.

Shaari vd. (2012) 1980-2010 dönemi için Malezya’da doğrudan yabancı yatırımların işsizlik ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkisini sıradan en küçük kareler yöntemiyle incelemiştir. Elde edilen bulgular doğrudan yabancı yatırımların işsizlik oranını azalttığını ve GSYH’yi artırdığını göstermiştir.

Palát (2011) 1983-2009 dönemi verileriyle Japonya’da doğrudan yabancı yatırımlarla işsizlik arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Elde ettiği istatistiksel sonuçlara göre Japonya’da bu iki unsur arasında belirgin ilişki olduğu ortaya konmuştur.

Chang (2007), Tayvan’da varyans ayrıştırma yöntemi ve etki tepki analiziyle doğrudan yabancı yatırım, ekonomik büyüme, işsizlik ve açıklık derecesi arasındaki çeşitli ilişkileri analiz etmek için uygulanmıştır. Elde edilen analiz sonuçlarına göre beş değişken arasında uzun dönemli denge ilişkisi vardır. Kısa dönemde doğrudan yabancı yatırım çıkışından doğrudan yabancı yatırım girişine, ekonomik büyümeden açıklığa ve ekonomik büyümeden işsizliğe üç tane tek yönlü nedensellik vardır. Ekonomik büyüme ve doğrudan yabancı yatırım girişlerindeki şoklar işsizlik üzerinde olumsuz etkilere sahiptir.

Göçer vd. (2013) 2000:Q1-2011:Q1 dönemi verileriyle Türkiye için ihracat ve doğrudan yabancı yatırımların işsizlik üzerindeki etkisini sınır testi yaklaşımıyla üç farklı modelde analiz etmişlerdir. Analizden elde edilen sonuca göre seriler arasında eş bütünleşme ilişkisinin varlığı benimsenmiştir. Uzun dönemde ihracat ve doğrudan yabancı yatırımların işsizliği azaltıcı etkiye sahiptir. Kısa dönemde meydana gelen sapmaların uzun dönemde ortadan kalktığı belirlenmiştir.

Saray (2011) 1970-2009 dönemi verileriyle Türkiye için doğrudan yabancı yatırımlarla istihdam arasındaki ilişkiyi ARDL eşbütünleşme testiyle araştırmıştır. Yapılan analize göre araştırılan literatür örneklerinde olduğu gibi Türkiye’de doğrudan yabancı yatırımların işsizliği düşürücü etkisi olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Yapılan uzun dönem test sonucu da ilgili analizi desteklemiştir. Bu durumun nedeni olarak ise Türkiye’ye gelen doğrudan yabancı yatırımların sektör

olarak finans, haberleşme, ulaştırma yönünde yoğunlaşması istihdam oluşturma etkisini sınırladığı yönünde açıklama yapılmıştır.

Vergil ve Ayaş (2009), 1992-2006 yıllık verileriyle Türkiye için doğrudan yabancı yatırımların istihdam üzerindeki etkisini panel veri analiziyle araştırmıştır. Elde edilen test sonuçlarına göre incelenen sektörlerde doğrudan yabancı yatırımların istihdam üzerinde olumsuz etki oluşturduğu görülmüştür. Bu olumsuz etkinin en fazla olduğu sektör ise imalat sanayi sektörü olarak belirlenmiştir.

Aktar vd. (2009) 2000:1-2007:4 dönemlerinde Türkiye için VAR modeli kullanarak doğrudan yabancı sermaye, ihracat, işsizlik ve GSYH arasındaki ilişki araştırılmıştır. Modelde iki eş bütünleşik seri bulunması uzun dönemli ilişkinin varlığını göstermektedir. Analiz sonucuna göre doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının istihdamı artırmadığı belirlenmiştir. Bununla birlikte ihracat ülkeye daha fazla doğrudan yabancı yatırım çekmektedir. İhracattaki değişikliklerin GSYH üzerinde olumlu etkiye sahiptir ancak bunlar önemsizdir. Dolayısıyla bu çalışmada söz konusu dönem için ihracata dayalı büyüme modeli desteklenmemektedir. GSYH'deki değişimler işsizliği azaltıcı etkiler oluşturmamaktadır.

4. Ekonometrik Analiz

Çalışmanın amacı Türkiye ekonomisi için doğrudan yabancı yatırımların ekonomik büyüme ve işsizlik üzerindeki etkilerini araştırmaktır. Bu amaçla yapılan araştırmada kullanılan yıllık veriler 1988-2016 dönemini kapsamaktadır. Değişkenlere ait veriler World Bank ve TÜİK'den elde edilmiştir. Analizde araştırılan ana fonksiyon denklem (1)'de gösterilmiştir. Fonksiyonda kullanılan değişkenlere ait açıklama ise Tablo1'de yer almaktadır.

$$fdi_t = \alpha + \beta_1 unemp_t + \beta_2 gdpgrwth_t + \varepsilon_t \quad (1)$$

Tablo 1: Analizde Kullanılan Değişkenler

Değişkenin Adı	Değişkenlerin Tanımı	Veri Kaynağı
Bağımlı Değişken <i>fdi_t</i>	t Dönemi Doğrudan Yabancı Yatırım (Cari, ABD \$)	World Bank
Açıklayıcı Değişkenler <i>unemp_t</i>	t Dönem İşsizlik Oranı (15+, Toplam (%))	World Bank
<i>gdpgrwth_t</i>	t Dönem Ekonomik Büyüme Oranı (Yıllık, %)	TÜİK

Ekonometrik analizlerde kullanılan değişkenlerin durağan olmaması durumunda sahte regresyon sorunu ortaya çıkacağından, analize başlamadan önce verilerin durağanlığını incelemek gereklidir. Durağanlığı incelemek için çeşitli birim kök testleri kullanılmaktadır. Analizde ADF birim kök testi kullanılmıştır. Bu test sonucunda ekonomik büyüme düzey değerinde durağanken (gdpgrowth I(0)), doğrudan yabancı yatırım (fdi I(1)) ve işsizliğin (unemp I(1)) birinci dereceden bütünleşik olduğu belirlenmiştir. Tablo 2’de ADF birim kök testi sonuçları gösterilmiştir.

Tablo 2: Birim Kök Testi

ADF Birim Kök Test İstatistikleri		
Değişkenler	t- Değeri	Olasılık
fdi I(0)	-1.412769	0.5617
fdi I(1)*	-4.016904	0.0047
unemp I(0)	-3.167329	0.1120
unemp I(1)*	-4.606774	0.0054
gdpgrowth I(0)*	-5.583705	0.0005

Not: * %1 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı

Nedensellik testlerinde kullanılacak gecikmeli değerlerin belirlenmesi önemli bir sorundur. Değişkenler arası ilişki ve geleceğe yönelik tahminlerin güvenilir bir şekilde yapılabilmesi için analizde uygun gecikme değerlerinin kullanılması gerekir. Gujarati ve Porter nedenselliğin yönünün modele katılan gecikmeli terim sayısına sıkı sıkıya bağlı olduğunu vurgulamıştır (Gujarati ve Porter, 2014:655). Tablo 3’de gecikme katsayıları gösterilmiştir. Bu sonuçlara göre LR, Final Prediction Error (FPE), Akaike (AIC), Schwarts (SC), Hannan-Quinn (HQ) bilgi kriterlerine göre bir gecikme kullanılmıştır.

Tablo 3: Gecikme Sayıları

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	-721.1575	NA	2.90e+21	57.93260	58.07886	57.97317
1	-684.3093	61.90486*	3.15e+20*	55.70475*	56.28981*	55.86702*
2	-680.3230	5.740286	4.89e+20	56.10584	57.12970	56.38982
3	-675.9320	5.269209	7.78e+20	56.47456	57.93721	56.88024
4	-664.5719	10.90568	7.83e+20	56.28576	58.18720	56.81314

Geleneksel olarak iki değişken arasındaki ilişkiyi test etmek için ilgili literatürde Granger (1969) testi kullanılmıştır. Granger nedensellik testi her bir değişkeninin diğeri üzerindeki etkisinin yönünü belirlemek için uygulanır. Granger nedenselliği “Y değişkeninin açıklanmasında X değişkeninin geçmiş değerlerinin kullanılması bu değerlerin kullanılmamasından daha başarılıysa X, Y’nin Granger nedenidir” şeklinde ifade edilebilir (Bhattacharya ve Bhattacharya, 2014:154; Gujarati ve Porter, 2014:654; Taş, 2013:79).

$$Y_t = \sum_{i=1}^n a_i Y_{t-i} + \sum_{j=1}^n b_j X_{t-j} + u_{1t} \quad (2)$$

$$Y_t = \sum_{i=1}^n c_i X_{t-i} + \sum_{j=1}^n d_j Y_{t-j} + u_{2t} \quad (3)$$

Denklem (2) ve (3)’te a, b, c, d gecikme katsayılarını, n gecikme sayılarını, u_{1t} ve u_{2t} hata terimlerini göstermektedir. Bu denklemler sıfır hipotezini reddediyorsa ($\sum a_i$ ve $\sum b_i$ ‘nin sıfırdan farklı olması durumu) X ve Y arasında nedensellik ilişkisi olduğu doğrulanır.

Toda-Yamamoto yaklaşımı, Granger nedensellik denklemine dayanan, ancak nedensel olarak test edilen serilerin entegrasyonunun potansiyel sıralamasıyla belirlenen ek gecikmelerle zenginleştirilmiş alternatif nedensellik testi yaklaşımıdır (Oladipo, 2009:8).

Toda ve Yamamoto (1995), (4) ve (5) numaralı denklemleri kullanarak nedensellik testini uygulamışlardır.

$$Y_t = \alpha + \sum_{i=1}^m a_i Y_{t-i} + \sum_{i=m+1}^{m+d_{max}} a_i Y_{t-i} + \sum_{i=1}^m b_i X_{t-i} + \sum_{i=m+1}^{m+d_{max}} b_i X_{t-i} + v_{1t} \quad (4)$$

$$Y_t = \beta + \sum_{i=1}^m c_i X_{t-i} + \sum_{i=m+1}^{m+d_{max}} c_i X_{t-i} + \sum_{j=1}^m d_j Y_{t-j} + \sum_{j=m+1}^{m+d_{max}} d_j Y_{t-j} + v_{2t} \quad (5)$$

Denklem (4) ve (5)’te $\alpha, \beta, a, b, c, d$ katsayıları modelin parametrelerini, m sisteme uygun gecikme sayısını, d_{max} sistemde oluşan en yüksek bütünleşme derecesini göstermektedir. Sıfır hipotezi X’ten Y’ye bir nedensellik olmadığını yani, $\forall i = 1, 2, \dots, m$ için $H_0: b_i = 0$ ‘dır (Alimi ve Ofonyelu, 2013). Yöntemde modeldeki seriler için en yüksek bütünleşme derecesi (d_{max}) seçilmelidir.

Seriler arasında nedensellik ilişkisini belirlemek üzere yapılan Granger nedensellik testi, serilerin tamamının düzeyde durağan olduğu koşulda kullanılabilir. Analizimizdeki serilerin hepsi düzeyde durağan olmadığı için Toda-Yamamoto

nedensellik testi kullanılmıştır. Toda-Yamamoto nedensellik testi, Granger nedensellik testinin genişletilmiş halidir ve farklı dereceden durağan seriler arasındaki nedensellik ilişkisini test etmektedir (Bhattacharya ve Mukherjee, 2002:14; Karadaş vd., 2017:137).

Tablo 4: Toda-Yamamoto Testi

Bağımlı Değişken: FDI			
	χ^2	Serbestlik Derecesi	Olasılık
GDPGROWTH	1.294820	1	0.2552
UNEMP	0.649453	1	0.4203
Bağımlı Değişken: GDPGROWTH			
	χ^2	Serbestlik Derecesi	Olasılık
FDI	0.589165	1	0.4427
UNEMP	0.092297	1	0.7613
Bağımlı Değişken: UNEMP			
	χ^2	Serbestlik Derecesi	Olasılık
FDI	0.395072	1	0.5296
GDPGROWTH	0.288549	1	0.5912

Tablo 4’deki sonuçlara baktığımızda değişkenler arasında istatistiksel olarak anlamlı nedensellik ilişkisi bulunamamıştır. Analiz sonucuna göre Türkiye için 1988-2016 döneminde doğrudan yabancı yatırımlar, ekonomik büyüme ve işsizlik arasında nedensellik ilişkisi yoktur. Doğrudan yabancı yatırım, büyüme ve işsizlik ilişkisi için elde edilen bu analiz sonucunu Grahovac ve Softić (2017), Strat vd. (2015), Saray (2011), Vergil ve Ayaş (2009) ve Aktar vd. (2009)’nin çalışmalarında elde ettikleri sonuçlar benzer yönde desteklemektedir. Irpan vd. (2016), Djambaska ve Lozanoska (2015), Stamatou ve Dritsakis (2014), Velnampy vd. (2013), Mucuk ve Demirsel (2013), Shaari vd. (2012), Palát (2011), Chang (2007), Göçer vd. (2013), Aktar vd. (2009) yaptıkları çalışmalardan elde ettikleri sonuçlar ise bu çalışmada elde edilen sonuçları desteklememektedir.

5. Sonuç

Küreselleşme akımının en önemli iki unsuru doğrudan yabancı sermaye yatırımları ve portföy yatırımlarıdır. Ülkeler arasında mal ve hizmet ticareti artışının yanı sıra sermayenin uluslararası dolaştığı sistem her geçen gün dünya çapında yayılmaktadır. Özellikle doğrudan yabancı yatırımları emek ve kaynak bolluğu avantajıyla çeken gelişmekte olan ülkelerin kalkınması için önemli kaynak olabileceği beklentisi oluşmuştur. Bu görüşün aksine yabancı yatırımların ülke içi

rekabeti zayıflatan ve kaynak kullanımını bozan bir ekonomik yapı oluşturacağı beklentisi de söz konusudur.

Türkiye’de yabancı yatırımların büyüme ve işsizlik üzerindeki ekonomik etkisini belirlemek üzere yapılan bu çalışmanın sonucunda değişkenler arasında nedensellik ilişkisinin olmadığı görülmüştür. Bu sonuca göre Türkiye’de doğrudan yabancı yatırımlar, 2000’den sonra yapılan özelleştirmeler sayesinde önemli düzeyde artmıştır. Mevcut tesislerin özelleştirilmesi gerçekleşmiş ancak bu tesislere ilave katkılar yapılarak ölçeğinin büyümesi sağlanamadığı için yabancı yatırımların istihdama katkısı beklenen düzeyde olmamıştır. Özelleştirmelerden elde edilen gelirler kısa vadeli refah etkisi oluşturmuş ancak reel piyasanın kırılma eğilimini azaltamamıştır. Bu nedenle doğrudan yabancı yatırımların verimliliği istenilen düzeyde uzun vadeli etkiler oluşturamamıştır. Türkiye ekonomisi için yapılan “istihdam yaratmayan büyüme” nitelendirmesine yönelik analiz sonuçları destek vermiştir. Doğrudan yabancı yatırımların bilgi, teknoloji, piyasa, üretim ve istihdam gibi avantajlarından beklenen faydalar elde edilemediği görülmektedir. İlgili sorunun çözümü ise doğrudan yabancı yatırımların bu gibi avantajlarını ortaya çıkaracak biçimde yönetilmesi gerekmektedir. Yabancı sermaye yatırımlarını artırma faaliyetlerinin yanı sıra bu yatırımların faaliyet dönemi boyunca kapasite artırımının sağlanarak hem istihdamı hem de reel milli gelir düzeyini birlikte artırmaya çalışılmalıdır. Ayrıca uzman personellerden bilgi ve teknolojilerin öğrenilmesi, gelecekte bu teknolojilerin üretilebilmesi adına olumlu olabilir.

Kaynakça

- Adda, Jacques, (2002), **Ekonominin Küreselleşmesi**, İletişim Yayınları, İstanbul.
- Aktar, İsmail, Nedret Demirci ve Latif Öztürk, (2009), “Can Unemployment be Cured by Economic Growth and Foreign Direct Investment?”, **SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi**, 17(2), 453-467.
- Alimi, Santos R. and Chris C. Ofonyelu, (2013), “Toda-Yamamoto Causality Test Between Money Market Interest Rate and Expected Inflation: The Fisher Hypothesis Revisited”, **European Scientific Journal**, 9(7), 125-142.
- Bhattacharya, Basabi and Jaydeep Mukherjee, (2002). “Causal Relationship Between Stock Market and Exchange Rate, Foreign Exchange Reserves and Value of Trade Balance: A Case Study For India”, http://www.igidr.ac.in/conf/oldmoney/mfc_5/basabi.pdf, E.T: 07.09.2017.
- Bhattacharya, M. and Sharad Nath B., (2014), “Economic Growth and Energy Consumption Nexus in Developing World: The Case of China and India”, **Journal of Applied Economics and Business Research JAEBR**, 4, 150- 167.
- Champlin, D., Paulette O., (1999), “The Impact of Globalization on U.S Labor Markets: Redefining the Debate” **Journal of Economic Issues**, 33(2).

- Chang, Shu Chen, (2007), “The Interactions Among Foreign Direct Investment, Economic Growth, Degree of Openness and Unemployment in Taiwan”, **Applied Economics**, 39(13), 1647-1661.
- Çetinkaya, Murat, (2004), “Türkiye Ekonomisinde Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Sektörel Dağılımının Önemi”, **Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, 11, 239-260.
- Djambaska, E., Aleksandra L., (2015), “Foreign Direct Investment and Unemployment Evidence from the Republic of Macedonia”, **International Journal of Economics, Commerce and Management**, 12(3), 73-85.
- DPT, (2000), Küreselleşme (Özel İhtisas Komisyonu Raporu), Ankara.
- Göçer, İ., Mehmet Mercan ve Osman Peker, (2013), “İhracat, Doğrudan Yabancı Yatırımlar ve İşsizlik: Türkiye Örneği”, **Business and Economics Research Journal**, 4(1), 103-120.
- Grahovac, Dijana and Senad Softic, (2017), “Impact of The FDI on Unemployment Rate in Countries of West Balkan”, **Review of Innovation and Competitiveness**, 3(2), 65-82.
- Gujarati, Damodar N. and Dawn C. Porter, (2014), **Temel Ekonometri**, Literatür Yayıncılık, İstanbul.
- İrpan, H. Muhd, Rosfadzimi Mat Saad, Abu Hassan Shaari Md Nor, Abd Halim Md Noor and Noorazilah Ibrahim, (2016), “Impact of Foreign Direct Investment on the Unemployment Rate in Malaysia”, **Journal of Physics: Conference Series**, 1-10.
- Karadaş, H. Ahmet, Şerife Merve Koşaroğlu ve Esengül Salihoğlu, (2017), “Enerji Tüketimi ve Ekonomik Büyüme”, **C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, 18(1), 129-141.
- Karluk, Rıdvan. (2013), **Uluslararası Ekonomi Teori – Politika**, Beta Yayınevi, İstanbul.
- Karluk, Rıdvan. (2014), **Türkiye Ekonomisi Cumhuriyet’in İlanından Günümüze Yapısal Dönüşüm**, Beta Yayınları, İstanbul.
- Mucuk, Mehmet ve M. Tahir Demirsel, (2013), “The Effect of Foreign Direct Investments on Unemployment: Evidence from Panel Data from Seven Developing Countries”, **Journal of Business, Economic & Finance**, 2(3), 53-66.
- Oladipo, Olajide S., (2009), “Does Saving Really Matter for Growth in Developing Countries? The Case of a Small Open Economy”, <https://economics.ca/2009/papers/0619.pdf>, E.T: 07.09.2017.

- Palat, M., (2011), “The Impact of Foreign Direct Investments on Unemployment in Japan”, **Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis**, 59(7), 261-266.
- Saray, Ozan, (2011), “Doğrudan Yabancı Yatırımlar – İstihdam İlişkisi: Türkiye Örneği”, **Maliye Dergisi**, 161(2), 381-403.
- Seyidoğlu, Halil, (2015), **Uluslararası İktisat Teori, Politika ve Uygulama**, Güzem Can Yayınları, İstanbul.
- Shaari, M. Shahidan, Nor Ermawati Hussain and Mohd Suberi Bin Ab. Halim. (2012), “The Impact of Foreign Direct Investments on the Unemployment Rate and Economic Growth in Malaysia”, **Journal of Applied Sciences Research**, 8(9), 4900-4906.
- Soydal, Harun, (2006), “Türkiye’de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Verimlilik Analizi: Otomotiv Sektörü Üzerine Bir Uygulama”, **Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, 16, 577-604.
- Stamatiou, Pavlos and Nikolaos Dritsakis, (2014), “The Impact of Foreign Direct Investments on the Unemployment Rate and Economic Growth in Greece: A Time Series Analysis”, **International Work-Conference on Time Series Analysis (Granda)**, 1, 97-108.
- Strat, V. Alecsandru, Adriana Davidescu and Andreea Maria Paul, (2014), “FDI and The Unemployment – A Causality Analysis for The Latest EU Members”, **Procedia Economics and Finance**, 23, 635-643.
- Şahin, Hüseyin, (2014), **Türkiye Ekonomisi**, Ezgi Kitabevi, Bursa.
- T.C. Hazine Müşteşatlığı, https://m.hazine.gov.tr/File/?path=ROOT%2F1%2FDocuments%2FSayfalar%2FEkonomi_Sunumu.pdf
- Taş, İsmail, (2013), “Büyümenin Dinamiği Üzerine Bir Nedensellik Analizi”, **Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi**, 1(1), 69-86.
- Toda, Hiro Y. and Taku Yamamoto, (1995), “Statistical Inference in Vector Autoregressions With Possibly Integrated Process”, **Journal of Econometrics**, 66, 225-250.
- UNCTAD (1999), “World Investment Report 1999 Foreign Direct Investment and the Challenge of Development”, **United Nations Conference on Trade and Development**.
- Velnampy, Thirunavukkarasu, Sivapalan Achchuthan and Rajendran Kajanathan. (2013), “Foreign Direct Investments, Economic Growth and Unemployment: Evidence from Sri Lanka”, **Annamali Business Review**, 4(1), 2013.

Vergil, Hasan ve Necla Ayaş. (2009), “Doğrudan Yabancı Yatırımların İstihdam Üzerindeki Etkileri: Türkiye Örneği”, **İktisat, İşletme ve Finans Dergisi**, 24(275), 89-114.