



ÖMER HALİSDEMİR ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ
Academic Review of Economics and Administrative Sciences

ÖMER HALİSDEMİR ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

Academic Review of Economics and Administrative Sciences

ÖMER HALİSDEMİR ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

ACADEMIC REVIEW OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES

Cilt:12 • Sayı:3 • ISSN: 2564-6931

Sahibi / Owner

Fakülte Adına Dekan Prof. Dr. Haluk BENGÜ

Editör / Editor

Ali Eren ALPER

Editör Yardımcıları / Assistant Editors

Arzum BÜYÜKKEKLİK
Ali Gökhan GÖLÇEK

Yayın Kurulu / Publication Board

Muhsin	KAR	(Niğde Ömer Halisdemir University)
Haluk	BENGÜ	(Niğde Ömer Halisdemir University)
Mehmet	DEMİRAL	(Niğde Ömer Halisdemir University)
Ali	DERAN	(Tarsus University)
Fikret	DÜLGER	(Çukurova University)
Elshan	BAGHİRZADEH	(Azerbaijan State University of Economics)
Kshitij Ghanshyam	TRIVEDI	(Sardar Vallabhbhai National Institute of Technology)
Aleksandra	GÓRECKA	(Warsaw University)
Maria	PARLINSKA	(Warsaw University)
Abdülmecit	NUREDİN	(International Vision University)
Gulmira	ABDİRASSİLOVA	(Kazakh State Women's Teacher Training University)

Yayın Kurulu Sekreteri / Publication Secretary

Ali Gökhan GÖLÇEK

Danışma Kurulu / Advisory Board

Prof. Dr. Hüseyin	AKAY	(Balıkesir Üniversitesi)
Prof. Dr. Nalan	AKDOĞAN	(Başkent Üniversitesi)
Prof. Dr. Mehmet Ali	BİLGİNOĞLU	(Erciyes Üniversitesi)
Prof. Dr. Gönül	BUDAK	(Dokuz Eylül Üniversitesi)
Prof. Dr. Serap	ÇABUK	(Çukurova Üniversitesi)
Prof. Dr. Mümin	ERTÜRK	(Arel Üniversitesi)
Prof. Dr. Recep	KÖK	(Dokuz Eylül Üniversitesi)
Prof. Dr. Yıldırım Beyazıt	ÖNAL	(Çukurova Üniversitesi)
Prof. Dr. Kerim	ÖZDEMİR	(Balıkesir Üniversitesi)
Prof. Dr. Maria	PARLINSKA	(Warsaw University of Life Sciences)
Prof. Dr. Janina	SAWICKA	(Warsaw University of Life Sciences)
Prof. Dr. Yusuf	SÜRME	(Karadeniz Teknik Üniversitesi)
Prof. Dr. Semih Hüseyin	TOKAY	(Gazi Üniversitesi)
Prof. Dr. Ahmet Burçin	YERELİ	(Hacettepe Üniversitesi)

Hakem Kurulu / Referee Board
Bu Sayının Hakemleri, Temmuz 2019; 12(3)

Özge	DEMİRAL	(Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Salih	TUNÇ	(Akdeniz Üniversitesi)
Cemal	SEZER	(Sakarya Üniversitesi)
Yasemin	ÖZDEMİR	(Sakarya Üniversitesi)
Ebru	İÇİGEN	(Akdeniz Üniversitesi)
Burcu	ZENGİN	(Gazi Üniversitesi)
Hakan	MEHMETCİK	(Marmara Üniversitesi)
Özkan	HAYKIR	(Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Sami	KİRAZ	(Hitit Üniversitesi)
Hayriye Esra	AKYÜZ	(Bitlis Eren Üniversitesi)
Cenay	BABAOĞLU	(Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Selen	DOĞAN	(Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Ramazan	AKBULUT	(Harran Üniversitesi)
İdris	VARICI	(Ondokuz Mayıs Üniversitesi)
Tunahan	AVCI	(Erciyes Üniversitesi)
Hüseyin	GÜRBÜZ	(Eskişehir Osmangazi Üniversitesi)
Dursun	BİNGÖL	(Türk Hava Kurumu Üniversitesi)
Hamdullah Nejat	BASIM	(Başkent Üniversitesi)
Fevzi Serkan	ÖZDEMİR	(Ondokuz Mayıs Üniversitesi)
Mehmet Serkan	TAFLIOĞLU	(Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Elvettin	AKMAN	(Süleyman Demirel Üniversitesi)

Adres: Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Bor Yolu Üzeri 51243 Kampus / NİĞDE

Tel: 0 388 225 20 12 **Faks:** 0 388 225 20 14 **E-posta:** iibfdergi@ohu.edu.tr

Web: <http://http://dergipark.gov.tr/ohuiibf>

Copyright@ohuiibfdergi2019

Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Academic Review of Economics and Administrative Sciences

Tüm Hakları Mahfuzdur. Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi yılda dört kez yayınlanan hakemli bir dergidir. Dergide yayımlanan makalelerdeki görüşler yazar(lar)ına aittir. Yayın Kurulu tarafından benimsendiği anlamına gelmez. Yayımlanması uygun bulunmayan makaleler geri verilmaz. Yayın Kurulu, yazının önüne dokunulmaksızın gerekli yazım ve cümle değişiklikleri yapma (kısaltma dâhil) hakkını saklı tutar. Dergideki makaleler kaynak gösterilmeden kullanılamaz. Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, *Akademi Sosyal Bilimler Endeksi (ASOS)*, *IndexCopernicus*, *EBSCO*, *Sobiad*, *Academic Keys*, *Eurasian Scientific Journal Index*, *Araştırmaz*, *Journal Factor*, *JournalSeek*, *Science Library Index CAB Abstracts* ve *ProQuest* tarafından taranmaktadır.



İÇİNDEKİLER / CONTENTS

(Araştırma Makalesi / Research Article)

- Üniversite Öğrencilerinin Günümüz ve Gelecek Algısı: İşletme Bölümü Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma**328-337
Perceptions on Today and Future of University Students: A Research on Students of Business Administration
Oğuzhan AYTAR
Şerife SOYLU
- Marka Değeri İle Firma Değeri Arasındaki İlişki: Borsa İstanbul Örneği**.....338-350
Relationship Between Brand Value and Firm Value: Evidence From Istanbul Stock Exchange
Zekai ŞENOL
Selahattin KOÇ
Ulaş ÜNLÜ
- Venezüella’da Yerel Yönetimler**351-360
Local Governments in Venezuela
Oğuzhan ERDOĞAN
- Stratejik Uyumlaşma Olgunluk Ölçeğinin Türkçeye Uyarlanması**.....361-383
Adaptation of Strategic Alignment Maturity Model (SAMM) Into Turkish
Osman Veysel ERDAĞ
Esin CAN
- Türkiye’de Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıklarının Finansal Performanslarının Karşılaştırılması**.....384-398
Comparison of Venture Capital Investment Trust in Turkey Based on Their Financial Performance
Metin AKTAŞ
Yasin İLGÜN
- İşid, Şiddet ve Propaganda: En-Nebe Dergisi İncelemesi**.....399-411
Isis, Violence, And Propaganda: En-Nebe Magazine Investigation
Emin SALİHİ
- Doğrulayıcı Faktör Analizi ile Şehir Marka Algısını Etkileyen Faktörlerin Araştırılması**.....412-424
Investigation of Factors Affecting City Brand Perception with Confirmatory Factor Analysis
Erkan ARI
Veysel YILMAZ

TCDD Makinistlerinin Psikolojik Sermayeleri ve İş Stresleri Üzerine Bir Araştırma425-439

A Research on Psychological Capital and Job Stress of TCDD Engine Drivers

Caner YURDADÖN

R. Dilek KOÇAK

İmar Hakkı Transfer Sistemi ve Türkiye İçin Bir Model Önerisi.....440-453

The System of Transfer of The Development Rights and A Model Proposal for Turkey

Mehmet Ali AKSOY

Kürşat YALÇINER

Emine Ebru AKSOY



Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Yıl: 2019 Cilt-Sayı: 12(3) ss: 328-337

Academic Review of Economics and Administrative Sciences
Year: 2019 Vol-Issue: 12(3) pp: 328-337

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

ISSN: 2564-6931

DOI: 10.25287/ohuiibf.462023

Geliş Tarihi / Received: 20.09.2018

Kabul Tarihi / Accepted: 01.08.2019

Araştırma Makalesi

Research Article

ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİNİN GÜNÜMÜZ VE GELECEK ALGISI: İŞLETME BÖLÜMÜ ÖĞRENCİLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA*

Oğuzhan AYTAZ¹
Şerife SOYLU²

Özet

İnsanların yaşam sürecinde davranışlarına yön veren en önemli konulardan birisi gelecek düşüncesidir. Bireyi motive eden ve daha gayretli çalışmasını sağlayan faktörlerin ortaya çıkarılması günümüz yönetici ve eğitimcilerinin ana uğraşları arasında yer almaktadır. Bununla birlikte gelecekle ilgili olumsuz düşünceler, bireyin kapasitesinin altında çaba göstermesine neden olmaktadır. Gelecek algusu gençlerin davranış, tutum ve kişiliklerinin oluşumu açısından önemli bir etkiye sahiptir. Gençleri motive eden ve demoralize eden konular, fırsat ve tehdit algılamaları bu açıdan değerlendirilmesi gereken konular arasında yer almaktadır. Bu araştırmanın amacı işletme bölümü öğrencilerinin gelecek kaygı ve beklentilerine ilişkin öne çıkardıkları kavram ve konuları tespit etmektir. Araştırma kapsamında öğrencilerin gelecekle ilgili kaygı ve beklentilerine yönelik açık uçlu sorulara yanıt aranarak verilen cevaplar İçerik Analizi Yöntemi ile değerlendirmeye tabi tutulmuştur. Araştırma sonucunda öğrencilerin geleceğe yönelik en büyük kaygılarının işsizlik algusu olduğu, bununla birlikte paradoksal olarak gelecekte beklenenin oldukça yüksek ve olumlu olduğu tespit edilmiştir. Aynı zamanda gençlerin günümüzde yaşadığı sorunlar ve stres kaynaklarına karşı en önemli destekçilerinin aileleri olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler : İşletme, Gençlik, Gelecek, Eğitim, İçerik Analizi

Jel Sınıflandırılması : M10, J1, I21.

* Bu makale, 25-29 Ekim 2017 tarihleri arasında Muğla'da gerçekleştirilen 2. Uluslararası Gençlik Araştırmaları Kongresi'nde sözlü olarak sunulan özet bildirinin genişletilmiş ve güncellenmiş halidir.

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, oguzhanaytar@hotmail.com, ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-3799-0952>

² Arş., Gör., Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, serifesoylu3406@gmail.com, ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-2960-2606>

PERCEPTIONS ON TODAY AND FUTURE OF UNIVERSITY STUDENTS: A RESEARCH ON STUDENTS OF BUSINESS ADMINISTRATION

Abstract

One of the most important issues that directed people's behaviour is their future thinking in their lifetime. It is among the main challenges of today's managers and educators that identifying factors that motivate and work individuals more diligently. At the same time negative thoughts about the future causes to work under the capacity of the individual. The future has a significant impact on the formation of behaviour, attitudes and personalities of young people. In this respect issues that motivate and demoralize, opportunities and threat perceptions are among the issues of young people to be evaluated. The purpose of this study is to expose the concepts and issue about they care about the future fear and expectations of department of business administration students. In this study search for answers with open-ended questions about the future fear and expectations of students, answers evaluated by the Content Analysis Method. At the end of the research the greatest concern of the students is the phenomenon of unemployment for the future however, paradoxically, the expectations of the future were found to be quite high and positive. At the same time, today it was determined that the most important supporters of the youth were the families against the problems and sources of stress.

Key Words : Business, Youth, Education, Content Analysis

Jel Classification : M10, J1, I21.

GİRİŞ

Gelecek olgusu bireysel açıdan ideali, mutluluğu, yaşam amacını ve daha güzel günleri çağrıştırmaları açısından önemli bir motivasyon kaynağıdır. Bilinçli ve sağlıklı bireyler gelecekteki amaçlarına ulaşmak için sorumluluk üstlenerek çaba harcarlar. Bu eylemlerin asıl amacı geleceği kurgulayarak hayat sürecindeki belirsizlik ve riskleri en aza indirmeye çabasıdır. Birey açısından gelecek kavramının en fazla önem taşıdığı fizyolojik dönem, gençlik olarak ifade edilen dönemdir. Gençlik üzerine yapılan tanım ve atıfların toplumsal açıdan coğrafik, sosyal, siyasal ve kültürel etkilere göre şekillendiği söylenebilir (Göktolga ve Batar, 2017: 41). Gençlik bir toplumun tarihsel açıdan sosyal ve kültürel yapısını yansıtır (Zencirkıran, 2017: 314).

Gençlerin gelecek açısından önem verdikleri ve en büyük kaygı nedenleri eğitim, meslek, kariyer ve işsizlik gibi konular olarak sıralanmaktadır. Özellikle işsizlik kavramı, uzun vadeli ve makro ölçekli bir konu olmasına rağmen dünya genelinde gençlerin gündem konusu olmaya devam etmektedir. Yeni iş imkanlarının yaratılamaması, eğitim ve iş gereklilikleri arasındaki ilişkinin sağlıklı kurulamaması, işgücü arz ve talebi arasındaki dengesizlikler gelecek açısından genç bireyleri etkileyen en önemli konular arasında yer almaktadır (Aydın, 2017: 3). Dünya genelinde olduğu gibi Türkiye'de de genç işsizlik sorunu ülke yönetiminin en önemli sorunları arasında yer almaktadır (Bayraktar ve İncekara, 2013: 17).

Gençlerin yaşadığı sorunlar ve geleceğe ilişkin beklentileri hem onların ruh sağlığı ve mutlulukları, hem de yaşadıkları çevrenin gelişimi ve değişimi açısından önem taşımaktadır (Yavuzer vd., 2005: 94). Toplumsal açıdan bakıldığında gelecek kavramı, bir toplumun yetiştirdiği genç nüfus potansiyelinin nicel ve nitel özelliklerini ifade eden bir olgudur. Toplum gençliği; sosyal, siyasal ve kültürel değerlerin aktarıcısı ve geleceğinin garantisi olarak konumlandırılmaktadır (Göktolga ve Batar, 2017: 39).

Geleceğin, gençlerin ve genel olarak toplumun beklentilerini karşılaması amacıyla gençlerin eğitime yönelik ciddi yatırımlar yapılmaktadır. Eğitim stratejileri, eğitim kurumlarının işlevi ve niteliği günümüzün en güncel konuları arasında sayılmaktadır (Tunalı ve Kiraz, 2017:53). Genç nüfus sayısının artışına rağmen gerekli adımların atılmaması, ülkemizde gençlere yönelik politikalar ve uygulamaların hayata geçişini azaltmıştır. Özellikle sınavların sistematik ve kurumsal yapıya kavuşması ile eğitim niteliğinin istenen düzeye taşınması en önemli tartışma alanları arasında yer almaktadır.

Sosyal ve çalışma hayatında eğitilmiş bireylerin diğer bireylere göre olaylara farklı açılardan bakabilme ve daha fazla değer yaratma potansiyeli bulunmaktadır (Arık ve Seyhan, 2016: 2228). Dolayısı ile eğitimin bireyler açısından taşıdığı önem toplumsal yaşamı da olumlu yönde etkilemektedir. Günümüzde bu gelişimi sağlayan en önemli aktörler yükseköğretim kurumlarıdır.

Üniversitelerin istenilen nitelikteki öğrencileri çekebilmesi ve gelecek için hazırlayabilmesi için stratejik düşünme ve davranma dışında sürekli iyileştirme ve geliştirme içerisinde olmaları gerekmektedir (Bakır vd., 2016: 97). Günümüzde üniversiteler, üniversite öğrencileri ve üniversite öğrencisi adayları gelecekleri hakkında çok daha dikkatli ve titiz bir tutum sergilemektedirler. Örneğin 2018 yılı eğitim öğretim döneminde üniversite sınavına başvuru sayısı 2.381.412 ve bir örgün programa kayıt sayısı 710.982 iken, Türkiye'deki üniversiteler genelinde boş kontenjan sayısının 128.508 olduğu görülmektedir (YÖK, 2018). Gençler istedikleri okul, bölüm veya meslek uğruna riski göze alarak bir sonraki yılda yapılacak sınava odaklanmaktadır. Dolayısı ile eğitim kurumlarının rekabeti gelecek ile ilgili kaygı ve beklentileri daha karmaşık bir yapıya taşımaktadır. Türkiye'nin sahip olduğu nitelikli genç potansiyeline rağmen bu fırsatın değerlendirilmesi konusunda ciddi sorunların bulunduğu görülmektedir. Değişimin çok hızlı yaşandığı günümüzde gelecek odaklı stratejilerin ve çalışmaların yapılmasına ihtiyaç duyulmaktadır (Tunalı ve Kiraz, 2017:53).

İnsanların gelişiminde doğru meslek seçimi ve bu doğrultuda almış oldukları eğitim yaşam kalitesiyle doğru orantılıdır. Bireylerin sahip olduğu kişisel özelliklerin bireyin iş hayatındaki başarısında önemli bir paya sahip olduğu bilinmektedir. Bireylerin mesleklerindeki başarı düzeyi sahip oldukları kişisel özelliklerin yanı sıra bireyin eğitim süreciyle de yakından ilişkilidir.

Üniversite yaşamının birey hayatında önemli bileşenleri bir araya getirme özelliğinin yanı sıra sahip olduğu potansiyel büyük ölçüde gelecekle bağlantılıdır. Üniversite yaşamının kendi yapısına bağlı bir takım olumlu yansımaları olduğu gibi gençlerin geleceğinde psikolojik bir takım olumsuz yansımaları da bilinmektedir. İnsanların yaşamlarının belirli süreçlerinde karşılaşmış oldukları olumsuz durumlar kaygıya ve yaşama olumsuz açıdan bakmalarına yol açmaktadır (Kula ve Saraç, 2016: 229). Bu bakış açısı insanların yaşam kalitelerine olumsuz yönde etki etmektedir. Öğrencilerin kişiliklerinin genel uyumu ile kaygı arasında ters yönlü bir ilişki bulunmaktadır. Bireylerin sahip oldukları kişisel özellikleri, aile yapıları ve yetiştikleri ortam gelecek kaygıları ve stresle mücadele yöntemleri arasında farklılık yaratmaktadır (Kara, 2009: 262).

Kaya ve Göktolga'nın (2014) araştırmasına göre üniversite öğrencilerinin sosyal ve ekonomik beklentiler konusunda oldukça olumlu ve iyimser görüşlere sahip olduğu görülmektedir. Hayata güvenle bakma, gelecekte başarılı olma ve iyi bir iş sahibi gibi motive edici beklentileri olduğu tespit edilmiştir. Çağlar vd. (2012) sosyal kaygı ölçeği yardımıyla cinsiyet, akademik başarı, ebeveyn gelir ve eğitim durumu gibi değişkenlerin öğrencilerin kaygıları üzerindeki etkileri ve bu değişkenler arasında farklılığın bulunup bulunmadığı konusunda sonuçlara ulaşmış, sosyal kaygı ve sosyal kaçınma açısından örnekleme ilişkisi değerlendirmelerde bulunmuşlardır. DüNDAR vd. (2008), Yılmaz vd. (2014), Kula ve Saraç'ın (2016) yaptığı araştırmalara göre üniversite öğrencilerinin kaygı durumlarında cinsiyet açısından anlamlı bir farklılık tespit edilmiştir. Bu araştırmalarda kız öğrencilerin günümüz kaygı durumlarının erkek öğrencilere oranla daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Arık ve Seyhan'ın (2016) yapmış olduğu araştırmada gençlerin kariyer planlamasında teknolojik farkındalık ve gelecek beklentisinin önemli değişkenler olduğu tespit edilmiştir.

I.ÇALIŞMANIN AMAÇ VE ÖNEMİ

Bu araştırmanın amacı işletme bölümü öğrencilerinin günümüze ve geleceğe ilişkin önemsedığı kaygı ve beklenti konularını tespit etmektir. Üniversite eğitim sürecinde motivasyon, yönetim ve organizasyon, davranış bilimleri, değişim yönetimi, kriz yönetimi, stratejik yönetim ve girişimcilik derslerini alan, bu konularla ilgili asgari bilgisi olan ve bu konularla ilişkili okumalar yapan öğrenci kitlesinin gelecek beklenti ve kaygı düzeyi önem taşımaktadır. Çalışma sonuçları işletme literatürüne hakim genç bireylerin günümüz ve gelecek açısından hangi sorun, kaygı ve umutlara sahip olduğunu gösterecektir.

II. YÖNTEM

Nitel araştırmalar veri analizinde çeşitlilik, farklılık ve inisiyatif gerektirir. Her nitel araştırma farklı birtakım özellikler taşımaktadır. Dolayısı ile araştırmanın amacı ve verilerin özellikleri uygun sistematik süreç için veri analiz planı gerektirmektedir (Yıldırım ve Şimşek, 2016: 237). Nitel araştırmalarda potansiyel etik sorunlar tahmin edilmeli ve bu duruma göre plan yapılmalıdır (Creswell, 2018: 43). Nitel çalışmalar daha önce söylenmemişi, günlük hayatın içinde kaybolmuş olanı, derinlerde olanı öne çıkartmayı ve anlamlı hale getirmeyi amaçlamaktadır (Bal, 2013: 43). Nicel araştırmalar pozitif bilimin bir yansıması olarak gerçekliği nesnel bir olgu olarak kabul etmektedir. Gerçekliğin bireyden bağımsız ve kendine özel birtakım yasaları bulunmaktadır. Nicel araştırmalarda amaç kültür ve insandan bağımsız doğruları keşfederek evrensel yasalar oluşturmaktır. Nitel yaklaşımlar ise nicel yöntemlerin tersine gerçekliğin insan, kültür ve zaman gibi değişkenlere bağımlı olduğunu iddia etmektedir. Nitel araştırmacılara göre gerçeklik sürekli gelişen dinamik ve toplumsal bir olgudur (Yıldırım ve Şimşek, 2016: 50).

Araştırmada nitel araştırma yöntemlerinden biri olan içerik analizi yöntemi kullanılmıştır. İçerik analizi birbirine benzeyen ve ilişkili verileri belirli kavramlar çerçevesinde bir araya getirerek üstü örtülü konuyu ortaya çıkarmaya çalışmaktadır. Betimsel analizde özetlenen ve yorumlanan veriler, içerik analiziyle daha ayrıntılı olarak yapılandırılır (Yıldırım ve Şimşek, 2016: 242). İçerik analizi yöntemi, bireyi görünmeden etkileyen faktörleri belirleyerek iletileni algılama sanatına benzetilmektedir (Bilgin, 2014: 1).

İçerik analizinin tarafsızlık, genellik ve sistematiklik olmak üzere üç önemli boyutu bulunmaktadır. Tarafsızlık boyutu, çalışmanın her bir bölüm ve aşamasının önceden belirlenmiş kural ve prosedürlere uygun olarak yürütülmesini ifade etmektedir. Çalışma amaçları doğrultusunda edinilen bulguların teorik ilgi ve bağlantısının kurulabilmesi genellik boyutunu ifade etmektedir. Sistematiklik ise kural ve prosedürlerin her bir konu ve bileşen için tutarlı bir şekilde uygulanmasını öngörmektedir. İçerik analizinde bulunması gereken en önemli özellik bilimsel yöntemlerin yazılı delillere dayanılarak uygulanmasıdır (Altunışık vd., 2010: 323). Bilimsel çalışmaların temel amacı toplumsal sorunlara, olgulara ve olaylara ilişkin faydalı bulgular ortaya koymaktır (Özdemir, 2013: 14).

II.I. Veri Toplama Aracı ve Veri Analizi

Sosyal bilimlerde yapılan araştırmalarda genellikle yapılandırılmış, sınırları belirli anket formlarından yararlanılmaktadır. Bu yöntemin en belirgin dezavantajı, katılımcıların öznel görüşlerini net olarak doğrudan aktarma imkanının bulunmamasıdır. Araştırma formunda demografik ve evet-hayırlı soruların yanı sıra klasik soruların yer aldığı iki bölüm bulunmaktadır. Bu iki bölüm birbirini tamamlar ve kontrol eder nitelikte tasarlanmıştır. Dolayısı ile gençlerin günümüz ve gelecekle ilişkilendirdiği kaygı ve beklentilerini sınırlandırmamak amacıyla açık uçlu sorular kullanılmıştır. Tablo 1'de öğrencilerin günümüz ve gelecek kaygı ve beklentilerini belirlemeye yönelik sorular tasarlanmıştır.

İçerik analizine imkan vermesi açısından açık uçlu soruların olabildiğince kapsamlı cümleler halinde yanıtlanması istenmiştir. Verilen cevaplar soru başlıkları altında gruplandırılarak değerlendirilmiştir.

Tablo 1. Öğrencilerin Günümüz ve Gelecek Algılarına Yönelik Açık Uçlu Sorular

GÜNÜMÜZ	Nasıl biri olduğunuza dair birkaç özelliğinizi belirtir misiniz?
	Şu anda sizde en fazla kaygı yaratan konu, olay veya sorun nedir?
	Şu andaki en büyük destekçiniz, motivasyon kaynağınız kim ya da nedir?
	Almış olduğunuz eğitimle ilgili en büyük eksiklik nedir?
	Almış olduğunuz eğitimle ilgili en büyük avantaj nedir?
GELECEK	Gelecekle ilgili en büyük korkunuz nedir?
	Gelecekte iyi bir iş sahibi olacağınıza/ hedefinize ulaşacağınıza /mutlu bir yaşam süreceğinize inancınız nedir?
	Gelecekle ilgili beklentilerinizin karşılanacağına inanıyor musunuz?
	Gelecekle ilgili amaçlarınıza ulaşabileceğinize inanıyor musunuz?
	Gelecek ile ilgili ülkenin siyasi ve ekonomik durumu hakkında ne düşünüyorsunuz?

Araştırma kapsamında öğrencilerin günümüz ve gelecekle ilgili kaygı ve beklentilerini belirlemeye yönelik açık uçlu sorulardan yararlanılmıştır. Araştırma formu iki bölümden oluşmaktadır. İçerik analizinin sonuçları birinci bölümdeki yapılandırılmış anket sorularıyla karşılaştırmalı analiz edilecektir. Bu sorulara verilen yanıtlardan elde edilen veriler frekans analizi ve betimsel analiz yöntemiyle incelenmiş daha sonra içerik analiziyle kavram tespiti yapılarak bütüncül bir yaklaşımla yorumlanmıştır.

II.II. Evren ve Örneklem

Bu çalışma kapsamında Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi İktisadi ve İdari bilimler Fakültesi işletme bölümü son sınıf öğrencilerinin görüşlerine başvurulmuştur. Bu öğrencilerin son sınıfta olmaları nedeniyle gelecek konusuna yönelik kaygı ve beklenti kavramları tespit edilmeye çalışılmıştır. Araştırma veri toplama sürecinin yaşandığı 2017 yılı bahar döneminde 252 İşletme bölümü dördüncü sınıf öğrencisi bulunmaktadır. Veri toplama sürecinin ilk aşamasında 15 kız, 15 erkek öğrenciye pilot bir uygulama yapılarak soru formunun ve sürecin ön izlemesi yapılmış, risk faktörleri belirlenerek soru formları revize edilmiştir. Örneğin kaygı kavramının doğru anlaşılmasıyla ilgili açıklamaya gerek duyulmuştur. Nihai soru formunun birinci sorusunda kaygı kavramının yerine korku kavramı kullanılmıştır. Gelecekle ilişkili kaygı ve beklentilerin net olarak belirlenmesi amacıyla açık uçlu sorular geliştirilmiştir.

III. BULGULAR

Araştırmada görüşlerine başvuru alan 252 öğrencinin 215 tanesinin anket formunun değerlendirilebilir nitelikte olduğu görülmüştür. Tek kelime cevaplı ve anlamsız cümle yapılarına sahip olan anket formları değerlendirilmeye alınmamıştır. Araştırma kapsamında demografik soru cevapları, öğrencilerin günümüz kaygı ve beklentilerine yönelik cevapları ve öğrencilerin gelecek kaygı ve beklentilerine yönelik cevaplarına yönelik analiz bulguları yer almaktadır.

III.I. Demografik Bulgular

Araştırma kapsamında görüşlerine başvuru alan öğrencilerin %53,5'i erkek, %46,5'i kadındır. Araştırmaya katılan öğrencilerin %1,4'ü 20, %29'u 21, %36,6'sı 22, %18,3'ü 23, %7,7'si 24 yaşındadır. Öğrencilerin yaş dağılımı incelendiğinde en yoğun yaş aralığının 21-23 yaş aralığı olduğu görülmektedir. Tablo 2' de ayrıntılı bilgi yer almaktadır.

Tablo 2. Demografik Bilgiler

Cinsiyet	Frekans	Yüzde
Erkek	115	53,5
Kadın	100	46,5
Total	215	100,0
Yaş		
20	3	1,4
21	62	28,9
22	78	36,6
23	39	18,3
24	17	7,7
25	6	2,8
26	3	1,4
Diğer	6	2,8
Toplam	215	100

Anket formunun yapılandırılmış bölümünde öğrencilerin gelecek beklentisi, hayat amacı ve almış oldukları eğitimle ilgili görüşlerine başvurulmuştur. Öğrencilerin "Gelecekte umutlu musunuz?" sorusuna vermiş oldukları cevapların yüzde oranları şu şekilde sıralanmaktadır: umutlu görüş %54,9; umutsuz görüş %4,3; kararsız tutum %40,8'dir. Araştırmaya katılan öğrencilerin %97'si bir hayat amacının olduğunu ifade etmiştir.

Tablo 3. Hayata Bakış

Gelecekte umutlu musunuz?	Frekans	Yüzde
Her şey çok güzel olacak	118	54,9
Her şey çok daha kötü olacak	9	4,3
Nötr	88	40,8
Toplam	215	100,0
Hayat Amacınız Var mı?		
Evet	208	97,2
Hayır	7	2,8
Toplam	215	100,0

Araştırmada görüşlerine başvurulmuş işletme öğrencilerinin %27,5'inin almış olduğu eğitimden memnun olduğu, %33,1'inin memnun olmadığı, %38,7'sinin ise almış olduğu memnuniyet düzeyi ile ilgili kararsızlık yaşadığı tespit edilmiştir.

Tablo 4. Eğitime Bakış

Almış olduğunuz eğitimden memnun musunuz?	Frekans	Yüzde
Evet	60	27,5
Hayır	71	33,1
Kararsızım	84	38,7
Toplam	215	100,0

Araştırmada görüşlerine başvurulmuş öğrencilerin hayata bakış ve eğitime bakış verileri bütüncül bir yaklaşımla değerlendirildiğinde, eğitim memnuniyet düzeyinin gelecekle ilgili umutsuz ve kararsız tutumu beslediği tespit edilmiştir. Gelecekle ilgili umutsuz ve kararsız tutum belirten toplam 97 öğrenciden 82'sinin alınan eğitimden memnun olmayan ve bu konuda kararsız görüş belirten öğrencilerden oluştuğu tespit edilmiştir.

III.II. Öğrencilerin Günümüz Kaygı ve Beklentilerine Yönelik Bulgular

Öğrencilerin günümüz kaygı ve beklentilerine yönelik "Nasıl biri olduğunuza dair birkaç özelliğinizi belirtir misiniz?" sorusuna verdikleri cevaplar arasında en yoğun biçimde "çalışkan ama sabırsız", "zeki ama tembel", "azimli ama üşengeç" gibi ifadelerin yer aldığı görülmektedir. Bu cevapların gelecekle ilişkili amaçlara ulaşmada birtakım bahanelerin veya sebeplerin ortaya atıldığı görülmektedir. Öğrencilerin gelecekleriyle ilgili sorumluluklarını yerine getirmediklerinin bilincinde oldukları görülmektedir. Dolayısı ile kendini geliştirme ve istenen niteliklere sahip olma konusundaki eksikliklere karşı birtakım kişisel argümanlar ileri sürmektedirler. Araştırmanın eğitime bakış bölümünde öğrencilerin almış olduğu eğitimin faydası ve memnuniyet düzeyi ile ilişkili kararsızlık yaşadığı (%38,7) tespit edilmiştir. Dolayısı ile açık uçlu sorulara verilen bu yanıtlardan bu kararsızlığın nedeni ortaya çıkmaktadır.

Araştırmaya katılan öğrencilerin "Şu anda sizde en fazla kaygı yaratan konu, olay veya sorun nedir?" sorusuna verdikleri yanıtların %58'inin (n:126) eğitim süreciyle ilişkili konular olduğu tespit edilmiştir. Bu konuların: vize ve final sınavlarının zorluk derecesi, okulu belirlenen süre dahilinde bitirememek, hocaların öğrencilere yaklaşımı konu başlıklarında yoğunlaştığı tespit edilmiştir. İçerik analizi kapsamında tespit edilen bulgulardan bir diğeri ise gelecek korkusudur. Görüşlerine başvurulmuş öğrencilerin yanıtlarından %26' sını da (n:56) şu anda gelecekle ilgili mesleki ve ekonomik kaygı taşıdıkları tespit edilmiştir.

Öğrencilerin karşılaştıkları zorluklarda başvurdukları destekçileri, yardımcıları, sorunlarıyla birinci dereceden ilgilenen ve motive eden bireylerin kim olduğu sorgulanmıştır. Araştırma kapsamında görüşleri alınan işletme öğrencilerinin %89'unun (n:196) en önemli destekçilerini aileleri olarak belirttikleri görülmüştür. Aile kapsamında en fazla atıf yapılan aile üyeleri anne, baba, ağabey ve abla şeklinde sıralanmıştır. Aile dışında öğrencilerin en önemli destekçilerinin arkadaş ve sevgili; motive kaynaklarının ise hocalar olarak belirtildiği görülmektedir.

Günümüzde işletme bölümü öğrencilerinin üzerinde durduğu en önemli eğitim eksikliğinin, pratik uygulama eksikliği olarak görüldüğü tespit edilmiştir. Öğrencilerin %73'ü (n:157) staj eksikliği, teori odaklı eğitim, iş hayatı eksikliği başlıkları altında pratik uygulama eksikliği sorununu dile getirmişlerdir. Alınan eğitimin avantajları arasında, hocaların danışmanlığı ve işletme bölümünün geniş bir alana hitap etme potansiyelinin ifade edildiği tespit edilmiştir.

III.III. Öğrencilerin Gelecek Kaygı ve Beklentilerine Yönelik Bulgular

Öğrencilerin gelecek kaygı ve beklentilerine yönelik "Gelecekle ilgili en büyük korkunuz nedir?" sorusuna verdikleri cevapların içeriği analiz edildiğinde, katılımcı görüşlerinin %92'lik (n:198) kısmında işsizlikle ilişkili ciddi bir endişenin yer aldığı görülmüştür. Gelecekle ilgili olarak olumlu düşüncelere sahip öğrencilerin işsizlik temasına karşı farklı stratejiler ve seçenekler üzerinde fikirlerini şekillendirdiği görülmektedir. Bu kapsamda stratejik yönetim, kriz yönetimi, değişim yönetimi, davranış bilimleri, karar destek sistemleri gibi ders konularının öğrencilerin geleceğe bakış açısında farkındalık yarattığı görülmektedir.

Öğrencilerin görüşlerinin büyük bölümünde işsizlikle ilgili bir korkunun yer almasına rağmen, öğrencilerin yarısından fazlası % 51,1'i (n: 110) gelecekte hedeflerine ulaşacağı, iyi bir iş sahibi olacağına ve mutlu bir hayat süreceğine inanmaktadır. Öğrencilerin %60'ı bu hayattan beklentilerinin karşılanacağına, %63'ü belirlediği kişisel amaçlarına ulaşacağına inanmaktadır. İçerik analizi sonucunda ortaya çıkan bulguların yapılandırılmış sorulara verilen yanıtlarla örtüştüğü görülmektedir. Öğrencilerin %54,9' unun her şeyin çok güzel olacağına ilişkin evet cevabı verdiği tespit edilmiştir.

Araştırma sürecinde görüş belirten öğrencilerin %40'lık (n: 86) kesiminin daha gerçekçi bir yaklaşıma sahip olduğu tespit edilmiştir. Bu öğrenciler geleceklerinin ülke ekonomisi ve konjonktürel birtakım gelişmeler paralelinde şekilleneceğini belirtmektedirler. Sorumluluklarını yerine getirdikleri, bazı yetkinliklere ve özelliklere sahip oldukları, çevresel koşulların uygun olması neticesinde, belirli bir sürede istenilen amaca ulaşmanın mümkün olabileceğini ifade etmektedirler. Yine bu öğrencilerin iktisadi ve idari bilimler literatürü kapsamında almış oldukları derslerin görüşlerine yansıdığı görülmektedir.

Öğrencilerin gelecekte ülkenin siyasi ve ekonomik durumu hakkındaki görüşlerinin olumlu olduğu, katılımcıların %70'inin (n: 150) genel olarak ülke geleceğinden umutlu olduğu tespit edilmiştir. Öğrencilerin "Gelecekte umutlu musunuz?" sorusuna yönelik yapılandırılmış soruya verilen kararsız (%40,8) cevaplarının açık uçlu sorularda pozitif dönüşüme dönüştüğü görülmektedir. Bu kapsamda katılımcı görüşleri içerisinde en fazla odaklanılan kavramların sırasıyla ülkenin genç nüfus potansiyeli, doğal kaynaklar, üretim, enflasyon, liderlik, büyüme, kriz ve tarım olduğu görülmektedir.

Araştırma kapsamında açık uçlu sorulara cevap veren öğrencilerin %5'lik (n: 11) kısmının gelecekle ilgili her yönüyle karamsar bir tutuma sahip olduğu ve her şeyin günümüzden çok daha kötü olacağına yönelik görüşleri olduğu tespit edilmiştir. Araştırma formunun yapılandırılmış soru bölümünde "Her şey çok daha kötü olacak" ifadesine katılan öğrenci sayısının dokuz (%4,3) öğrenci olduğu ve içerik analizi sonucunda ortaya çıkan bulguların yapılandırılmış sorulara verilen yanıtlarla bu açıdan da örtüştüğü görülmektedir.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Araştırmada gelecek kurgusuyla ilişkili stratejik yönetim, insan kaynakları yönetimi, kriz yönetimi, değişim yönetimi, kariyer yönetimi gibi dersler ve konuların işlendiği işletme bölümü öğrencilerinin günümüz ve gelecek algısı ve bu kapsamda kaygı ve beklentilerine ilişkin öne çıkardıkları kavram ve konular ele alınmıştır.

Gelecek sadece toplumsal başarı açısından düşünülmesi gereken bir fenomen değil, toplum varlığının teminatı olarak görülen gençliğin de en güncel sorunları arasında yer almaktadır. Üniversite öğrencileri üzerinde yapılan pek çok araştırmada stres kaynağı olarak gelecek kaygısının birinci sırada yer aldığı görülmektedir (Kara, 2009: 262).

Araştırma sonuçlarına göre öğrencilerin geleceğe yönelik birtakım amaç ve hedeflerinin olduğu ve bunları gerçekleştirmenin, bu kaygıları gidermenin günümüzdeki bazı sorumluluk ve görevleri yerine getirmek olduğu bilincinde oldukları görülmektedir. Ancak araştırma kapsamında görüşlerine

başvurulan öğrencilerin nereden nasıl başlamaları gerektiği konusunda kafalarının karışık olduğu görülmektedir. Dolayısı ile gençlerin gelecek kurgusu ve kariyer planlarına ilişkin bilgilendirme, yönlendirme ve rehberlik faaliyetlerine önem verilmelidir. Gelecekle ilişkili konulara yönelik rehberlik faaliyetlerinin kurumsallaşması fayda sağlayacaktır.

Öğrencilerin günümüze ilişkin en büyük kaygılarının okulu bitirme ve sınavlarla ilgili düşüncelerinin olduğu, bu kaygıyı yenmenin yeterli çalışarak bu sınavlara hazır olma olduğunun bilincinde olmalarına rağmen atalet ve erteleme davranışı sergiledikleri görülmektedir. Bu sonuç öğrencilerin erteleme ve atalet gösterme davranışlarının irdelenmesi gerektiğini ve bu davranışların altında yatan nedenlerin tespit edilmesinin fayda sağlayacağı söylenebilir.

Gençlerin günümüzde yaşadığı sorunlar ve stres kaynaklarına karşı en önemli destekçilerinin aileleri olduğu tespit edilmiştir. Yirmi birinci yüzyılda üniversite gençliğinin desteklenmesi ve motive edilmesi konusundaki algı ve farkındalığın ülkemiz ve toplum açısından sevindirici ve umut verici bir tutum olduğu söylenebilir. Bu açıdan kültürel değerlerin gençliğin sorunları ve gençlerin gelecek algısı üzerinde etkin bir rol oynadığı söylenebilir. Çalışma farklı bölgelerdeki üniversite öğrencilerinin tutumları ya da öğrencilerin kültürel altyapı özellikleri üzerine kurgulanarak yapılabilir. Kültürel faktörlerin gençlerin gelecek algısı hakkındaki etki düzeyinin belirlenmesi literatüre katkı sağlayacaktır.

Yine öğrencilerin geleceğe yönelik en büyük kaygılarının işsizlik olgusu olduğu, bununla birlikte paradoksal olarak gelecekte beklentilerinin oldukça yüksek ve olumlu olduğu tespit edilmiştir. Bu yaklaşım sorumlulukların yerine getirilmesi durumunda, güzel bir geleceğin gençleri beklediği inancını ifade etmektedir. Nimet ve külfet dengesinin katılımcılar tarafından oldukça net bir şekilde benimsendiği, istendiği takdirde gerekenin fazlasıyla yapılarak başarının elde edileceği inancının güçlü olduğu görülmektedir.

KAYNAKÇA

- Altunışık, R., vd. (2010). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri SPSS Uygulamalı*. Sakarya: Sakarya Yayıncılık.
- Arık, N., & Seyhan, B. (2016). Üniversite Öğrencilerinin Kariyer Planlamasında Teknoloji Bilgisi ve Gelecek Beklentilerinin Rolü. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, Cilt: 5, Sayı: 7: 2218-2231.
- Aydın, A. (2017). Genç İşsizliği Sorununun Almanya ve Türkiye Mesleki Eğitim Sistemi Çerçevesinde Değerlendirilmesi, *Sosyal Güvençe Dergisi* (6), 11, 1-23.
- Bakır, N. O., Arslan, F., M. & Gegez, A., E. (2016). Üniversite Öğrencilerinde Memnuniyet Oluşturan Unsurların Saptanması: Marmara Üniversitesi İşletme Fakültesi Öğrencileri ile Bir Araştırma. *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt 38, Sayı 1: 93-125.
- Bal, H. (2013). *Nitel Araştırma Yöntemi*, Isparta: Fakülte Kitabevi.
- Bilgin, N. (2014). *Sosyal Bilimlerde İçerik Analizi Teknikler ve Örnek Çalışmalar*, Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Bayraktar, S., & İncekara, A. (2013). Türkiye'nin Genç İşsizlik Profili, *Çalışma İlişkileri Dergisi*, Cilt 4, Sayı 1: 15-38.
- Creswell, J. W. (2018). *Nitel Araştırma Yöntemleri Beş Yaklaşımına Göre Nitel Araştırma ve Araştırma Deseni*. Çeviren: A. Budak, İ. Budak. Ankara: Siyasal Kitabevi
- Çağlar, M., Dinçyürek S., & Arsan N. (2012). Üniversite Öğrencilerinin Sosyal Kaygılarının Analizi. *Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 43, 106-116.

- Dündar, S., Yapıcı, Ş., & Topçu, B. (2008). Üniversite Öğrencilerinin Bazı Kişilik Özelliklerine Göre Sınav Kaygısının İncelenmesi, *Gazi Eğitim Fakültesi Dergisi*, Cilt 28, Sayı 1: 171-186.
- Göktoğa, O., & Batar H. (2017). Gençlerin Toplumsal, Kültürel ve Siyasal Hayata Katılımı: Malatya Kent Konseyi Gençlik Meclisi Örneği, *Gençlik Araştırmaları Dergisi*, 5, (13), 39-51.
- Kaya, M., & Göktoğa, Z. G. (2014). Üniversite Öğrencilerinin Gelecek Beklentisinin Yapısal Eşitlik Modeli ve Chaid Analizi ile Belirlenmesi: Cumhuriyet Üniversitesi İİBF Öğrencilerine Yönelik Bir Uygulama, *Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi*, I, 127-139
- Kara, D. (2009). Eğitim-Öğretim Yaşantısında Stres Yaratan Faktörler ve Aile Özelliklerine Göre Öğrencilerin Stresle Başa çıkma Davranışlarının İncelenmesi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* (22), 255-263.
- Kula, K. Ş., & Saraç, T. (2016). Üniversite Öğrencilerinin Gelecek Kaygısı, *Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 13 (33), 227-242.
- Özdemir, A. (2013). *Yönetim Biliminde İleri Araştırma Yöntemleri ve Uygulamalar*. İstanbul: Beta Basım A.Ş.
- Tunalı, S., & Kiraz, E. (2017). Gelecek Üzerine Araştırma Yapma Yöntemlerinin Eğitim Araştırmalarında Kullanılması. *Yaşadıkça Eğitim Dergisi*, 31, 2: 41-54.
- Yıldırım, A., & Şimşek, H. (2016). *Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri*, Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Yılmaz, İ., A., Dursun, S., Güngör, Güzeler, E., & Pektaş, K. (2014). Üniversite Öğrencilerinin Kaygı Düzeylerinin Belirlenmesi: Bir Örnek Çalışma. *Electronic Journal of Vocational Colleges*, 4 (4), 16-26.
- Yavuzer H., Demir, İ., Meşeci, F., & Sertelin Ç. (2005). Günümüz Gençliğinin Gelecek Beklentileri, *Hasan Ali Yücel Eğitim Fakültesi Dergisi*, Sayı 2, 93-103
- YÖK (2018). *Yükseköğretim Kurulu 2018 Yılı Yükseköğretim Kurumları Sınavı Yerleştirme Sonuçları Raporu* Retrieved September 15 <http://yok.gov.tr/documents/10279/38728479/2018+YKS+Yerle%C5%9Firme+Sonu%C3%A7lar%C4%B1%20Raporu/>, Erişim Tarihi: 15.09.2018
- Zencirkıran, M. (Ed.). (2017). *Davranış bilimleri* (2nd ed.). Bursa: Dora Basım Yayın.



Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Yıl: 2019 Cilt-Sayı: 12(3) ss: 338-350

Academic Review of Economics and Administrative Sciences
Year: 2019 Vol-Issue: 12(3) pp: 338-350

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

ISSN: 2564-6931

DOI: 10.25287/ohuiibf.477720

Geliş Tarihi / Received: 02.11.2018

Kabul Tarihi / Accepted: 24.07.2019

Araştırma Makalesi
Research Article

MARKA DEĞERİ İLE FİRMA DEĞERİ ARASINDAKİ İLİŞKİ: BORSA İSTANBUL ÖRNEĞİ*

Zekai ŞENOL¹
Selahattin KOÇ²
Ulaş ÜNLÜ³

Özet

Marka değerini oluşturma ve marka değerini kalıcı hale getirme çabalarının son yıllarda arttığı görülmektedir. Marka değeri konusu daha çok pazarlama alanında ele alınırken, marka değeri ile diğer disiplinler arasında ilişkilerin incelenmesi gittikçe önem kazanan konu haline gelmiştir. Firma değeri ile firma performansının araştırılması pazarlama ve finans disiplinlerine ait verilerin bir araya getirilmesi ile oluşturulabilmektedir. Bu çalışmada, 2009 – 2016 döneminde, Borsa İstanbul'a (BİST) kayıtlı 27 firma örneğinde, marka değeri ile firma değeri arasındaki ilişki Panel VAR yöntemi kullanılarak araştırılmıştır. Sonuçlar, marka değerinin firma değerinin nedeni olduğu, firma değerindeki değişimlerin marka değeri tarafından açıklandığı ve marka değeri ile firma değeri arasında zayıf bir ilişki olduğunu ortaya çıkarmıştır.

Anahtar Kelimeler : Marka Değeri, Firma Değeri, Panel VAR.

Jel Sınıflandırılması : G17, G30, C33.

* Bu çalışma, 10-13 Ekim 2018 Tarihlerinde Mersin'de Düzenlenen 22. Finans Sempozyumunda sunulmuş, geliştirilerek makale haline getirilmiştir.

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Bankacılık ve Finans Bölümü, zsenol@cumhuriyet.edu.tr, ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-8818-0752>

² Doç., Dr., Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, skoc@cumhuriyet.edu.tr, ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-4285-5632>

³ Doç., Dr., Akdeniz Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Bankacılık ve Finans Bölümü, ulasunlu@akdeniz.edu.tr, ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-3272-9341>

RELATIONSHIP BETWEEN BRAND VALUE AND FIRM VALUE: EVIDENCE FROM ISTANBUL STOCK EXCHANGE

Abstract

It seems that efforts to create brand value and make brand value permanent have increased in recent years. While the issue of brand value has been addressed more in the field of marketing, the study of the relationship between brand value and other disciplines has become an increasingly important issue. Investigation of firm value and firm performance can be done by bringing together the data of marketing and finance disciplines. In this study, the relationship between brand value and firm value in the samples of 27 firms registered in Istanbul Stock Exchanges (BİST) during the period of 2009 - 2016 was investigated using Panel VAR method. The results show that brand value is the reason for firm value, the changes in the value of the firm were explained by the brand value and a weak relationship between brand value and firm value.

Key Words : Brand Value, Firm Value, Panel VAR.

Jel Classification : G17, G30, C33.

GİRİŞ

Marka kavramı, son zamanlarda kurumların, firmaların ve ülkelerin değerlendirilmelerinde önemli bir değişken olarak görülmektedir. Marka kavramı yalnızca pazarlama bilimi açısından dikkate alınmamakta, aynı zamanda finansal açıdan ve muhasebe kayıtları açısından da dikkate alınmaktadır. Marka değeri, yalnızca pazarlamanın değil, aynı zamanda iş stratejilerinin geliştirilmesinde de önemli bir unsur olarak değerlendirilmektedir. Marka değeri, bir markanın kısa vadeli satışlarını artırmaya yardımcı olmakla kalmayıp aynı zamanda firmalara uzun vadeli değer katacak kalemlere de stratejik destekler sunmaktadır.

Marka, daha çok herhangi bir metanın ederi olarak dikkate alınmakla birlikte, farklı dönemlere ait değişik metalarla tanımlanmış ya da ölçümlenmiştir. Değer, bazı dönemlerde buğdayla, bazı dönemlerde altınla, günümüzde ise para ile ifade edilmektedir. Değer kavramı birçok dilde kullanılan bir kavram olduğundan tanımlamasında standart bir yapıya gidilememiştir. Aeker (2016), marka değerini, marka tarafından görünen mevcut veya potansiyel bir ürün ya da hizmetin değerini artırarak veya azaltarak marka görünürlüğü, marka bilinirliği ve müşteri sadakati şeklinde bir takım varlık veya yükümlülükler grubu olarak tanımlamaktadır. Marka bilinirliği, markanın belirli bir müşteri ihtiyacına göre farkındalığa ve güvenilirliğe sahip olduğunu göstermektedir.

Marka, birçok kişi tarafından da belirtildiği gibi, şirketlerin en önemli varlıklarından biri haline gelmiştir. Yaygın olarak kabul edilen görüş, markanın etkin yönetimini kurumsal başarıda önemli bir faktör olduğu yönündedir. Marka gücünün uzun vadede geliştirilmesi ve iyileştirilmesi, marka değerine ve dolayısıyla şirketin kurumsal değerine olanak tanıyan yerel, ulusal, bölgesel veya uluslararası pazarda rekabetçi bir pozisyonda almasına önemli katkılar sunmaktadır.

Ayrıca firmaların faaliyetlerinden kaynaklanan değeri, finansal olarak yatırılan sermayenin getirisi, ağırlıklı ortalama sermaye maliyetini aştığı zaman ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle firma değerlemesinde, değer yaratan unsurlar açıkça ortaya konmalıdır. Firmalarda değer yaratan unsurlar, firma içi unsurlar, firma dışı unsurlar, sermaye yapısına yönelik uygulamalar, temettü politikaları ve yatırımcılarla iletişim olarak beş başlık altında incelenebilir (Zor ve Cengiz , 2013).

Yatırımcılar yatırımlarını yaparlarken, firmalara ortak olurken ya da firmalara borç verecek olmaları durumunda baz aldıkları önemli bir değişken firma değeridir. Son zamanlarda firmaların marka değerleri ve piyasa değerleri birincil sermayeleri olarak görülmektedir. Kim ve Kim (2005), Marka değeri finansçılar bakımından son yıllarda özkaynak olarak kullanılmaya başlandığını belirtmektedirler.

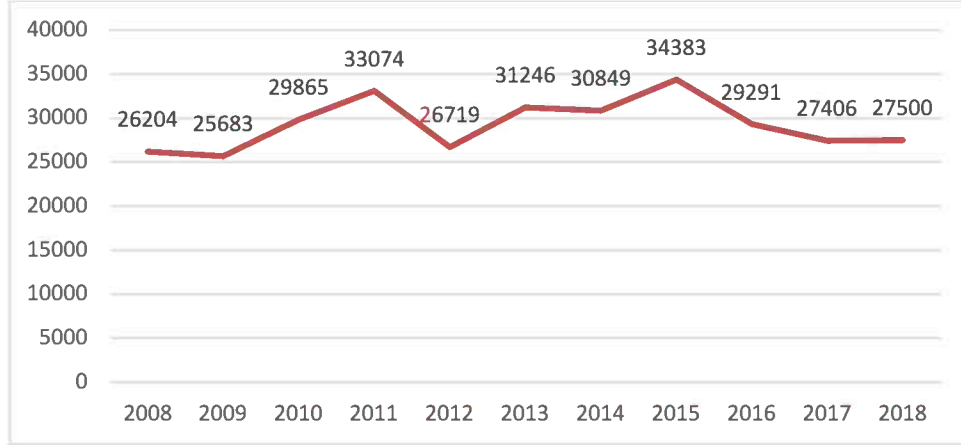
Firmaların kısa süreli performans sergileyerek belli bir noktaya gelme çabaları yerine uzun dönemli marka değeri oluşturmaları daha doğru olacağı söylenebilir. Çünkü firmaların kuruluş amaçlarına bakıldığı zaman amaçlarından biri de uzun süreli faaliyetlerini yürütmektir. Piyasalarda uzun süreli varlıklarının yürütülmesinin önemli unsurlarında biri de firma değeri ve firma markası oluşturulmasıdır. Kurumsal bir yapı oluşturmuş olan firmaların bileşenlerinden önemli iki değeri de marka ve piyasa değerleridir. Bu sürecin doğru bir biçimde işleyebilmesi için marka ve marka değerinin oluşumuna olası etkisinin resmi doğru bir biçimde ortaya konması gerekir. Bu resim belirlendikten sonra marka ve markanın firmanın piyasa değerine etki eden bileşenlerin, kaldıraçların belirlenmesi gerekir. Bu durum ancak açıkça tanımlanmış ve kavramsallaştırılmış bir marka değeri ile sağlanabilir.

Tablo 1’de, 2011 – 2018 dönemi için Brandfinance tarafından yayınlanan Türkiye’nin en değerli 10 markasından oluşturulan ilk 10 firma ve bu firmaların marka değerleri görülmektedir. 8 yıldan oluşan listenin beş yılında Türk Telekom ilk sırada yer alırken, iki yılında Türk Hava Yolları (THY) ve bir yılda ise Akbank ilk sırada yer almıştır.

Tablo 1. Marka Değerleri (Milyon \$)

Sıra	Marka	2011	Marka	2012	Marka	2013	Marka	2014
1	T. Telekom	2,389	T. Telekom	2,019	T. Telekom	2,380	T. Telekom	2,000
2	İş Bank	2,280	THY	1,681	Akbank	2,121	Akbank	1,983
3	Turkcell	1,898	Akbank	1,582	İş Bank	2,061	THY	1,922
4	Akbank	1,780	İş Bank	1,569	THY	1,800	İş Bank	1,893
5	G. Bank	1,754	Turkcell	1,539	G. Bank	1,579	Arçelik	1,616
6	THY	1,698	A. Efes	1,509	Turkcell	1,497	A. Efes	1,366
7	A.Efes	1,565	G. Bank	1,434	Arçelik	1,455	G. Bank	1,364
8	Yapı Kredi	1,395	Arçelik	1,286	BİM	1,391	Turkcell	1,343
9	Arçelik	1,204	Yapı Kredi	1,138	A. Efes	1,272	BİM	1,120
10	BİM	1,182	P. Ofisi	1,062	Yapı Kredi	1,117	Yapı Kredi	1,099
Sıra	Marka	2015	Marka	2016	Marka	2017	Marka	2018
1	Akbank	2,516	THY	2,453	T. Telekom	2,620	THY	2,042
2	T. Telekom	2,475	T. Telekom	2,353	Turkcell	1,959	T. Telekom	1,907
3	İş Bank	2,445	Arçelik	1,983	THY	1,920	Turkcell	1,841
4	THY	2,219	Akbank	1,589	Akbank	1,579	Akbank	1,649
5	G. Bank	1,953	G. Bank	1,529	G. Bank	1,555	G. Bank	1,584
6	Arçelik	1,845	Turkcell	1,435	Z. Bankası	1,312	Z. Bankası	1,432
7	Turkcell	1,700	İş Bank	1,297	Arçelik	1,284	İş Bank	1,334
8	Yapı Kredi	1,393	A. Efes	1,151	İş Bank	1,252	Arçelik	1,258
9	BİM	1,387	Yapı Kredi	980	Yapı Kredi	951	Yapı Kredi	937
10	A. Efes	1,085	Halkbank	958	Halkbank	806	Ford Oto	878

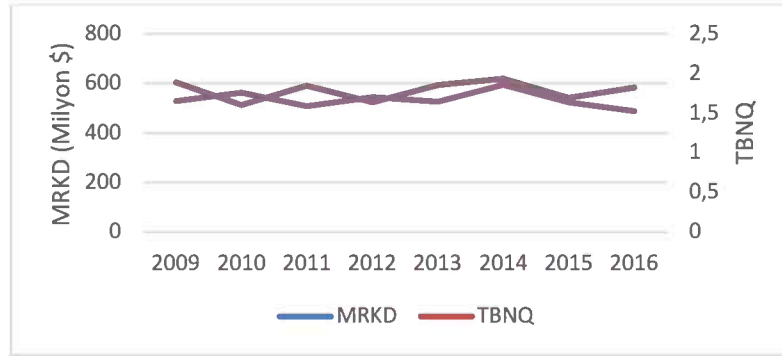
2018 yılında, ilk sırayı 2 milyar 42 milyon dolarlık marka değeriyle THY alırken, onu 1 milyar 907 milyon dolarlık marka değeriyle geçen yılın en yüksek marka değerine sahip şirket olan Türk Telekom takip etmiştir. Listede üçüncü sırayı ise 1,8 milyar dolarlık marka değeriyle Turkcell almıştır. "Türkiye'nin en değerli markaları 100" isimli çalışmaya göre, 2018 yılında Türkiye'nin en değerli yüz markasının toplam değeri 27,5 milyar dolardır. 2008 yılında 26 milyar dolar olan Türkiye'nin en değerli yüz markasının geçen 10 yıllık sürede marka değerini pek artıramadığı görülmektedir.



Şekil 1. Türkiye'nin En Değerli 100 Markasının Toplam Değeri (Milyon \$)

Kaynak: Brandfinance

Şekil 2'de örneklem firmalarının marka değerleri ortalamasıyla firma değerini temsilen kullanılan Tobin's Q oranları ortalamaları görülmektedir. 2013-2015 döneminde marka değeri ile firma değerinin hareket yönlerinin aynı, diğer dönemlerde ise farklı yönlerde hareket ettikleri görülmektedir.



Şekil 1. Marka Değeri ile Firma Değeri İlişkisi

Tablo 2'de dünyanın en büyük marka ve firma değerleri görülmektedir. Apple, Amazon, Microsoft ve Facebook firmalarının her iki listede de bulunduğu görülmektedir. Ayrıca her iki listede de teknoloji firmalarının ağırlığı net bir şekilde anlaşılmaktadır.

Tablo 1. Dünyanın En Büyük Marka ve Firma Değerleri (2018 Yılı)

Sıralama	Firma	Marka Değeri (Milyar \$)	Firma	Firma Değeri (Milyar \$)
1	Amazon	150,8	Apple	921
2	Apple	146,3	Amazon	765
3	Google	120,9	Alphabet	750
4	Samsung	92,2	Microsoft	746
5	Facebook	89,6	Facebook	531
6	AT&T	82,4	Berkshire Hathaway	492
7	Microsoft	81,1	JPMorgan Chase&Co	388
8	Verizon	62,8	Exxon Mobil	349
9	Walmart	61,4	Johnson&Johnson	332
10	ICBC	59,1	Bank of America Co.	315

Kaynak: Brandfinance.com ve Fortuna 500 List

Günümüzde firmaların temel amacı firma değerini artırmak olarak ifade edilmektedir. Marka ve marka değeri firma değerinin artırılmasında önemli bir faktördür. Marka, müşterilerde bağlılık, sadakat ve güven oluşturarak firma değerinin artırılmasını sağlayabilmektedir. Bu çalışmada, işletme dünyasında iki önemli konu olan marka değeri ile firma değeri arasındaki ilişki araştırılmıştır.

I.TEORİK ÇEVRENİN OLUŞTURULMASI

I.I. Marka Değeri

Pazarlama alanında faaliyet gösteren birçok işletmeci ve akademisyen, marka değeri gibi pazarlama varlıklarının bir firmanın finansal performansına önemli ölçüde katkı sağladığını kabul etmektedir (Cras ve diğ. 2016).

Simon ve Sullivan, (1993); Ailawadi ve diğ. (2003); Keller ve Lehmann, (2006); Raggio ve Leone, (2007); Krasnikov ve diğ. (2009), marka değerinin, gelirleri artırarak ve / veya maliyetleri düşürerek bir firmanın performansını etkileyebileceğini ileri sürmüşlerdir. Ailawadi vd. (2003), aynı zamanda marka değerine gelir odaklı yaklaşım sergilemişler, marka değerinin hem fiyatı hem de miktarı etkileyebileceğini vurgulamışlardır.

Simon ve Sullivan, (1993) ve Aaker, (1991), maliyet odaklı marka değeri yaklaşımı sergilemişler, marka değeri olan şirketler, marka sadakati gibi bileşenleri pazarlama hedeflerine ulaşmak için nispeten düşük maliyetlerle kullanabildikleri ileri sürmüşlerdir.

Marka değerini Rust vd. (2000) and Lemon vd. (2001), yüksek marka prestijinin oluşabilmesinin, marka değerinin algılanması ile oluşabileceğini ileri sürmüşlerdir. Marka farkındalığının oluşabilmesi için müşteri sadakatinin ortaya çıkması, müşteri bağlılığının oluşması gerektiği belirtilmektedir. Bu nedenle, marka değeri, müşteri ile marka arasındaki ilişkinin kişisel değeri olarak ortaya çıkmaktadır. Marka değerini Doyle (2008), gelecekte yaratılacak olan nakit akımlarının belli bir iskonto değeri üzerinden bugüne indirgenmesi olarak tanımlamıştır.

Son zamanlarda, markaların işletmelere sağladığı katma değer öne çıktığından dolayı, marka kavramı işletmelerin bilançolarında gösterilebilir bir varlık haline gelmiştir. Finansal açıdan marka değeri oluşturulurken ya da marka değeri ortaya çıkarılırken, tüketicilerin markalara olan tutumlarını ihmal ederek, marka pazar performansından oluşan finansal muhasebe perspektifine öncelik vermişlerdir. Marka değerinin artan önemi ile birlikte birçok finansal temelli ölçüm yöntemi geliştirilmiştir. Bu yöntemlerin birçoğu, finansal olarak marka değeri oluştururlarken fiyat primleri, lisans bedelleri gibi sayısal değerler üzerinden markanın parasal değerini belirlemeye odaklanmışlardır (Akşit, 2016:19-20).

Finansal açıdan marka değerine bakıldığında, marka değerine yapılan yatırımların, varlıkların uzun vadeli getirisinin nihai ölçütü olan hisse senedi getirisini artırdığı ileri sürülmektedir (Aeker, 2016). Şirketlerin, bilançolarında uzun vadeli varlıklar olarak marka değeri bulunmazken, finansal piyasalarda ise markaların ortakların pay senedi değerlerine olan pozitif katkısı bilinen bir husustur. Güçlü marka değerine sahip şirketler, daha düşük marka değerli şirketlerden düzenli olarak daha iyi finansal şartlar elde etmektedir. Markanın değeri ne kadar yüksek olursa sağlanan şartlarda o kadar iyi oluşmaktadır. Marka değerlemeleri, şirketlerin marka yatırımlarındaki getirilerini ölçmelerine ve bir marka portföyünde uygun yatırım stratejileri geliştirmelerine ortam oluşturmaktadır.

Müşteriler çeşitli taleplerini karşılarken, ürünlerin ya da hizmetlerin sadece özelliklerine, fiyatına ve uygunluğuna bakarak satın alıyorsa bu durumda marka değeri oluştuğundan bahsetmek çok zordur. Diğer taraftan, müşteriler mal ya da hizmet talepleri esnasında rakipler daha iyi ürün ya da hizmete sahip olsalar bile almaya devam ediyorsa bu durumda marka değeri kavramı oluşmuş demektir. Marka değerini oluşturan marka sadakati, müşterinin o marka için ne kadar ödemek istediğine ve müşterinin markadan ne kadar tatmin olduğuna bağlı olarak ölçülebilmektedir (Arıkuşu, 2017: 33).

Markanın işletmelerde bir varlık olarak kabul edilmesiyle birlikte marka yönetimi müşteri yaklaşımını ifade eden bir yaklaşım olmanın ötesinde işletmelerde stratejik amaçların önemli bir unsuru haline gelmiştir. Bu durumla birlikte marka değerinin tespiti zorunlu hale gelmiştir (Zor ve Kandil Göker, 2015: 53).

I.II. Finansal Temelli Modeller

Finansal temelli modelleri dört ana başlık altında toplayabiliriz.

a. Marka değerinin maliyet temelli olarak hesaplanması

Maliyete dayalı marka değerlendirme yöntemi mevcut yöntemler içindeki en tutucu yöntem olup markanın ortaya çıkarılmasından başlayıp markaya dair tüm maliyetlerin toplanması üzerine kurulmuş bir yöntemdir. Adı geçen yöntem, piyasa denemelerini, ürünün araştırma ve geliştirmesini, ürün iyileştirmelerini, markanın alımı, geliştirilmesi ve sürdürülmesi ile ilgili giderleri de kapsamaktadır. Geleneksel olması dolayısıyla en çok muhasebeciler tarafından beğenilmekte pazarlamacılar ise yöntemi gerek gelecekte çok geçmişe bakması, gerekse stratejik marka yönetiminden ileri gelen bazı değerleri gözden uzak tutması dolayısıyla eleştirmektedir (Yılmaz ve Güzel, 2012:145).

Yönteme ilişkin getirilebilecek temel eleştiriler; maliyet temelli yöntemin değiştirme maliyeti esasına göre ölçüm yapması, markayla ilgili gelecekte oluşabilecek olası verileri görmezden gelmesi ve markanın oluşması uzunca bir süreci almış markalar için maliyetlerin belirlenmesinin oldukça zor olması sayılabilir.

b. Marka değerinin piyasa değerine göre hesaplanması

Piyasa değerine göre marka değerlendirme yöntemi esas olarak benchmark sistemine dayanmakta olup değeri belirlenmekte olan markanın faaliyet gösterdiği piyasada benzer özelliklere sahip değeri önceden tespit edilmiş diğer markalarla kıyaslanarak hesaplanma varsayımıyla hareket eder.

Yönteme, etkin bir marka piyasasının olmayışı dolayısıyla diğer markalarla karşılaştırmanın güçlüğü, güçlü ve zayıf bir markayı eşlemenin birtakım problemlere yol açması gibi eleştiriler getirilmiştir.

c. Marka değerinin sermaye piyasası temelli olarak hesaplanması

Simon ve Sullivan (1993) tarafından önerilen bu yöntemde marka değeri firmanın sermaye piyasalarındaki değerine göre tespit edilir. Bu yöntemde bir markanın değeri gelecekte elde edilecek markaya dayalı gelirlerinin bugünkü değeridir. Bu tanımıyla indirgenmiş nakit akışları yöntemine benzemektedir. Yöntemin bazı varsayımları bulunmaktadır;

- Sermaye piyasaları etkindir,
- Firmanın piyasa değeri firmanın sahip olduğu bütün varlıkların (maddi ve maddi olmayan) gelecekte elde edeceği gelirleri içermektedir.
- Payları halka açık ve borsada işlem görmeyen firmalar için uygulanamaması yöntemin en büyük eksikliğidir (Simon ve Sullivan, 1993: 28-30).

d. Marka değerinin gelir temelli olarak hesaplanması

Gelire dayalı marka değerlendirme yöntemleri; Fiyat primi yöntemi, hedonik yöntem, bitişme analizi yöntemi, imtiyazdan kurtulma yöntemi, Crimmins yöntemi, Kern yöntemi ve Hirose yöntemidir (Başçı, 2008: 63).

- **fiyat primi yöntemi:** Bu yöntem markalı ve markasız olmak üzere iki firmayı elde ettikleri gelir açısından kıyaslamakta olup yöntem markalı ürünün fiyat avantajı sağlayacağı varsayımına dayanmaktadır. Markalı ürünün markasızına göre elde ettiği fiyat farkının ürünün kalitesi, maliyet etkinliği ve pazar şartlarından kaynaklandığı varsayılmaktadır. Gelire dayalı yöntemler arasında en çok tercih edilen yöntemdir.

- **hedonik yöntem:** Hedonik yöntem tüketici değerlendirmelerini dikkate almamakta yalnızca piyasada değişik özelliklere sahip ürünler arasındaki fiyat farklılıklarını dikkate almaktadır. Bu yöntemde ürün özellikleri ile fiyat arasında çoklu regresyon analizi yapılmakta, daha objektif sonuç vermekte fakat daha çok veriye ve teknik bilgiye gereksinim duymaktadır.
- **bitişme analizi yöntemi (Conjoint Method):** Bitişme analizi yönteminde tüketicinin hangi özelliklerinden dolayı ürün tercih ettiği ve ürünün hangi özelliklerinin markaya neden olduğu ayrıştırılmakta ve analiz edilmektedir.
- **imtiyazdan kurtulma yöntemi:** Yöntemde öncelikle firmanın satışları tahmin edilir, daha sonra tahmin edilen satış tutarının belirli bir yüzdesi olan royalti tutarı elde edilir. Hesaplanan royalti tutarlarının iskonto edilerek bugünkü değerleri toplamı elde edilerek markanın cari değerine ulaşılmış olunur.
- **Crimmins yöntemi:** Crimmins marka değerini, miktar genişlik ve diğer kriterler olmak üzere üç boyutlu olarak ele almıştır. Miktarı ölçerken markasız ürün fiyatı sabit tutulup markalı ürünün fiyatı indirilip yükseltilerek tüketiciye değişik fiyat alternatifleri sunulur. Bunun sonucunda da tüketicinin markalı ürünü markasız ürüne tercih ettikleri fiyat bulunur. Bu iki ürün arasındaki fiyat farkı ise marka değeri olarak hesaplanmaktadır.
- **Kern yöntemi:** Bu yöntemde markanın gelecekte elde edeceği gelir tahmin edilerek uygun bir iskonto oranı üzerinden bugüne indirgenmesi varsayımıyla hesaplanmaktadır.

I.III. Tüketici Temelli Modeller

Tüketici davranışlarına dayalı metotlar, anket, test vb. tekniklerle finansal bir marka değeri ölçmekten ziyade tüketici tercihlerinde belirleyici olan marka farkındalığı, marka algılamaları, marka imajı, marka bağlılığı gibi etkenleri belirlemeye çalışır.

I.IV. Karma Modeller (Birleşik Modeller)

Bu modellere ilişkin bilgiler bu modelleri kullanan danışmanlık firmalarının açıkladığı düzeyde olup danışmanlık şirketleri modelin hesaplanmasıyla ilgili ayrıntıları kamu ile paylaşmamaktadırlar. Marka değerlendirme konusunda önde gelen şirketlerden ikisi Interbrand ve Brand Finance şirketleridir (Sarı ve Güzel, 2014: 42).

a. Interbrand yöntemi

Interbrand şirketi kendi adını taşıyan modeli kullanarak marka değerlemesi yapmaktadır. Interbrand pazarlama ile finansın kesişimi olan bir model geliştirmiştir. Aslında Interbrand'ın modeli temelde marka değeri belirlenmeye çalışılan şirketin geçmiş üç yıllık vergi öncesi kârlarının bir çarpan aracılığı ile bugünkü değere getirilmesine dayanmaktadır. Birinci adımda, marka değerini etkileyen yedi faktör (liderlik, istikrar, pazar, uluslararasılık, trend, pazarlama desteği ve yasal koruma) için kriterler belirlenir ve bu faktörler puanlanır. İkinci adımda bu puanlar ağırlıklandırılır. Üçüncü adımda ise elde edilen marka gücü "S" şeklinde bir marka endeksi eğrisi aracılığıyla standardize edilerek, marka değerini bulmada kullanılacak çarpan oranına çevrilir. Modelin dördüncü ve son adımında ise marka endeksi aracılığıyla belirlenen çarpan kullanılarak marka değeri belirlenir.

b. Brandfinance yöntemi

Gelecekte markadan beklenen kârlılık (faaliyet karı) iskonto edilerek markanın bugünkü değeri bulunmaktadır. Brandfinance'in modelini finansal modellerden ayıran unsur, markaya ilişkin finansal verilerle açıklanamayacak unsurları da dikkate almasıdır. Brand Finance modeli; bölümlendirme, finansal tahminler, BVA analizi (markanın kattığı değer analizi), Brand Beta analizi (marka riskinin analizi), değerlendirme ve duyarlılık analizi olmak üzere beş aşamadan oluşmaktadır.

II. LİTERATÜR TARAMASI

Marka değeriyle ilgili literatürde oldukça fazla çalışma bulunmakla birlikte burada sadece marka değeri ve firmanın finansal performansı arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalara yer verilmiştir.

Kerin ve Sethuraman (1998) Amerika Birleşik Devletleri'nde halka açık 52 firma üzerinde yaptıkları çalışmalarında, marka değeri ile firmanın Defter Değeri / Piyasa Değeri oranı arasında pozitif bir ilişki olduğunu tespit etmiştir. Kim, Kim ve An (2003) çalışmalarında Kore'deki otellerin marka değerlerinin finansal performansa etki edip etmediğini araştırmışlar elde edilen sonuçlara Kerin ve Sethuraman'a (1998) benzer şekilde marka değeri ile finansal performans arasında pozitif ve anlamlı bir ilişkinin olduğunu göstermektedir. Mortanges ve Riel (2003) çalışmalarında marka değeri ile pay başına kazanç ve piyasa değeri/defter değeri oranı arasındaki ilişkiye bakmışlar sonuç olarak marka değerinin firmanın piyasa değeri üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğunu bulmuşlardır.

Kim ve Kim (2005), yapmış oldukları çalışmalarında, marka sadakati, algılanan kalite ve marka imajının müşteri odaklı marka değerinin önemli bileşenleri olduğunu ortaya koymuştur. Aynı zamanda müşteri odaklı marka eşitliği bileşenleri ile firmaların lüks otellerdeki ve zincir restoranlardaki performansları arasında pozitif bir ilişki bulunmuştur. Keller ve Lehmann (2006) çalışmalarında firmanın pazarlama programlarının tüketicilerin nasıl düşündüklerini ve hissettiklerini etkilediğini, ardından satın alma kararlarını ve firma performansını etkilediğini vurgulamıştır. Madden, Fehle ve Fournier (2006) çalışmalarında marka değeri ile piyasa değeri/defter değeri oranı ve pay senedi performansı arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Çalışmada, marka değeri yüksek firmaların hissedar değerlerinin diğerlerinden daha yüksek olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Fehle, Fournier, Madden ve Shrider (2008) de Madden, Fehle ve Fournier (2006) benzer şekilde marka değeri yüksek firmaların ortalama getirinin üzerinde bir getiriye sahip olduğunu tespit etmişlerdir.

Akbulut ve Paksoy (2007) Coca Cola, Microsoft, IBM, GE, Intel, Nokia, Disney, McDonald's Marlboro, Mercedes firmalarının marka değerleri ile finansal performansları arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Çalışmanın sonucunda ise marka değeri ile sadece vergi öncesi kar ve vergi ve faiz öncesi kar arasında anlamlı bir ilişki olduğunu bulmuşlardır. Krasnikov, Mishra, vd. (2009) çalışmalarında firmaları sektörlere ayırarak marka değeri ile firmanın finansal performansı arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. Sonuç olarak marka değerinin Tobin's Q değerlerini, aktif karlılığını ve hisse senedi getirilerini artırdığını, nakit akışlarını ise azalttığını ileri sürmüşlerdir. Aydın (2009) marka değerinin firmaların finansal performansı üzerine etkili olup olmadığını araştırmış ve marka değerinin hisse senedi getirileri üzerine pozitif etkide bulunduğunu tespit etmiştir.

Hsu vd. (2013) yaptıkları çalışmada marka değeri ile pay senedi fiyatları ve hisse senedi getirisi arasında pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğunu bulmuşlardır. Benzer şekilde Topuz ve Akşit (2016) marka değeri ve pay senedi fiyatları arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Wang ve diğ. (2015), yılında yapmış oldukları çalışmalarında kurumsal sosyal sorumluluk ile marka değeri ve firma performansı arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Yapılan Kuantil regresyon analizi sonuçları, kurumsal sosyal sorumluluğun ekonomik boyutun ve marka değerinin teknoloji firmaları üzerinde olumlu ve anlamlı etkiye sahip olduğunu, marka sadakati ile firma performansı arasındaki ilişkinin ise olumsuz yönde olduğunu belirtmişler. Diğer taraftan yapısal eşitlik modeli sonucuna göre ise kurumsal sosyal sorumluluk ve marka değerinin firma performansı üzerinde pozitif etkiye sahip olduğunu göstermişlerdir. Alper ve Erdoğan (2017) çalışmasında finansal bazlı marka değerinin firma performansı üzerindeki etkisini Makine ve Gereç Yapım Sektörü'ne kote olan 17 firma için araştırmıştır. Çalışmanın sonucunda ise varlık karlılığı (ROA) ve özkaynak karlılığı (ROE) ile marka değeri arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki olduğuna yönelik kanıtlar bulmuşlardır.

III. YÖNTEM

Bu çalışmada firma değeri ile marka değeri arasındaki ilişkiler incelenmeye çalışılmıştır. Çalışma örneklemini Brand Finance Turkey tarafından açıklanan marka değerleri esas alınarak belirlenmiştir. 2009 - 2016 döneminde Brand Finance Turkey 100 listesinde devamlı olarak bulunan firmalardan bankalar çıkarıldıktan sonra kalan 27 firmadan³ 216 gözlem sayısına ulaşılmıştır. Firmaların BİST'te işlem görmesi özellikle tercih edilmiştir. Çünkü firma değerini temsilen kullanılan Tobin's Q halka açık firmalar için hesaplanabilmektedir. Bankacılık sektörünün yüksek borç kaldırıcısına sahip olmalarından dolayı Tobin's Q oranının reel sektör firmalarına göre farklı sonuçlar ortaya koyacağından örneklemden bankacılık sektörü çıkarılmıştır. Veriler Brand Finance Turkey ve Kamuyu Aydınlatma Platformu'ndan (KAP) alınmıştır.

Firma değerini temsilen Tobin's Q oranı kullanılmıştır. Tobin's Q oranının payında piyasa değeri olduğundan bu oran halka açık firmalar için geçerli bir orandır.

$$\text{Tobin's Q Oranı} = \frac{(\text{Piyasa Değeri} + \text{Toplam Borçlar})}{\text{Toplam Aktifler}}$$

Tablo 3'de özet istatistikler görülmektedir. Örneklem firmalarının ortalama Tobin's Q oranının 1,73 olduğu görülmektedir. Tobin's Q oranının birden büyük olması (Tobin's Q>1) firmalarla ilgili beklentilerin pozitif olduğunu göstermektedir (Şenol ve Karaca, 2017; 14). Firmaların ortalama marka değerlerinin ise 534 Milyon \$ olduğu görülmektedir.

Tablo 2. Özet İstatistikler

	Ortalama	Ortanca	Maksimum Değer	Minimum Değer	Standart Sapma	Gözlem sayısı
TBNQ	1.734082	1.382325	11.30127	0.601444	1.351626	216
MRKD	534	211	2620	15	641.3869	216

Panel veriler hem birimler hem de zamana ait verilerden oluşmaktadır. Panel verilerin zaman içeriyor olmaları verilerin durağanlığını gündeme getirmektedir. Zaman serisi analizde ortalaması ve varyansı zamandan bağımsız, kovaryansı ise zamanlar arası farka bağlı olan serilere durağan seriler adı verilir (Şak, 2015: 203). Tablo 4'de değişkenlerin genel olarak seviyesinde durağan oldukları görülmektedir.

Tablo 3. Birim Kök Testleri

Değişkenler	Levin, Lin ve Chu	Im, Peseran ve Shin	ADF Fisher	PP Fisher
	Seviyesinde			
TBNQ	-8.97705 (0.0000)	-2.50165 (0.0062)	96.7369 (0.0003)	109.398 (0.0000)
MRKD	-7.94490 (0.0000)	-0.48003 (0.3156)	79.7788 (0.0128)	111.214 (0.0000)

Not: Parantez içindeki değerler olasılıkları göstermektedir.

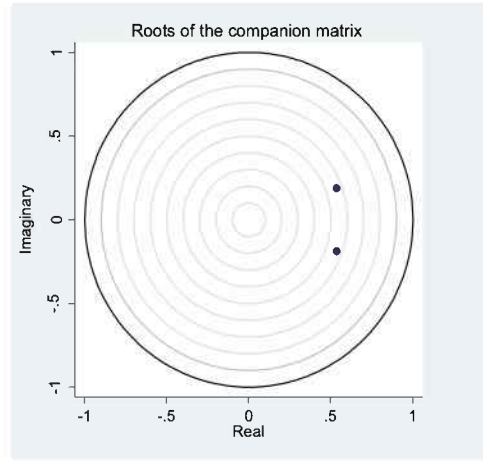
³ Bu firmalar; Arçelik, Anadolu Efes, Aygaz, Aselsan, Arena Bilgisayar, BİM, Brisa, Banvit, Bossa, Doğu Otomotiv, Enka İnşaat, Goodyear, Kipa, Kent Gıda, Migros, Otokar, Şişe ve Cam, Hürriyet, Pınar Süt, TAV Havalimanları, Türk Telekomünikasyon, Türkcell İletişim, Türk Hava Yolları, Türk Tuborg Bira ve Malt, Türk Traktör ve Ziraat Makineleri, Ülker Bisküvi Sanayi, Vestel Elektronik şeklindedir.

Çalışmada panel vektör otoregresif model (PVAR) kullanılmıştır. Sims (1980) tarafından ortaya konulan vektör otoregresif model (VAR) yaklaşımı birbirleriyle karşılıklı ilişki içinde bulunduğu düşünülen değişkenleri incelemek amacıyla geliştirilmiş, PVAR modeli ise geleneksel VAR yaklaşımının panel veriyle bir araya getirilmesiyle oluşturulmuştur (Güriş, 2015: 291).

Tablo 5. Panel Granger Nedensellik

Hipotez (H_0)	Chi2 Test	Olasılık
MRKD TBNQ'nun Granger Nedeni Değildir	3.046	0.081
TBNQ MRKD'nin Granger Nedeni Değildir	0.303	0.582

Tablo 5, marka değerinin (MRKD) firma değerinin (TBNQ) Granger nedeni olduğu, yani marka değerinden (MRKD) firma değerine (TBNQ) doğru bir nedenselliğin bulunduğunu, buna karşın firma değerinden (TBNQ) marka değerine (MRKD) doğru bir nedensellik olmadığını göstermektedir.



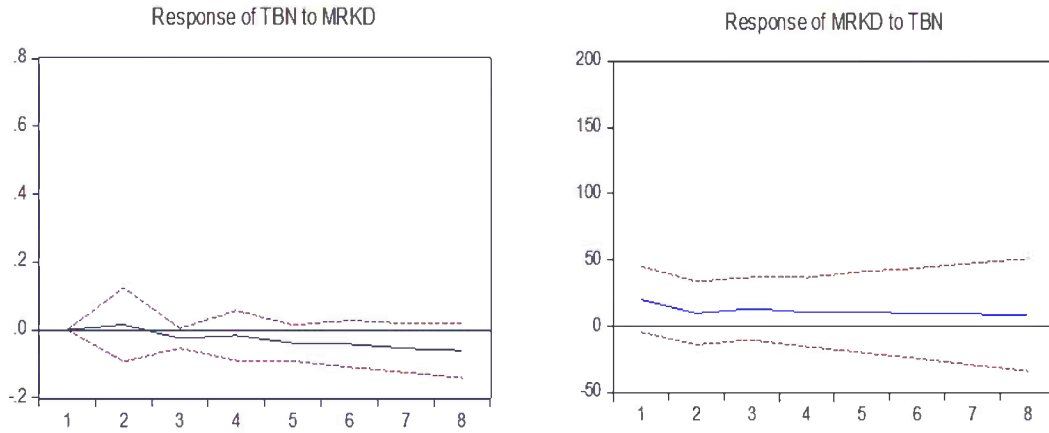
Şekil 2. Özdeğerler Grafiği

Şekil 3'e göre özdeğerler birim çemberin içinde yer aldıklarından Panel VAR modeli istikrar koşulunu sağlamaktadır.

Tablo 6. Varyans Ayrıştırması

DÖNEM	TBNQ		MRKD	
	TBNQ	MRKD	TBNQ	MRKD
0	0	0	0	0
1	1	0	0.1327993	0.8672007
2	0.6197737	0.3802263	0.0732112	0.9267888
3	0.4323073	0.5676928	0.0581629	0.9418371
4	0.3657514	0.6342486	0.0548221	0.9451779
5	0.3436255	0.6563745	0.0544842	0.9455158
6	0.3371219	0.6628781	0.0546694	0.9453305
7	0.3355799	0.6644201	0.0548108	0.9451892
8	0.3353319	0.6646681	0.0548675	0.9451326

Varyans ayrıştırması sonuçları, 8. dönemde firma değerinin (TBNQ) 0,33'ü kendi gecikmesinden, 0,66'sı ise marka değerinden (MRKD) kaynaklandığını, buna karşın marka değerinde değişimlerin genellikle kendi gecikmesinden kaynaklandığı görülmektedir (Tablo 6).



Şekil 4. Etki - Tepki Grafiği

Etki tepki grafiğinde ise, marka değerinde (MRKD) meydana gelen bir birimlik şoka firma değerinin (TBNQ) küçük de olsa pozitif tepki verdiği sonra bu tepkinin kaybolduğu, firma değerinde (TBNQ) meydana gelen bir birimlik şoka marka değerinin (MRKD) bir dönemlik pozitif tepki verdiği, sonrasında tepkinin yatay seyir izlediği görülmektedir (Şekil 4).

Nedensellik analizleri, varyans ayrıştırması ve etki-tepki analizleri neticesinde marka değeri (MRKD) ile firma değeri (TBNQ) arasında zayıf bir ilişkinin olduğu söylenebilir. Literatürde yapılan çalışmaların büyük bir kısmında marka değeri ile firma değeri arasında karşılıklı ve pozitif bir ilişki çıkarken bu çalışma iki değer arasında ortaya koyduğu zayıf ilişki ile literatürden farklılaşmaktadır.

SONUÇ

Firmaların temel amacı firma değerinin artırılması şeklinde ifade edilmektedir. Marka, tüketicilerde güven ve bağlılık oluşturarak firma değerinin artırılmasına imkan sağlayabilmektedir. Bu çalışmada marka değeri ile firma değeri arasındaki ilişki Panel VAR yöntemiyle incelenmiştir. 2009 – 2016 dönemine ait 27 firmadan elde edilen 216 gözlem değeriyle yapılan analiz sonuçları, marka değerinin (MRKD) firma değerinin (TBNQ) nedeni olduğu, firma değerinin (TBNQ) marka değerindeki (MRKD) gecikmeler tarafından açıklandığını göstermiştir. Bu sonuçlara dayanarak marka değeri (MRKD) ile firma değeri (TBNQ) arasında zayıf bir ilişkinin olduğu söylenebilir.

KAYNAKÇA

- Aeker, D. (2016). Brand Equity vs. Brand Value, *Prophet Thinking*. <https://www.prophet.com/2016/09/brand-equity-vs-brand-value/> E.T: 01.03.2018.
- Ailawadi, K. L., Neslin, S. A. & Lehmann, D. R. (2003). Revenue Premium as an Outcome Measure of Brand Equity. *Journal of Marketing*. 67(4), 1–17.
- Akbulut, R. & Paksoy, M., (2007). Marka Değerini Etkileyen Faktörler: Seçilmiş Bazı Küresel İşletmelerde Marka Değeri ile Finansal Göstergeler Arasındaki İlişki. *İktisat İşletme Finans*. 22(251), 123-132.

- Akşit, N. (2016), *Finansal Marka Değerinin Firma Değeri Üzerindeki Etkisi: Global İşletmeler Üzerine Ampirik Bir Uygulama*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Bolu: Abant İzzet Baykal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Alper, D. & Erdoğan, E. (2017) Finansal Bazlı Marka Değerinin Firma Performansı Üzerine Etkisi, *International Journal of Academic Value Studies*. 3(16), 141-155.
- Aydın, G. (2009), Tüketici Temelli Marka Değerinin Firmaların Finansal Performansı Üzerine Etkisi: Türkiye’de Bir Çalışma. Yayınlanmamış Doktora Tezi. İstanbul: İstanbul Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü.
- Başçı, S. (2008), *Marka Değerinin Tespiti ve İMKB’de Bir Uygulama*. Yayınlanmamış Doktora Tezi. Ankara: Gazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Crass, D., Czarnitzki, D. & Toole, A. A. (2016), The Dynamic Relationship between Investments in Brand Equity and Firm Profitability: Evidence using Trademark Registrations, *ZEW Discussion Papers* 16-004, ZEW - Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung / Center for European Economic Research.
- Doyle, P. (2008). *Değer Temelli Pazarlama* (çev. G. Barış). İstanbul: Mediacat Kitapları.
- Fehle, F. Fourmier, S., Madden, T. & Shrider, D. (2008) Brand Value and Asset Pricing. *Quarterly Journal of Finance and Accounting*. 47(1), 1-26.
- Güriş, B (2015). Panel Vektör Otoregresif Modeller ve Panel Nedensellik (Bölüm Yazar). *Stata ile Panel veri Analizi* (Edit. Selahattin Güriş). İstanbul: Der yayınları.
- Hong-bumm K. & Woo G. K. (2005). The Relationship Between Brand Equity and Firms’ performance in Luxury Hotels and Chain Restaurants. *Tourism Management*. 26, 549–560.
- Hsu, F. J., Tsai, Y. W. & Chen, M. Y. (2013). The Impact of Brand Value on Financial Performance. *Advances in Management & Applied Economics*, 3(6), 129-141.
- Keller, K. L. & Lehmann, D. R. (2006). Brands and Branding: Research Findings and Future Priorities. *Marketing Science*. 25(6), 740–759.
- Kerin, R. & Sethuraman, R. (1998). Exploring the Brand Value-Shareholder Value Nexus for Consumer Goods Companies. *Journal of the Academy of Marketing Science*. 26(4), 260-273.
- Kım, H., Kım, W. G. & An, J. (2003) The Effect of Consumer-Based Brand Equity on Firms' Financial Performance. *Journal of Consumer Marketing*. 20(4/5), 335-351.
- Krasnikov, A., Mishra, S. & Orozco, D. (2009). Evaluating the Financial Impact of Branding Using Trademarks: A Framework and Empirical Evidence. *Journal of Marketing* .73(6), 154–166.
- Lemon Katherine N, Rust Roland T & Zeithaml Valarie A. (2001). What drives customer equity? *Mark Management*. 10(1):20–5.
- Madden, T., Fehle, F. & Fourmier, S.,(2006). Brands Matter: An Empirical Demonstration of the Creation of Shareholder Value Through Branding. *Journal of the Academy of the Marketing Science*. 34(2), 224-235.
- Mortanges, C. P. & Riel, A. V. (2003). Brand Equity and Shareholder Value. *European Management Journal*. 21(4), 521-527.
- Raggio, R. D. & Leone, R. P. (2007). The Theoretical Sseparation of Brand Equity and Brand Value: Managerial Implications for Strategic Planning. *Journal of Brand Management*. 14(5), 380–395.
- Rust Roland T., Lemon Katherine N & Zeithaml Valarie A. (2004). Return on Marketing: Using Customer Equity to Focus Marketing Strategy. 68(1), 109–27.
- Rust, R. T., Ambler, T., Carpenter, G. S., Kumar, V. & Srivastava, R. K. (2004). Measuring Marketing Productivity: *Current Knowledge and Future Directions*. *Journal of Marketing*. 68(4), 76–89.
- Sarı, E. S. & Yücel, G., (2014) Bilançolarda Yer Almayan Değerler: Markalar ve Bir Araştırma, *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 4, 35-53.

- Simon, C. J. & Sullivan, M. W. (1993). The Measurement and Determinants of Brand Equity: A Financial Approach, *Marketing Science*. 12(1), 28-52.
- Şak, N. (2015). Panel Birim Kök Testleri (Bölüm Yazar). *Stata ile Panel veri Analizi* (Edit. Selahattin Güriş). İstanbul: Der yayımları.
- Şenol, Z., & Karaca, S. S. (2017). The Effect Of Enterprise Risk Management on Firm Performance: A Case Study on Turkey. *Financial Studies*, 21(2), 6-30.
- Topuz, Y. V. & Akşit, N. (2016), The Effect of the Brand Value on Firm Value: an Empirical Implementation on Global Brands. 4(1), 21-31.
- Wang, D. H.-M. Chen, P.-H., Yu, T. H.-K. & Hsiao, C.-Y. (2015), The Effects of Corporate Social Responsibility on Brand Equity and Firm Performance. *Journal of Business Research*. 68, 2232-2236.
- Yılmaz, B. B. & Güzel, T. (2012), Marka Değerleme ve Önemi: Telif Ücretinden Arındırma Yöntemiyle Bir İnceleme. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*. 4, 141-156.
- Zor, İ. & Cengiz, S. (2013). Entelektüel Sermaye ile Firma Değeri Arasındaki İlişki: Borsa İstanbul'da Bir Araştırma. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*. 3(1), 37-56.
- Zor, İ. & Kandil Göker, İ. E. (2015). Finansal ve Davranışsal Yaklaşım Açısından Marka Değerleme ve Bir Karşılaştırma. *Kırıkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*. 5(1), 51-64.



Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Yıl: 2019 Cilt-Sayı: 12(3) ss: 351-360

Academic Review of Economics and Administrative Sciences
Year: 2019 Vol-Issue: 12(3) pp: 351-360

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

ISSN: 2564-6931

DOI: 10.25287/ohuiibf.533292

Geliş Tarihi / Received: 27.02.2019

Kabul Tarihi / Accepted: 24.05.2019

Araştırma Makalesi

Research Article

VENEZÜELLA'DA YEREL YÖNETİMLER

Oğuzhan ERDOĞAN¹

Özet

Venezüella, Amerika Birleşik Devletleri ve Avrupa Birliğinin, kendisini geçici devlet başkanı olarak ilan eden Juan Guaido'yu meşru devlet başkanı olarak tanıması ile birlikte dünya genelinde en çok tartışılan ülkelerden biri durumundadır. Venezüella, başkanlık sistemi ile yönetilen federal bir devlettir. Yönetim sistemi iki kademelidir. İlk düzey yönetim biriminde eyaletler ve ikinci düzeyde de belediyeler bulunmaktadır. Her yerel yönetim birimi kendine has özellikler taşımakla birlikte Venezüella'da yerel yönetimler temelde aynı görev ve yetkilere sahiptir.

Bu çalışmada Venezüella'nın yerel yönetim sistemi ortaya konmaya çalışılmıştır. Öncelikle çalışmada Venezuela'nın politik durumu, yasal ve anayasal temeli incelenmiş, daha sonra yerel yönetimlerin yapısı ve özellikleri ele alınmış, son olarak da yerel yönetimlerin görevleri ve yürüttükleri hizmetler ile yerel yönetimlerin mali durumu incelenmiştir.

Anahtar Kelimeler : Yerel yönetimler, Venezüella, Başkanlık Sistemi.

Jel Sınıflandırılması : H83.

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, Bucak Hikmet Tolunay MYO, Kamu Denetçiliği Kurumu, oordogan@mehmetakif.edu.tr, ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-3809-6688>

LOCAL GOVERNMENTS IN VENEZUELLA

Abstract

He defined Juan Guaido as the legitimate leader of Venezuela, causing the world to turn its deficits at once into Venezuela. Venezuela is a federal state governed by the presidential system. The management system has two stages. There are states and secondary municipalities in the first level management unit. Each local government has its own characteristics, while at the same time, local authorities in Venezuela have basically the same duties and powers.

Venezuela's local government system was opened in this city. First of all, the political situation, the legal and constitutional basis of the Venezuelan, and then the structure and characteristics of the local regulations, and finally the local regulations and the regulations they are conducting have been evaluated.

Key Words : Local governments, Venezuela, Presidential System.

Jel Classification : H83.

GİRİŞ

Yerel yönetimler ülkelerin tarihsel, sosyo-kültürel ve ekonomik yapıları da dikkate alınarak, her devlette farklı uygulanmaktadır. Dünya genelinde benzer devlet yapısına ve hükümet sistemine sahip ülkeler olmasına karşın bu ülkelerin kendilerine özgü küçük değişikliklerle sistemlerini diğer ülkelerden belirli oranda farklılaştırdıkları görülmektedir. Örneğin ABD, Meksika, Arjantin, Brezilya ve Venezüella başkanlık sistemi ile yönetilen federal devlet olmakla birlikte uygulamada her ülkenin yerel yönetim sistemi birbirinden farklıdır. Her devlet ülkesi için en uygun yerel yönetim sistemini bulmaya çalışmaktadır. Venezüella'da bu bağlamda kendi jeopolitik konumu, tarihi, stratejileri, sosyo-kültürel yapısı gibi faktörlerle kendine has bir yerel yönetim modeli oluşturmaktadır.

300 milyar varil ile dünyanın en büyük petrol rezervlerine sahip ülkesi olan Venezüella'da 2013 yılından itibaren emtia fiyatlarının hızla düşmesiyle başlayan petrol fiyatlarındaki hızlı düşüş, gelirinin yüzde 95'i petrole dayanan Venezuela ekonomisini çökertmiş durumdadır (Hürriyet, 2019). Ülkede enflasyon yüzde 18 binleri aşmış, para birimi olan Güçlü Bolivar 400 kattan fazla değer kaybetmiş ve stokçuluk yüzünden temel gıda ürünlerine erişimde de ciddi sıkıntılar ortaya çıkmıştır. Ülkede gıda kıtlığı ile boğuşmaktadır. 1830 yılından sonra iktidarın 50'den fazla el değiştirdiği Venezüella'da, 1998 sonrası Hugo Chavez'in iktidara gelmesi ile birlikte hem siyasi hem de iktisadi anlamda önemli değişimler yaşanmıştır. 1999 yılında yeni bir anayasa hazırlanarak, başkanlık sisteminde köklü değişiklikler yapılmıştır. Devlet başkanının gücü artırılmış, "başkancı" bir başkanlık sistemi benimsenmiştir. Adem-i merkeziyetçi federal devlet yapısına sahip olan ülke hızla merkezileşmeye başlamıştır. Bu süreçte darbeler, darbe girişimleri ve ekonomik krizlerle karşı karşıya kalan ülkede yerel yönetimlerde istenilen reformlar gerçekleştirilememiştir. Bunun sonucu olarak da ülkedeki yerel yönetimler merkezi yönetime büyük oranda bağımlı hale gelmiştir.

I.VENEZÜELLA'NIN POLİTİK YAPISI VE ANAYASAL-YASAL TEMELİ

Latin Amerika kıtasının kuzeyinde yer alan Venezuela İspanya'nın uzun süre sömürgeciliği altında yaşamıştır. 1810 yılında Simon Bolivar liderliğinde "Venezuela Savaşı" ile birlikte ülke İspanya'dan bağımsızlığını kazanmıştır (Ellner, 1996: 88). 1819 yılında Simon Bolivar Birleşik Latin Amerika için Ekvador, Kolombiya, Panama ve Peru'yu birleştirerek Büyük Kolombiya Cumhuriyeti'ni (Gran Colombia) kurmuş ve başkanlığını ilan etmiştir (Aslan, 2013). Latin Amerika'da İspanya'dan bağımsızlığını kazanan ilk ülke 1821 yılında Venezüella olmuştur (Yarar, 2013: 398). Fakat Bolivar'ın başkanlık dönemi uzun sürmemiş, 1830 yılında Venezuela'da General Antonio Paez öncülüğünde bir grup asker ayaklanarak Venezuela'nın Büyük Kolombiya Cumhuriyetinden ayrıldığını ilan etmiş ve General Paez, Venezuela devlet başkanı olarak ülkeyi yaklaşık 40 yıl yönetmiştir (Gott, 2008: 45). Bu dönemde ülkede Muhafazakâr Parti ve Liberal Parti şeklinde iki partili sistem benimsenmiştir (Ellner, 2008: 31). Bu sistem, Venezuela'da 1998 yılına kadar devam eden iki partili demokratik sistemin de temelini oluşturmaktadır. 1830 ve 1899 yılları arasında ülkede iktidar 42 kez el değiştirmiştir (Hidalgo, 2007'den aktaran Dinçer, 2017: 29). 1945 ve 1948 yılları arasında, 1928 Hareketi ve Accion Democratica (AD) Partisinin Başkanı Romulo Betancourt devlet başkanı olmuş ve bu dönemde ülkede ilk kez demokratik seçimler yapılmıştır (Ellner, 2008: 41).

1958 yılında Accion Democratica (AD), Comite de Organizacion Politica Electoral Independiente (COPEI) ve Union Republicana Democratic (URD) partileri demokrasiye, hukukun üstünlüğüne, adil seçimlere ve siyasi istikrara saygı duyacaklarını açıklayan "Punto Fijo Paketi"¹ ni imzalamışlardır. Bu pakt ile seçimi kaybedip, iktidar olamayanlar darbe yapmayacaklarına, seçim sonuçlarına saygı göstereceklerine ve hangi parti iktidara gelirse gelsin diğer partileri de kapsayan bir hükümet kuracaklarına dair söz vermişlerdir (Coppedge, 2003; Ögütçü, 2013). Böylece Venezüella, 1958'den 1989'a kadar Latin Amerika'daki en istikrarlı ülkelerden biri olmuştur. Ancak bu dönemden sonra, ülke çok sayıda ekonomik ve siyasi krizle karşı karşıya kalmıştır (Congressional Research Service, 2019: 4). 1988 yılına gelindiğinde ise Venezuela'da dış borç artmış ve halk iyice fakirleşmiştir. 1989'da Cumhurbaşkanı Carlos Andres Pérez (AD), yüzlerce insanın öldüğü protesto gösterilerini ateşleyen bir tasarruf programı başlatmış ve bu protestolar sonucu 372 kişi hayatını kaybetmiştir (Ellner, 2008: 95). Ülke 1992'de iki askeri darbe² teşebbüsüne uğramış, o sırada teğmen olan, Hugo Chavez, Bolivarcı Devrimci Hareket-200'ü (MBR-200) kurmuş ancak başarısız darbe girişimi yüzünden iki yıl hapis yatmıştır (Ögütçü, 2013). Mayıs 1993'te Ulusal Meclis kamu fonlarını kötüye kullanmaktan Pérez'i görevden almıştır (Congressional Research Service, 2019: 4). Hugo Chavez, Simon Bolivar'ın Birinci Cumhuriyet döneminin devamı niteliğinde olduğuna vurgu yaptığı, sol koalisyonlardan oluşan Beşinci Cumhuriyet Hareketi'ni (MVR) 1997 yılında kurmuş ve siyasete meşru yollardan ilk adımını atmıştır (Sağır, 2012). 1998 Seçimlerinde Punto Fijo paktının dışında kalan Chavez liderliğindeki MVR ve Henrique Salas Römer liderliğindeki Venezuela Projesi tüm oyların yüzde 95'ini almıştır. Toplam oyların yüzde 56.2'sini alan Hugo Chavez, 40 yıldan sonra 1958 Paktının dışında kalan ilk lider olarak devlet başkanı seçilmiştir ((Buxton, 2000: 2; Ellner ve Hellinger, 2004: 48).

¹ Bu pakt Venezüella'da siyasi istikrarın sağlanması ve çok partili siyasi düzene geçilmesinde önemli bir rol oynamıştır.

² Hugo Chavez henüz ordu teğmen rütbesindeyken Devlet Başkanı Carlos Perez'e karşı gerçekleştirmek istediği darbe girişimine "Operacion Zamora", adı verilmektedir (Sağır, 2012).

Tablo 1. Venezüella Tarihi

1810 - Venezüella, Simon Bolivar öncülüğünde İspanya'dan bağımsızlığını elde etti.
1829-30 - Venezuela'da, General Antonio Paez öncülüğünde bir grup asker ayaklanarak Büyük Kolombiya Cumhuriyetinden ayrıldı.
1870-88 - Ruler Antonio Guzman Blanco yabancı yatırımları Venezüella'ya çekti. Altyapıyı modernize etti; tarım ve eğitimi geliştirdi. Venezüella'yı iç savaş ve ekonomik durgunluktan çıkardı.
1902 - Venezuela kredileri geri ödemedede başarısız oldu. İngiliz, Alman ve İtalyan Donanmaları, borçlarını ödemeyen Venezuela'nın donanmasını kuşatma altına aldılar.
1908-35 - Juan Vicente Gomez döneminde, Venezuela dünyanın önde gelen petrol ihracatçıları arasında yerini aldı. Gómez Venezüella'yı modernize etti.
1945 - Sivil hükümet on yıllarca süren askeri yönetimden sonra kuruldu.
1964 - Venezüella'nın bir başkandan diğerine geçen ilk başkanlık devri, Raul Leoni başkan seçilmesiyle gerçekleşti.
1973 - Arap petrol ambargosu ile petrol fiyatlarının artması sonucu Carlos Andres Perez hükümeti, kamu harcamalarını üç kat artırdı. Perez, 1975 yılında Petróleos de Venezuela, S.A. - PDVSA'yı kurarak petrol ve çelik endüstrilerini millileştirdi.
1983-84 - Dünya petrol fiyatlarındaki düşüş ile birlikte refah harcamalarını azaltıldı.
1989 - Carlos Andres Perez, ekonomik krizde cumhurbaşkanı seçildi. IMF kredisi ile tasarruf programı başlattı. Sokak şiddetinde yüzlerce kişinin hayatını kaybetti. Ülkede sıkıyönetim ve genel grevler baş gösterdi.
1998 - Hugo Chavez, devlet başkanı olarak seçildi. Yeni anayasa, "Bolivarcı Devrim"i başlattı. Yüksek petrol fiyatlarının finanse ettiği sosyalist ekonomik ve sosyal politikalar ile Venezüella giderek daha fazla ABD karşıtı bir dış politikaya yöneldi.
2013 - Başkan Chavez, kanserle savaşın ardından 58 yaşında öldü. Hugo Chavez'in seçtiği halefi olan Nicolas Maduro devlet başkanı oldu.

Kaynak: BBC, 2018

Chavez liderliğindeki hükümet yeni bir anayasa yapmak için referandum ile anayasa meclisi oluşturmuştur. MVR, referandum sonucunda anayasa meclisinin 131 koltuğundan 124'ünü kazanmıştır. Anayasa yazım çalışmaları sonucunda taslak metin 1999 yılında referanduma götürülmüştür. Yüzde 71.2 oy alarak onaylanan yeni anayasaya "Bolivarcı Anayasa"³ denilmiştir (Buxton, 2000: 2). Bu yeni anayasaya göre; başkanlık dönemi beş yıldan altı yıla çıkarılmış, başkanın yeniden seçilmesi iki dönemle kısıtlanmış, Ülkenin adı "Bolivarcı Venezuela Cumhuriyeti" olarak değiştirilmiş, başkanın halk referandumu ile başkanlıktan geri çağrılabilmesi sağlanmış, ikili yasama sistemi kaldırılmış; 165 milletvekili, tekli Ulusal Meclis Sistemi getirilmiş ve elektronik oy verme sistemine geçilmiştir (Gott, 2008: 146). Yeni anayasanın yürürlüğe girmesinin ardından 2000 yılında "Büyük Seçim" adı verilen başkanlık, Ulusal Meclis, valilik ve yerel seçimler dâhil olmak üzere tüm siyasi birimleri kapsayan seçimlerden MVR zaferle ayrılmıştır. Hugo Chavez oyların yüzde 59,8'ini alarak yeniden başkan seçilmiş, MVR partisi de oyların yüzde 44,38'ini alarak mecliste çoğunluğu elde etmiştir. Yerel seçimlerde de büyük bir başarı elde eden MVR, 23 valiliğin 14'ünü kazanmıştır (Gott, 2008: 100).

2013 yılında Hugo Chavez'in kanser hastalığı sonrasında hayatını kaybetmesinin ardından başkanlık koltuğuna önce vekâleten daha sonra ise seçilerek Nicolas Maduro Monos oturmuştur. 1998 sonrası oluşan yeni siyasi akımın kurucularından biri de olan Maduro. 1992'deki başarısız darbe girişiminin ardından Hugo Chavez hareketine katılmış ve o dönem otobüs şoförü ve Şoförler Sendikası Başkanlığı görevinde bulunmuştur (Dinçer, 2017: 43). Maduro, 1998 seçimlerinde Ulusal Meclis'e ve Anayasa Referandumu öncesi de Anayasal Meclis'e seçilmiştir. Başkan Chavez tarafından Maduro, 2006 yılında Dışişleri Bakanlığı'na, 2012 yılında ise başkan yardımcılığına getirilmiştir. Chavez'in ölümünün ardından seçimler düzenlenene kadar da başkanlık koltuğuna geçmiştir (Levine, (2015'de aktaran Dinçer, 2017: 43). 14 Nisan 2013 tarihinde yapılan başkanlık seçimlerinde oyların yüzde 50,6'sını alan Venezuela Birleşik Sosyalist Partisi (PSUV) Başkanı Maduro⁴ devlet başkanı olarak seçilmiştir. Dünyanın en büyük petrol rezervine sahip ülkelerinden biri olan Venezuela bugün, derin siyasi, ekonomik ve insani kriz ile karşı karşıyadır.

³ Bu çalışmada Venezüella Anayasasına yapılan atıflarda https://www.constituteproject.org/constitution/Venezuela_2009.pdf sayfasındaki İngilizce metinden yararlanılmıştır.

⁴ Venezüella'da anayasanın etkinliğini arttırmak için 30 Temmuz 2017 tarihinde Kurucu Ulusal Meclis (ANC) oluşturulması için seçime gidilmiştir. MUD'un katılmadığı seçimler sonucunda 2 yıl süreyle görev yapacak 545 üye seçilmiştir (Dışişleri Bakanlığı, 2019).

II. VENEZÜELLA'DA YEREL YÖNETİMLER

Venezüella, başkanlık sistemi⁵ ile yönetilen federal, demokratik, adalet ve hukuka dayalı sosyal bir devlettir. Ülke, Latin Amerika'daki dört federal cumhuriyetten biridir (Ramirez, 2015). Venezüella'da yürütme, başkan, başkan yardımcısı ve bakanlar kurulundan oluşmaktadır (Helvacıoğlu, 2018). Devlet Başkanı, hükümetin de başı olup, görev süresi altı yıldır. Devlet Başkanının görev süresi iki dönemle sınırlanmıştır⁶. Başkan, başkan yardımcısını ve Bakanlar Kurulu'nu atamaktadır (KAYSO, 2014: 72). Başkanın yasaları onaylama ya da veto etme yetkisi vardır (Sargutan, 2014: 2767). Devlet başkanı aynı zamanda "Ulusal Bolivarcı Silahlı Kuvvetler Komutanlığı"nın da (FANB) başkanıdır. Venezuela'nın yasama gücü beş yıl süreyle seçilen 167 üyeli tek kameralı Ulusal Meclis'ten oluşmaktadır. Bu üyeler en fazla iki kez seçilme hakkına sahiptirler. Ulusal meclis üyeleri yasalara uygun olarak gerçekleştirilen halk oylaması ile geri çağrılarak görevlerinden alınabilmektedir. Venezüella'da devlet başkanlığı ve meclis seçimleri aynı anda yapılmaktadır (Helvacıoğlu, 2018: 100). Ülkede, son yıllarda yapılan reform çalışmalarıyla birlikte ulusal hükümeti güçlendirmek için giderek daha fazla merkezîyetçilik eğilimine girilmiştir (ICNL, 2013).

Venezüella'daki kuvvetler ayrılığı ilkesi, klasik sistemlerden farklıdır. Devletin üç temel gücü yerine beş gücü vardır. Bunlar yasama, yürütme, yargı, vatandaşlık ve seçim güçleridir (Ramirez, 2015). Başka bir ifadeyle Anayasa ile Federal Hükümet'e ait iki yeni güç daha oluşturulmuştur. Bunlar, "Seçmen Gücü" ve "Vatandaş Gücü"dür (Ramirez, 2015). Yargı Gücü bağımsız mahkemeler tarafından icra edilmektedir. Bu güç, altı kişiden oluşan "Yüksek Adalet Divanı" tarafından yerine getirilmektedir. Hâkimler 12 yıllık dönem için Ulusal Meclis tarafından atanmaktadır (KAYSO, 2014: 72). Yargı Gücü bölge mahkemeleri, yerel mahkemeler ve birinci idare mahkemesi gibi alt mahkemeleri de kapsamaktadır (Sargutan, 2014: 2767). Başkan, Yüksek Mahkeme üyelerini görevden alabilmektedir (Doğan ve Güner, 2017: 100). Vatandaş Gücü, Ombudsman, Başsavcı ve Sayıştay Başkanı tarafından oluşturulan "Cumhuriyet Etik Konseyi" tarafından yürütülmektedir. Bu konsey Adalet Divanı'na gitmeden önce, hukuk dışı işlemlerin yasallığını sorgulamaktadır. Vatandaş Gücü'nün üyeleri Ulusal Meclis tarafından yedi yıllık bir süre için seçilmektedirler (DEİK, 2012: 3). Seçmen Gücü veya Ulusal Seçim Kurulu ve bu kurulun altında çalışan "Millî Seçim Komitesi", "Sivil ve Seçmen Kütüğü Komitesi" ve "Siyasi ve Mali Katılım Komitesi" seçimlerle ilgili yetkili organdır ve her düzeydeki seçimleri düzenlemekle görevlidir (Sargutan, 2014: 2767). Seçimlerle ilgili yasal düzenlemeler yapmak, seçimleri geçersiz saymak, seçim ve referandumları düzenlemek, Ulusal Seçim Kurulu'nun yetkisindedir (DEİK, 2012: 3).

Venezüella'da yerel yönetimler⁷ eyalet (estadal) ve belediye (municipal) şeklinde iki katmanlıdır (Carias 2004: 5). Kamu hizmetleri, Ulusal hükümet, Eyaletler ve Belediyeler arasında dağılmıştır. Venezüella, 23 eyalet, başkent Karakas, eyaletleri ve başkenti bölen 335 belediye, 72 federal bağımlı eyalet (dependencia federal), 11 ada grubu ve 311 adadan oluşmaktadır (Balsak, 2013: 4-5; Carias, Carias 2004:5).

⁵ Venezüella'da başkanlık sistemine 1958 yılında uygulanmaya başlanmıştır.

⁶ 2009 yılında anayasada yapılan bir düzenlemeyle başkanlık için iki dönem sınırı kaldırılmış ve başkanın yetkileri genişletilmiştir.

⁷ Ekim 2017 tarihinde gerçekleştirilen yerel seçimler sonucunda iktidardaki PSUV 23 eyaletten 19'unu, 335 belediyenin de 300'den çoğunu kazanmıştır (Dışişleri Bakanlığı, 2018).

Tablo 2. Venezüella'daki Eyaletler

Amazonas	Anzoátegui	Apure	Aragua	Barinas
Bolívar	Carabobo	Cojedes	Delta Amacuro	Falcón
Guárico	Lara	Mérida	Miranda	Monagas
Nueva Esparta	Sucre Tachira	Trujillo	Vargas	Yaracuy
Zulia	Portuguesa	Sucre		

Kaynak: Wikiwand, 2018

Venezüella'da yerel yönetimlerin konumu ve biçimlenişi merkezi yönetim karşısında güçlü değildir. Merkezi yönetime büyük oranda bağımlıdır. Eyaletler siyasi olarak eşit ve özerktirler (Venezüella Anayasası, madde 160). Eyaletlerin, Eyalet Anayasası çerçevesinde kendi yasama meclisleri vardır. Venezüella Anayasasının 164. maddesine göre, "Eyaletlerin görev ve yetkileri, merkezi hükümete ve belediyelere verilmeyen alanlarla sınırlıdır. Eğitim, tarım, sağlık, adalet, güvenlik ve emeğin kontrolü gibi pek çok yetki merkezi hükümette olduğu için eyaletlerin görev ve yetkileri de sınırlıdır (Nationsencyclopedia, 2017).



Şekil 1. Venezüella Haritası

Kaynak: Thinglink, 2015.

Eyaletler meclisin izniyle birleşmekte, bölünmekte veya ayrılmaktadır. Her eyalete bir vali başkanlık etmektedir. Valiler⁸ dört yılda bir genel, doğrudan, gizli oyla seçilmektedir (UN, 2006: 8). Eyalet meclisi de dört yılda bir halk tarafından seçimle işbaşına gelmektedir. Meclis, eyaleti ve belediyeleri temsil etmek üzere orantılı olarak seçilmekte, eyalet ve belediyelerin nüfusu oranında 7 ila 15 kişiden oluşmaktadır (UN, 2006: 8). Eyalet yasama meclislerinin görevleri, eyaletin yetkisi dahilindeki konularda yasa çıkarmak, eyalet bütçesini onaylamak, anayasanın ve yasaların verdiği görev ve yetkileri yerine getirmektir (OAS, 2017). Eyaletlerin yargı yetkisi yoktur. Eyalet denetleme görevi, her bir eyaletteki denetleme büroları aracılığıyla gerçekleştirilmektedir. Denetim büroları, eyaletin

⁸ Venezuela son Valilik seçimleri 15 Ekim 2017 tarihinde gerçekleştirilmiş, MUD'un tepki göstererek katılmadığı seçimler sonucunda iktidardaki PSUV'un 23 eyaletten 19'unu kazanmıştır (Dışişleri Bakanlığı, 2019).

gelirleri, giderleri ve varlıkları üzerinde denetleme ve gözetlemede bulunmaktadır. Eyalet planlama işlevi ise tüm eyaletlerde kurulan "Kamusal Politikaları Planlama ve Koordinasyon Kurulu" aracılığıyla yerine getirilmektedir (Balsak, 2013: 8). Vali tarafından başkanlık edilen, belediye başkanları, bakanlıkların eyalet yöneticileri, ulusal meclis tarafından seçilen temsilci milletvekili, eyalet yasama meclisi üyeleri, belediye meclis üyeleri ve yerli halk temsilcilerinden oluşan bu kurul yasaların öngördüğü şekilde planlama ve koordinasyon görevi yürütmektedir (madde 166).

Eyaletlerin gelirleri, eyalet tarafından sunulan hizmetler karşılığı alınan ücretler (kopya ve sertifika ücreti, trafik ücretleri, limanlar ve havaalanı ücretleri, kamu hizmeti ücretleri, inşaat ve kalkınma, ücreti, para cezası ve cezalar), mal ve hizmet satışında alınan gelirler, eyaletlerin sahip olduğu varlıklardan alınan mülkiyet gelirleri (en yaygın iki durum banka mevduatı faiz ödemeleri ve belediye mülkiyeti için kiradır), bölgeler arası tazminat fonundan türetilen gelirler ile anayasal gelir paylaşımı sayesinde merkezi yönetimden aktarılan gelirlerden oluşmaktadır (Ríos, Ortega ve Scrofina, 2012: 31-33). Yasalara göre eyaletler vergileri kaldıramaz ve borçlanma yetkisine sahip olamaz, bu nedenle bütçeleri neredeyse tamamen merkezi yönetim bütçesinden yapılan transferlere büyük oranda bağlıdır.

Venezüella'da belediyeler, en küçük siyasi birimlerdir. Belediyeler belirli oranda özerktirler. Bu özerklik, belediye başkanı ve meclis üyelerinin seçimini, görev alanına giren eylem ve işlemlerin yerine getirilmesini, belirli gelirlerin oluşturulmasını ve bu gelirlerin tahsil edilmesini içermektedir (madde 168). Belediyelerin eylem ve işlemlerine karşı anayasa ve yasalara uygun olarak yalnızca yetkili mahkemeler önünde itiraz edilebilmektedir. Belediyeler ilçelere ayrılabilir ve yasaların öngördüğü şekilde mahalle (parish) oluşturma yetkisine sahiptirler. Ülkede halk tarafından seçilen belediye başkanı ve meclis başkanlığındaki 335 belediye vardır (UCLG, 2010)⁹.

Tablo 3. Venezüella'daki Belediye Sayısı

Ülke	1994	2010	2013	Artış %
Venezüella	282	335	335	%19

Kaynak: Nickson, 2011: 17.

Belediyeler temelde dört işlevi yerine getirmektedir. Bunlar; yürütme, yasama, bütçenin denetlemesi ve planlama işlevleridir. Ülkede her belediyenin kendine özgü sorumlulukları olmakla birlikte belediyeler merkezi yönetim kararlarına uymak zorundadır. Belediyeler, karar alma, uygulama ve denetleme aşamalarında vatandaş katılımını önceleyen bir anlayış göstermektedir. Nitekim 1999 Venezuela Anayasası, katılımcı demokrasi için sağlam bir çerçeve sağlamakta; insan haklarını ve vatandaş katılımını vurgulamaktadır (ICNL, 2013). Anayasa, yerel düzeyde katılımı kent konseyleri, yerel kamu planlama konseyleri, açık şehir konseyleri (cabildos), katılımcı bütçeleme, komünal konsey, vatandaş meclisleri ve referandumlar şeklinde teşvik etmektedir (UCLG, 2010). Venezuela'da referandum sonucu belediye başkanlığı görevi iptal edilebilmektedir (Nickson, 2011: 12).

Belediyelerin yürütme işlevi, başkan aracılığıyla yerine getirilmektedir (OAS, 2017). Belediye başkanı 25 yaşından büyük olmak zorundadır. Başkan sivil ve siyasi otoritedir. Başkan dört yılda bir seçilmekte ve tekrar seçilme hakkına sahiptir (UCLG, 2010). Venezüella'da oy kullanma yaşı 18'dir (Library of Congress-Federal Research Division, 2005). Belediye yasama görevi ise belediye meclisi tarafından yerine getirilmektedir. Meclis üyelerinin sayısı nüfusuna oranla 5 kişiden az, 13 kişiden de fazla olamaz.

⁹ 10 Aralık 2017 tarihinde gerçekleştirilen belediye seçimleri sonucunda da 335 belediyenin 300'den çoğunu PSUV kazanmıştır (Dışişleri Bakanlığı, 2019)

Tablo 4. Venezüella'da En Büyük Belediye İçin Meclis Başına Düşen Vatandaş Sayısı

Ülke (Belediye)	Nüfus	Meclis Üye Sayısı (2010)	Meclis üyesi başına düşen Nüfus sayısı
Venezuela (Libertadores)	2,097,350 (2008)	13	161,335

Kaynak: Nickson, 2011: 18.

Bir nevi danışma organı da olan belediye meclislerinin görevleri, kamu hizmetlerinin yerine getirilmesi için kararlar almak, kamu hizmetlerinin yerine getirilmesini onaylamak, belediye vergilerini uygulamak, belediye meclisi sekretaryasını yürütmek, belediye yatırım planlarını onaylamak, bütçeyi onaylamak ve diğer anayasal ve yasal yetkilerini kullanmaktır. Belediye meclisi de belediye başkanı gibi dört yıllığına seçilmektedir. Meclis üyeleri tekrar seçilebilmektedir. Belediye bütçe denetleme işlevi, bütün belediyelerde "Belediye Denetçiliği Bürosu" tarafından yerine getirilmektedir. Bu denetleme bürosu belediye gelirlerini, harcamalarını ve belediye mülklerini izleme ve kontrolden sorumludur (madde 176). Belediye planlama işlevinin yürütülmesi ise yerelde bulunan "Yerel Planlama Konseyi" tarafından yerine getirilmektedir (Balsak, 2013: 8). Bu konseye belediye başkanı başkanlık etmektedir. Bu konseyde, meclis üyeleri, bölge meclis başkanları, mahalle temsilcileri ve örgütlü diğer gruplar bulunmaktadır. Konsey, belediye kalkınma planını ve belediyenin diğer projelerini tasarlamakla yükümlüdür (madde 182).

Venezüella Anayasası'nın 178. maddesine göre, kentsel karayolları, taşıt ve yaya trafiğinin düzenlenmesi, toplu taşıma, çevrenin korunması, temizlik, atık toplama, arıtma, çöp, reklam panoları, tarihi mirası koruma, toplum çıkarına barınma, yerel turizm, park ve bahçeler, rekreasyon alanlarının düzenlenmesi, sivil mimari, yayıncılık, birinci basamak sağlık hizmetleri, çocukların ve yaşlıların korunmasına yönelik hizmetler, okul öncesi eğitim, kültürel ve sportif faaliyetler ve tesisler, engellilere yönelik hizmetler, ilgili ülkelerin korunması, içme suyu hizmetleri, evsel kullanım için elektrik ve gaz, kanalizasyon, mezarlık ve cenaze işlemleri ve zabıta hizmetleri belediyelerin en temel görevleri olarak sayılmıştır. Ancak bu görevlerin çoğunu yerel yönetimlerle merkezi yönetim müşterek olarak yerine getirmektedir. Venezuela'da ulusal hükümetin görevleri, dış politika, adalet, güvenlik, savunma, yabancıların statüsü, ulusal polis departmanı, ekonomik düzenlemeler, madencilik ve petrol endüstrisi, eğitim ile ilgili ulusal politikalar ve düzenlemeler, sağlık, çevre, arazi kullanımı, ulaştırma, endüstriyel ve tarımsal üretim ile posta ve telekomünikasyon hizmetleridir (Madde 156.31).

Belediyelerin gelirleri, belirli bir belediyede bulunan özel firmalar tarafından mal ve hizmet üretimi için alınan sanayi, ticaret, hizmetler veya benzeri ekonomik faaliyetler (ciro vergisi), belediyenin sahip olduğu arazi ve mülk üzerinden alınan arazi ve mülkiye vergisi, bir aracın mülkiyeti için yıllık olarak alınan araç vergisi, emlak vergileri, kanuni bahis ve oyunlardan alınan harcama vergileri, belediyede kalıcı veya geçici reklamlara uygulanan ticari reklamcılık vergileri, yakınındaki alanlara yapılan kamu yatırımları neticesinde mülkünün değerinin yükselmesi nedeniyle mal sahipleri tarafından ödenen iyileştirme ücretleri ve belediye tarafından düzenlenen eğlence etkinliklerine uygulanan kamu eğlence vergilerinden oluşmaktadır (Ríos, Ortega ve Scrofina, 2012: 28-30). Eyaletler ve belediyeler, tarım, hayvancılık, balıkçılık ve ormancılık faaliyetlerinden, ulusal yasaların izin verdiği şekilde ve ölçüde vergi alma yetkisine sahiptir. Belediyeler büyük oranda ulusal transferlere bağımlıdır ve toplam ulusal mali gelirin %20'sini almaktadırlar (Nickson, 2011: 9). Ancak, belediyeler arasında çok büyük farklılıklar vardır. Sanayi ve ticaret merkezlerine sahip şehirler, gelirlerinin yüzde 98'ini oluştururken, kırsal belediyeler neredeyse yalnızca merkezi yönetim transferlerine dayanmaktadır (The Hunger Project, 2017). Belediyeler, yasal olarak belirlenen sınırlama ve şartlara tabi olarak kamu kredileri kullanabilmektedir.

Son olarak, Venezuela'da adem-i merkeziyetçilik sürecinin ve katılımcılığın desteklenmesi için politika ve eylemlerin planlanması ve koordinasyonundan sorumlu olarak oluşturulan Federal Hükümet Konseyi anayasanın 185. maddesine göre "anayasal sorumluluk taşımakta ve merkezi, eyalet ve belediye sisteminin koordinasyonunu sağlamakta, bölgelerin dengeli kalkınmasını teşvik etmekte ve

kamu politikaları geliştirmektedir. Konsey üyeleri, Ulusal Yürütmeden başkan yardımcısı, bakanlar, valiler, her bir eyaletten bir belediye başkanı ve toplumun örgütlü kesimlerinden oluşmaktadır. Konseyin sekretaryası başkan yardımcısı, iki bakan, üç vali ve üç belediye başkanından oluşmaktadır.

SONUÇ

Venezüella'da yerel yönetimler merkezi yönetim karşısında güçsüzdür ve yerel yönetimler merkezi yönetime büyük ölçüde bağımlıdır. Venezüella'da yerel yönetimler, siyasi olarak eşit ve özerktir. Başkan ve vali dört yıllık bir süre için halk tarafından doğrudan seçilmektedir. Anayasa vatandaşların yerel karar alma süreçlerine katılımlarını çeşitli mekanizmalar ile teşvik etmektedir. Yerel yönetim birimlerinde yasama organı olarak meclis bulunmaktadır. Bununla birlikte yerel yönetimlerin denetlenmesinde her bir yerel yönetim biriminde denetim büroları mevcuttur. Diğer taraftan yerel yönetimlerde planlamaya büyük önem verilmektedir. Bunun içinde yerel yönetim birimlerinde "Yerel Planlama Konseyi" adı altında mekanizmalar oluşturulmuştur. Yerel yönetimlerin her ne kadar görev ve yetkileri belirlenmiş olsa da temel de bu görevleri merkezi yönetimle müşterek olarak yerine getirmektedir.

Latin Amerika Kıtasının uzun bir süre en istikrarlı ülkesi olan Venezüella, bugün darbe girişimleri, yoksulluk, yolsuzluk ve gıda kıtlığı ile karşı karşıyadır. Bu yüzden yerel yönetimlerin gelirleri sınırlı olmakla birlikte büyük oranda merkezi yönetimin petrol gelirlerine bağımlıdır. Günden güne merkezileşmenin ağırlık kazandığı ülkede sıklıkla yaşanan siyasi krizler ve darbe girişimleri nedeniyle kapsamlı yerel yönetim reformları gerçekleştirilememektedir. Bunun içinde temelde 1988 yılında yürürlüğe giren yerel yönetimi yeniden düzenleyen başlıca yasalarda değişikliğe gidilmeli ve yerel yönetimlerin etkinliğini artırıcı politikalar geliştirilmelidir.

KAYNAKÇA

- Aslan, M. (2013). Venezuela Bolivar Cumhuriyeti Chavez öncesi ve sonrası durum karşılaştırması. <http://hayyamaslan.blogspot.com/2013/03/venezuela-bolivar-cumhuriyeti-chavez.html>, (Erişim Tarihi: 18.01.2019).
- Balsak, E. (2013). Venezuela'da idari yapı ve yerel yönetimler. https://www.academia.edu/7259722/Venezuelada_Yerel_Y%C3%B6netimler, (Erişim Tarihi: 19.01.2019).
- BBC (2018). Venezuela country profile. <https://www.bbc.com/news/world-latin-america-19649648>, (Erişim Tarihi: 10.01.2019).
- Buxton, J. (2000). Realignment of the Party System in Venezuela?. Prepared for delivery at the 2000 meeting of the Latin American Studies Association, Hyatt Regency Miami, March 16-18.
- Carias, B. R. A. (2004). Centralized federalism in Venezuela. <http://allanbrewercarias.net/site/wp-content/uploads/2007/09/957.-.900.-Centralized-federations-Duquesne.pdf>, (Erişim Tarihi: 14.01.2019).
- Congressional Research Service (2019). Venezuela: Background and U.S. Relations. <https://fas.org/sgp/crs/row/R44841.pdf>, (Erişim Tarihi: 14.01.2019).
- Coppedge, M. (2003). Popular Sovereignty versus Liberal Democracy in Venezuela. *Constructing Democratic Governance*, 165-92.
- DEİK (2012). Venezüella ülke bülteni. <https://www.deik.org.tr/uploads/deik-venezuela-ulke-bulteni-subat-2012.pdf>, (Erişim Tarihi: 01.02.2019).
- Dışişleri Bakanlığı (2019). *Venezuela'nın Siyasi Görünümü*. <http://www.mfa.gov.tr/venezuela-siyasi-gorunumu.tr.mfa> (Erişim Tarihi: 23.05.2019).

- Dinçer, P. D. (2017). *Devlet-İçi çatışma Analizi: Chavez ve Maduro Dönemlerinde Venezuela'da Politik Çatışmalar*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Eskişehir Osman Gazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir.
- Doğan, İ. ve Güleler, S. (2017). Dört kıtada başkanlık sistemi. Ankara: Astana Yayınları.
- Ellner, S. (1996). Political Party Factionalism and Democracy in Venezuela. *Latin America Perspectives*, 90(23), 87-109
- Ellner, S. (2008). Rethinking Venezuelan politics, Lynne Rienner, Boulder.
- Ellner, S. ve Hellinger, D. (2004), *Venezuelan Politics in the Chavez Era: Class, Polarization and Conflict*. Boulder: Lynne-Rienner.
- Gott, R., (2008). Hugo Chavez ve Bolivarcı Devrim (çev. Hasan Böğün). Ankara: Yordam Yayınları.
- Helvacıoğlu, B. (2018). Amerika Birleşik devletleri başkanlık sistemi ve Latin Amerika başkanlık sistemi uygulamaları: Meksika, Venezüella, Bolivya. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi, Isparta.
- Hürriyet (2019). Venezuela'da enflasyon tırmanışa geçti. <http://www.hurriyet.com.tr/ekonomi/venezuelada-enflasyon-tirmanisa-gecti-41110882>, (Erişim Tarihi: 09.02.2019).
- Ríos, G., Ortega, F. ve Scrofina, S. J. (2012). Sub-national Revenue Mobilization in Latin America and Caribbean Countries: The Case of Venezuela, Inter-American Development Bank, IDB Working Paper Series No. IDB-Wp-300.
- KAYSO (2014). Dünya Tanıtım: Venezüella. www.kayso.org, (Erişim Tarihi: 09.02.2019).
- Library of Congress-Federal Research Division (2005). Country Profil: Venezüella. <https://www.loc.gov/rr/frd/cs/profiles/Venezuela-new.pdf>, (Erişim Tarihi: 14.01.2019).
- Nickson, A. (2011). Where Is Local Government Going in Latin America? A Comparative Perspective. Mexico: Swedish International Development Cooperation Agency.
- OAS (2017). Legal System of Venezuela. https://www.oas.org/juridico/mla/en/ven/en_ven-int-description.pdf, (Erişim Tarihi: 15.02.2019).
- Öğütçü, B. (2013). ABD-Venezüella İlişkileri ve Hugo Chavez. <http://politikakademi.org/2013/02/abd-venezuela-iliskileri-ve-hugo-chavez/>, (Erişim Tarihi: 14.01.2019).
- Ramirez, A. (2015). Update: An Introduction to Venezuelan Governmental Institutions And Primary Legal Sources. <http://www.nyulawglobal.org/globalex/Venezuela1.html>, (Erişim Tarihi: 14.01.2019).
- The Hunger Project (2017). Venezuela. <https://localdemocracy.net/countries/south-america/venezuela/>, (Erişim Tarihi: 14.01.2019).
- Thinglink (2015). Venezüella. <https://www.thinglink.com/scene/570641358335770624>, (Erişim Tarihi: 14.01.2019).
- Sağır, K. (2012). Venezüella'da darbeler ve sosyoekonomik durum-1, <http://politikaakademisi.org/2012/04/30/venezuelada-darbeler-ve-sosyoekonomik-durum-1/>
- Sargutan, E., A. (2014). Venezüella sağlık sistemi. <http://www.sargutan.com/VENEZUELLA%20SAGLIK%20SISTEMI.pdf>
- UN (2006). Venezüella: Public administration country profile. <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/un/unpan023327.pdf> (Erişim Tarihi: 18.01.2019).
- Yarar, A. (2013). Latin Amerika'da İspanyol Sömürgeciliği ve Simon Bolivar'ın bağımsızlık mücadelesi. *History Studies*, 5(1), 391-403.
- Wikiwand (2018). Venezüella başkent bölgesi. http://www.wikiwand.com/tr/Venezuela_Ba%C5%9Fkent_B%C3%B6lgesi, (Erişim Tarihi: 18.01.2019).



Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Yıl: 2019 Cilt-Sayı: 12(3) ss: 361-383

Academic Review of Economics and Administrative Sciences
Year: 2019 Vol-Issue: 12(3) pp: 361-383

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

ISSN: 2564-6931

DOI: 10.25287/ohuiibf.542171

Geliş Tarihi / Received: 21.03.2019

Kabul Tarihi / Accepted: 23.05.2019

Araştırma Makalesi
Research Article

STRATEJİK UYUMLAŞMA OLGUNLUK ÖLÇEĞİNİN TÜRKÇEYE UYARLANMASI

Osman Veysel ERDAĞ¹
Esin CAN²

Özet

Destek fonksiyonu olmanın ötesinde, işletmelere rekabet avantajı sağlamaya başlayan Bilgi Teknolojileri, aynı zamanda işletme stratejilerini de önemli ölçüde etkileyerek yön vermektedir. Ne var ki Bilgi Teknolojileri stratejilerinin işletme stratejileri ile uyumlu bir şekilde çalışmaları, rekabet avantajından çok işletmeye zarar verir hale gelebilmektedir. Bilgi Teknolojileri'nin etkin kullanımı için birçok model geliştirilmiş olmakla birlikte, stratejik uyumlaşmayı ölçebilecek bir yöntem ya da ölçek Türkçede bulunmamaktadır. Bu çalışmada, Bilgi Teknolojileri stratejilerinin işletme stratejileri ile uyumlaşma seviyesini ölçebilecek ve aynı zamanda da bu uyumlaşmanın sağlanmasına yardımcı olabilecek bir araç olarak da kullanılabilen Stratejik Uyumlaşma Olgunluk Modeli (SAMM) ölçeği, güvenilirlik ve geçerlilik testleri yapılarak Türkçeye uyarlanmıştır

Anahtar Kelimeler : Stratejik Uyumlaşma, Stratejik Uyumlaşma Olgunluk Modeli, Stratejik Yönetim, Bilgi Teknolojileri Yönetimi.

Jel Sınıflandırılması : M10, M15.

¹ Chief Information Security Officer, University of Arkansas at Little Rock, overdag@ualr.edu, ORCID adresi: <https://orcid.org/0000-0002-0378-9962>.

² Prof. Dr., Yıldız Teknik Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü, esincan@yildiz.edu.tr, ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-1754-4867>.

ADAPTATION OF STRATEGIC ALIGNMENT MATURITY MODEL (SAMM) INTO TURKISH

Abstract

Beyond being a support function, Information Technologies, which has started to provide a competitive advantage to businesses, can also lead to a significant impact on business strategies. However, information technology strategies, not aligned with business strategies may create more damage than competitive advantage. Although a number of models have been developed for the effective use of Information Technologies in an organization, a method or scale that can be used to measure the strategic alignment between business and information technology strategies is not available in Turkish. In this study, Strategic Alignment Maturity Model (SAMM) scale which can also be used as a tool to improve the level of alignment between Information Technology and business strategies, was adapted in to Turkish.

Key Words : Strategic Alignment, Strategic Alignment Maturity Model, Strategic Management, Information Technology Management.

Jel Classification : M10, M15.

GİRİŞ

Teknoloji, işletmeler için rekabet avantajı sağlayacak önemli bir değer zinciri bileşeni olarak değerlendirilmektedir (Porter, 1986), (Porter, 1991). Bilgi teknolojileri alanında yaşanan gelişmeler, bir yandan işletmelerdeki teknoloji kavramının Bilişim Teknolojileri çerçevesinde değerlendirilmesine neden olurken bir yandan da Bilgi Teknolojileri'ni sadece üretim aşamasında değil, iş süreçlerinin her aşamasında kullanılan, iş süreçlerinin etkin ve etkili gerçekleştirilebilmesinin yanı sıra, yıkıcı rekabet koşulları da yaratabilen bir araç haline getirmiştir (Hales & McLarney, 2017).

Bu gelişmelere ek olarak gündelik hayatın dahi önemli bir parçası haline gelen Bilgi Teknolojileri, belki de işletmelerde en az anlaşılan, özellikle üst düzey yöneticilerin anlamakta güçlük çektikleri ve dolayısıyla da kimi zaman nasıl kullanacakları konusunda net stratejiler geliştiremedikleri bir bileşen olmaya devam etmektedir (Haapaniemi, 2017).

Bilgi Teknolojilerinin tek bir işletmeye özgü olmaması, her kurum tarafından kullanılabilir olması, Bilgi Teknolojileri çalışanlarının uzmanlık seviyelerinin yüksek olması ve genel nitelikleri itibarıyla içe dönük olmaları, diğer iş birimleri ile bu önemli bileşen arasındaki uyum sorunlarını da ortaya çıkartmaktadır. Bilgi Teknolojileri ile işletme birimleri arasında stratejik uyumlaşma konusunda yaşanan eksiklikler, sadece maliyetleri arttırmakla kalmayarak, işletmelerin rekabet avantajlarını kaybetmelerine, hatta faaliyetlerine son vermelerine kadar gidebilecek sonuçlar doğurabilmektedir.

Bu çalışma, Bilgi Teknolojileri ile işletme stratejilerinin uyumlaşmasını ölçmek amacıyla geliştirilmiş olan Stratejik Uyumlaşma Olgunluk Modeli (Strategic Alignment Maturity Model – SAMM) (Luftman, 2000) ölçeğinin Türkçe uyarlamasını yapabilmek amacıyla gerçekleştirilmiştir.

I. STRATEJİK UYUMLAŞMA

İşletmelerin destek fonksiyonları arasında değerlendirilen Bilgi Teknolojileri (Şekil – 1), işletme hedefleri doğrultusunda hareket edemediği zaman, bir diğer değişle uyumlaşmadığı zaman, işletmenin hedeflerine ulaşması konusunda sıkıntı yaşanırken, aynı zamanda da bir masraf merkezi olarak ön plana çıkarak, bütün dünyada örnek olarak gösterilebilecek başarısızlıklara yol açabilmektedir. Dünyadaki başarısız BT projelerine ilişkin bir çok örnek ve bu örneklerin analizleri ile alınan derslere ilişkin bir çok kaynak bulunabilirken (Konkel, 2018), (Mkhwanazi, 2017), (Porter, 2017), (Widman, 2008), (Wikipedia, 2019), (Yeshayahou, 2018) bir çok alanda olduğu gibi Bilgi Teknolojileri ve yönetim alanında da yeterli veri toplanmadığı ve daha da önemlisi, başarısızlıkları analiz ederek bir sonraki adım ve projelerde benzer hataları tekrar etme alışkanlığının eksik olması nedeniyle Türkiye’de yaşanan başarısızlıklara ilişkin literatür bilgisi de yetersizdir ya da bulunamamaktadır.

Bilgi Teknolojileri ile işletme stratejileri arasındaki uyumlaşma ile ilgili çalışmaların sayısı oldukça fazla olmakla birlikte (Bergeron vd. 2001), (Henderson & Venkatraman, 1993), (Hu & Huang, 2005), (Luftman vd. 1993), (Luftman vd. 2017), (Maes vd. 2000), (Marchand vd. 2001), (Reich & Benbasat, 1996), (Reich & Benbasat, 2000), (Teo & King, 1996), (Teo & King, 1997) bu uyumlaşmayı ölçebilecek yöntemlere sahip olan ve geliştirilen yöntemin geçerliliğinin test edildiği uyumlaşma modeli, Henderson ve Venkatraman’ın 1989 yılında Massachusetts Institute of Technology (MIT) üniversitesi Center for Information System Research araştırma merkezinde yayınladıkları çalışmaya dayanmaktadır (Henderson & Venkatraman, 1989).

Bilgi Teknolojileri’nin işletme içindeki rolünün basit, arka planda kalan işleri yapan bir işlev yürütmenin ötesinde stratejik bir işleve dönüşmesi, sadece işletme stratejilerini desteklemekle kalmayıp, aynı zamanda bu stratejileri de biçimlendirmeye başlamıştır. Buna rağmen yapılan yatırımların geri dönüşünün alınması konusunda hala kuşku bulunmaktadır ve bunun nedeni, temel olarak Bilgi Teknolojileri stratejileri ile işletme stratejilerinin uyumlaşmasının sağlanmamasından kaynaklanmaktadır (Henderson & Venkatraman, 1989).



Şekil 1. Değer Zinciri

Kaynak: Porter, 1991.

Venkatraman ve Henderson'ın teorisi, iki ana kabule dayanmaktadır (1989):

- 1) Ekonomik performans, işletme yönetiminin, işletmenin rekabetçi ürün piyasasındaki konumu ve bu rekabetçi konumun gerçekleştirilmesini sağlayacak yönetsel yapıyı kurabilmesi arasında stratejik uyum yaratabilmesi ile doğrudan ilişkilidir.
 - a) Bu genel kabul, işletme içi ve işletmenin çevresine ilişkin yapılan stratejik seçimlerin uyumlu olması gerektiğini belirten genel görüş ile de örtüşmektedir. (Henderson & Venkatraman, 1993)
- 2) Bu stratejik uyum dinamiklidir.
 - a) Bir işletme tarafından alınan stratejik kararlar zaman içinde taklit edilebilir.
 - b) Bu durumda ilk kararı alan işletmenin de cevap verebilecek stratejiler uygulaması beklenir.

Sonuç olarak stratejik uyumlaşma, tek seferlik bir durum değil, sürekli devam eden bir süreçtir. Bu süreçte belirtilen dinamik beceriye ulaşmakta kullanılabilecek en önemli araç, gelişmiş, karmaşık bir teknolojik araç seti olmayıp, organizasyonun teknolojiyi, rakiplerine karşı fark oluşturabilecek bir biçimde kullanabilme becerisidir. Bir diğer değişle, ne kadar gelişmiş olursa olsun, hiçbir Bilgi Teknolojileri teknolojisi, uygulaması ya da aracı, tek başına sürdürülebilir bir rekabet avantajı sağlamaz. Buna karşın işletmenin rekabet avantajları, Bilgi Teknolojileri fonksiyonlarını sürekli olarak kullanmak ve araştırmakla ortaya çıkar (Henderson & Venkatraman, 1989).

Yukarıda belirtilen yaklaşım, işletme yönetiminin örgütsel dönüşümde Bilgi Teknolojileri'nin rolünün yanı sıra Bilgi Teknolojileri stratejisinin kritik bileşenleri ve Bilgi Teknolojileri'nin kurumsal stratejiyi destekleme ve şekillendirmedeki rolü ve önemini anlama konusunda da düşüncelerini önemli ölçüde değiştirmesi gerektiğine işaret eder. Bilgi Teknolojileri'nin değişen bu işlevini, her ne kadar genel olarak benimseme eğilimi varsa da yöneticiler hala aşağıdaki sorulara cevap aramaya devam etmektedirler (Henderson & Venkatraman, 1989):

- 1) Bilgi Teknolojileri'nin işletme operasyonları üzerindeki etkisi nedir, gelecekte (nasıl) olacaktır ya da olmalıdır?
- 2) İşletme operasyonlarında Bilgi Teknolojileri fonksiyonlarından daha fazla yararlanarak katma değeri arttırmak için kullanılabilecek alternatif bakış açıları neler olabilir?
- 3) Bilgi Teknolojileri operasyonlarının odak noktası işletme içi operasyonlar mı yoksa işletme dışı operasyonlar mı olmalıdır?
- 4) Üst yönetimin Bilgi Teknolojileri fonksiyonlarını kaldıraç olarak kullanmak için kullanabilecekleri rolleri ne olmalıdır?
- 5) Bilgi Teknolojileri organizasyonu nasıl yapılandırılmalı ve dış kaynak kullanımının rolü bu aşamada ne olmalıdır?
- 6) Bilgi Teknolojileri aracılığıyla sağlanan yararların değerlendirilmesi için kullanılabilecek olan kriterler neler olabilir?

Henderson ve Venkatraman, bu soruların karşılığını bulabilmek amacıyla Stratejik Uyumlaşma Olgunluğu (Strategic Alignment Maturity - SAM) modelini geliştirmiştir (Henderson & Venkatraman, 1989).

Literatürde, stratejik uyumlaşma, "fit - uyum" (Venkatraman, 1988), "harmony - ahenk" (Luftman vd. 1993), "fusion - birleşme" (Smaczny, 2001), "integration - bütünleşme" (Weill & Broadbent, 1998), "linkage - bağlantı" (Henderson & Venkatraman, 1993) terimleri kullanılarak açıklanmaya çalışılmıştır.

Venkatraman'ın Stratejik Uyumlaşma Modeli, iki ana yapı taşından oluşmaktadır:

- 1) Stratejik uyum (fit)
- 2) İşlevsel bütünleşme (entegrasyon)

Bu yapı taşları, aşağıdaki dört statik bileşeni Şekil - 2'deki modelde tanımlandığı biçimi ile bağlayarak Stratejik Uyumlaşma Olgunluğu modelini oluşturmaktadır:

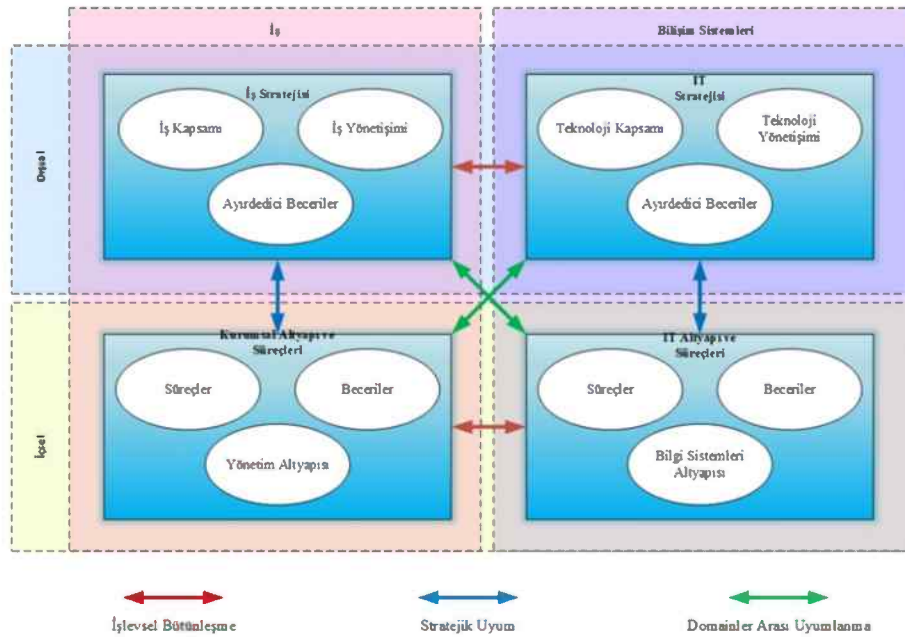
- 1) İşletme Stratejisi
- 2) Bilgi Teknolojileri Stratejisi
- 3) İşletme Altyapısı
- 4) Bilgi Teknolojileri Altyapısı

Bu model, işletme başarısının, işletme stratejisi, Bilgi Teknolojileri stratejisi, işletme altyapısı ve süreçleri ile Bilgi Teknolojileri altyapısı ve süreçleri arasındaki uyumlaşmaya bağlı olduğunu gösterecek biçimde geliştirilmiştir. Modelde yer alan statik bileşenler üzerinde tek tek ve bu bileşenleri diğerlerinden yalıtarak gerçekleştirilecek çalışmalar işletme başarısı için yeterli olmayacaktır. Sıklıkla sadece teknolojiye odaklanan çalışmalar yapılması ya da başarının sadece teknoloji kullanımı ile bütünleştirilmesi yanıltıcı sonuçlar vererek bu modelde tanımlanmış olan uyumlaşmanın bozulması ile sonuçlanacaktır. Asıl önemli olan konu, işletmenin stratejik ve rekabet üstünlüğüne erişebilmesi amacıyla Bilgi Teknolojileri'nin nasıl kullanılacağına karar verebilmektir (Luftman & Brier, 1999). Bir teknoloji, tek başına rekabet avantajının sürdürülebilirliğini garanti etmez. Teknoloji kullanımı ile rekabet avantajı sağlayanlar, bu avantajın kopyalanması ile avantajlarını kaybedebilirler.

Stratejik uyumlaşma işletme, teknoloji ve altyapıda izlenecek istikametinin başarılı bir biçimde uygulanmasını sağlayacak seçeneklerin yeterince ayrıntılı bir biçimde incelenmesini sağlayacak mantıksal çerçeveyi de sağlar. Stratejik Uyumlaşma, aynı zamanda da stratejik düşünme içinde kullanılabilir bir araçtır.

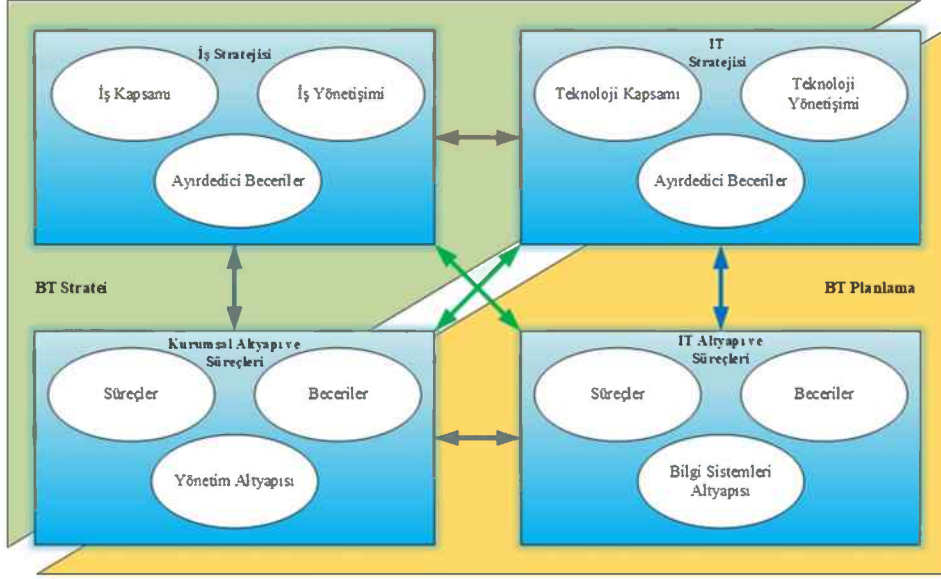
Stratejik Uyumlaşma Olgunluk modelinin uygulanmasında dört temel yaklaşımdan bahsedilebilir (Luftman vd. 1993):

- 1) Rekabetçi bakış açısı: Yeni ve gelişen teknolojilerin işletme stratejilerini nasıl etkilediğini ve dolayısıyla da rekabet avantajı sağlamaya nasıl yardımcı olabileceğini odaklanır (Şekil – 3).
- 2) Teknolojik bakış açısı: Bilgi Teknolojileri'nin işletme stratejilerini nasıl mümkün hale getirebileceğine odaklanmıştır. İşletme üst yönetimi teknoloji vizyonu olmalıdır (Şekil – 4).
- 3) Hizmet seviyesi bakış açısı: Stratejik yönetim, müşterilerin istek ve ihtiyaçlarına nasıl cevap verebileceği konusuna odaklanmıştır (Şekil – 3).
- 4) Stratejik uygulama bakış açısı: Bilgi Teknolojileri stratejisi, var olan işletme stratejisini nasıl gerçekleştirebileceğine odaklanmıştır (Şekil – 4).



Şekil 2. Stratejik Uyumlaşma Olgunluk Modeli

Kaynak: Van Hout, 2012.

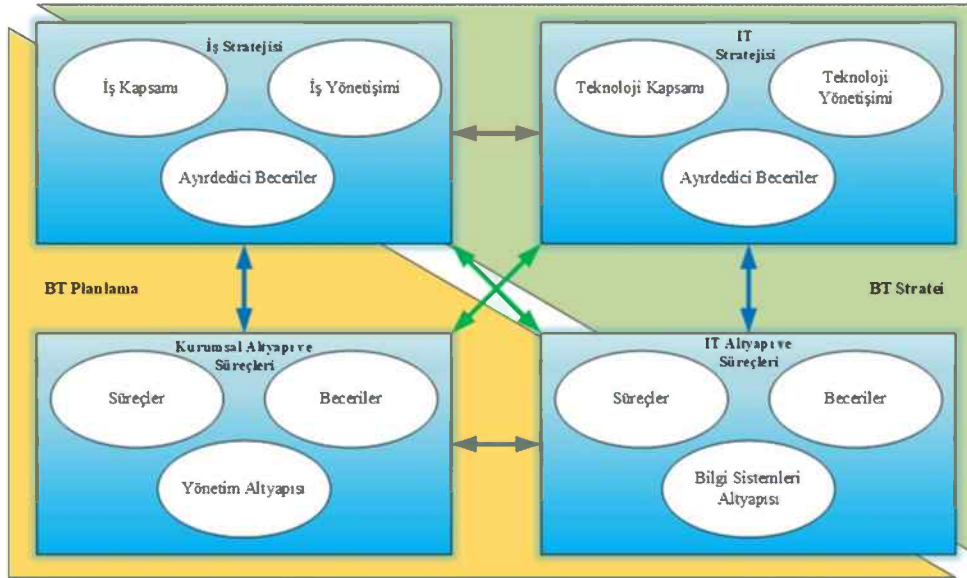


Şekil 3. Rekabetçi ve Hizmet Seviyesi

Kaynak: Luftman, 1993.

Henderson ve Venkatraman'ın modeli, teorik temelleri açıklayan kavramsal bir model olmakla birlikte Stratejik Uyumlaşma'nın analiz edilmesi ve belirlenmesi için herhangi bir yöntem önermemektedir.

Stratejik Uyumlaşma Olgunluk modelinin analiz edilmesi ve uyum seviyesinin belirlenebilmesi amacıyla Luftman, 1998 yılında yayınladığı makalesinde (Luftman, 1998) tanımladığı ve Tablo – 1'de listelenmiş olan, Stratejik Uyumlaşmanın engelleyicileri ve mümkün kılanlarını kullanarak bir ölçek geliştirmiştir (Luftman vd. 2017).



Şekil 4. Teknolojik ve Stratejik Uygulama

Kaynak: Luftman, 1993.

Tablo 1. Engelleyiciler ve Mümkün Kılanlar

	Engelleyiciler	Mümkün Kılanlar
1	BT/İşletme birimleri arasında yakın ilişkinin olmaması	Üst yönetimin BT'yi desteklemesi
2	BT'nin önceliklendirmeyi iyi yapamaması	BT'nin strateji geliştirme sürecinde yer alması
3	BT'nin verdiği sözleri yerine getirememesi	BT'nin işi anlaması
4	BT'nin işi anlamaması	BT ile İşletme birimleri arasında iş birliği
5	Üst yönetimin BT'yi desteklememesi	Önceliklendirmesi iyi yapılmış BT projeleri
6	BT yönetiminde liderlik eksiği	BT yöneticilerinin etkili liderlik davranışı sergilemeleri

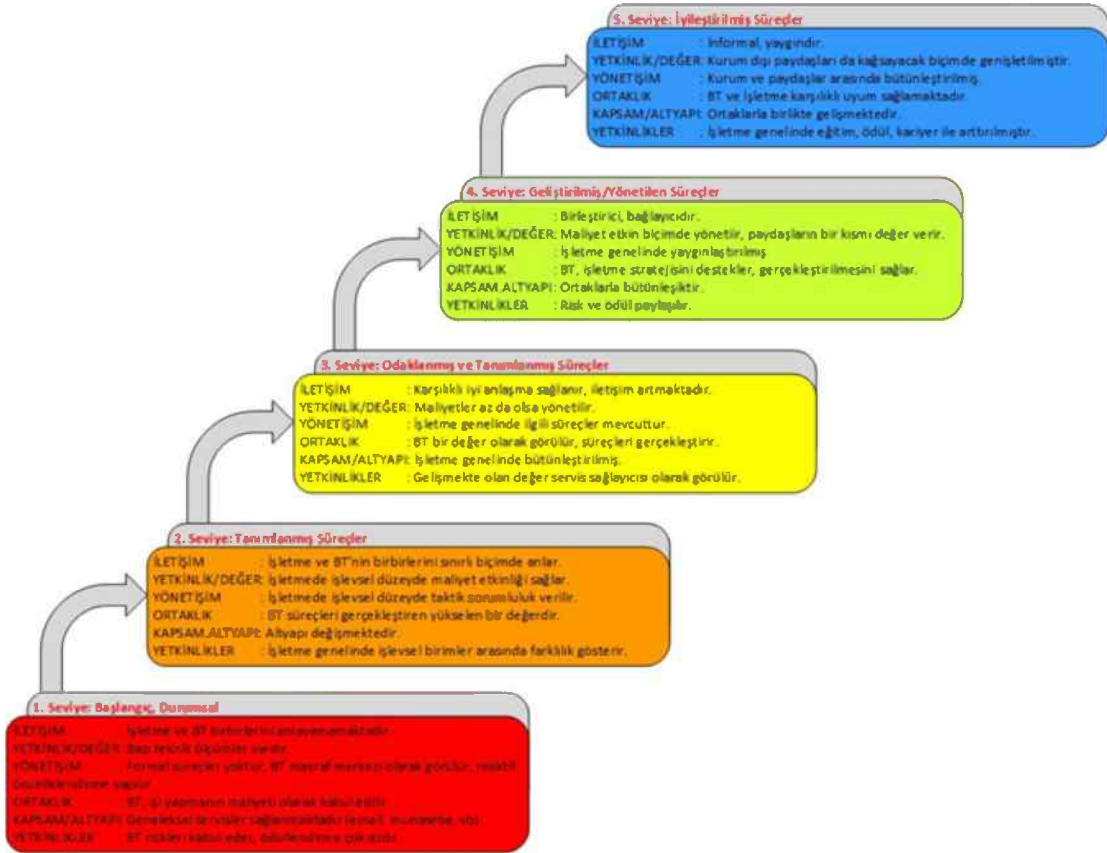
Kaynak: Luftman, 1998.

Hazırlanan ölçek, her bir işletmeyi Stratejik Uyumlaşma Olgunluk seviyesi olarak 5 farklı seviyede derecelendirmektedir. Her bir seviye ve kurumların olgunluk dereceleri tanımları da Şekil – 5'te görülebilir:

Hazırlanan ölçek, 6 faktör içermektedir ve bu faktörler, Şekil – 6'da görüleceği üzere İletişim, Yetkinlik/Değer, Yönetişim, Ortaklık, Kapsam/Altyapı ve Yetkinlikler kriterlerini ölçmektedir (Luftman vd. 2017).

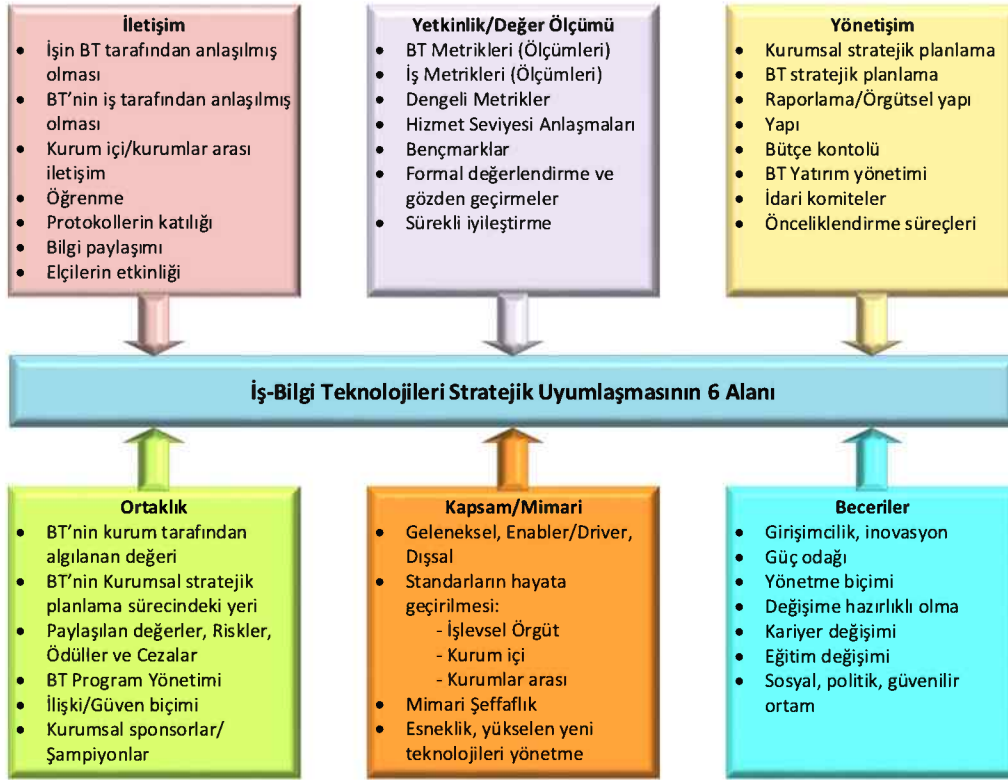
Toplam 39 sorudan oluşan ölçekte ilk 6 soru İletişim kriterini, takibeden 7 soru Yetkinlik/Değer kriterini, ardından gelen 7 soru Yönetişim kriterini, 21 ve 26'ncı soruları kapsayan 6 soru Ortaklık kriterini, sonraki 6 soru Kapsam/Altyapı kriterini ve en sonda yer alan 7 soru da Yetkinlikler kriterini ölçmek üzere tasarlanmıştır.

Luftman, ölçeğin İngilizce dilindeki güvenilirlik ve geçerlik çalışmalarını da tamamlayarak yayınlamıştır (Luftman vd. 2008).



Şekil 5. Stratejik Uyumlaşma Olgunluk Modeli Seviyeleri

Kaynak: Luftman, 2000.



Şekil 6. Stratejik Uyumlaşma Olgunluk Modeli Kriterleri

Kaynak: Luftman, 2000.

II. YÖNTEM

Çalışmaya başlamadan önce, ölçeği geliştiren Dr. Jerry Luftman ile görüşülmüş ve kendisinden, ölçeğin Türkçe uyarlanmasını yapabilmek amacıyla izin alınmıştır.

Literatür taraması sonucunda Luftman'ın Stratejik Uyumlaşma Olgunluk Modeli ölçeğinin sadece tek bir çalışmanın kapsamında kullanıldığı (Özgün, 2015), bu çalışmada da ölçekte kullanılan soruların özetlenerek çok kısa cümleler, hatta sözcüklere dönüştürüldüğü, böylelikle de aslından uzaklaştırıldığı görülmüştür.

Dr. Luftman ile görüşülerek öncelikle ölçeğin kullanılabilmesi ve Türkçe uyarlanmasının yapılabilmesi için izin alınmıştır. Görüşme sırasında Dr. Luftman, ölçeğin yüzyüze görüşme yöntemi ile uygulanmak üzere geliştirildiğini belirtmiştir.

Türkçe'ye uyarlama aşamasında, ölçeğin daha etkin ve yaygın kullanılmasına katkıda bulunabilmek amacıyla da anket formatının kullanılması tercih edilmiştir. Bu nedenle ölçeği oluşturan sorular ve cevapları, alışıldık ölçeklerden daha farklı olarak uzun cümleler kapsayacak biçime gelmiştir.

Türkçe çevirisi yapılarak anket formuna getirilen ölçek, internet üzerinden ulaştırılmış ve araştırma gerçekleştirilmiştir.

Toplanan verilerin değerlendirilebilmesi amacıyla SPSS yazılımının 25. sürümü ve R yazılımının 3ç5ç0 sürümü kullanılmıştır. İstatistik hesaplamalar SPSS ile gerçekleştirilmiş, doğrulayıcı faktör analizi ise R yazılımı ile gerçekleştirilmiştir.

II.I. Ölçek

6 faktör ve 39 sorudan oluşan, güvenilirlik ve geçerlilik testleri yapılmış olan ölçek (Sledgianowski vd. 2004), (Sledgianowski vd. 2006), Türkçe'ye tercüme edilmiş ve tercüme sırasında yapısı tamamen korunmuştur.

Ek – 1'de, son hali verilerek Türkçe'ye uyarlanan ve çalışmada kullanılan ölçek soruları bulunmaktadır.

II.II. Örneklem

Ölçeğin uyarlamasını yapabilmek amacıyla, Fortune 500 içinde yer alan kurumlarda çalışan Bilgi Teknolojileri yöneticilerinden 200 kişilik bir gruba anket iletilmiştir. Anketi cevaplama istenen 200 Bilgi Teknolojileri yöneticisinden 97'si anketi doldurarak çalışmaya katılmıştır.

II.III. Çeviri

İngilizce hazırlanmış olan ölçek, uzman bir tercüman tarafından İngilizce'den Türkçe'ye tercüme edilmiştir. Yapılan tercüme, iki farklı sistem kullanılarak kontrol edilmiş ve hazır hale getirilen Türkçe çeviri, Yıldız Teknik Üniversitesi'nde görevli iki öğretim üyesi tarafından bir kez daha incelenerek son düzeltme ve düzenlemeleri yapılmıştır.

Türkçe çevirisi son halini almış olan ölçek, University of Arkansas at Little Rock'ta görevli, Türkçe ve İngilizce'yi çok iyi kullanabilen öğretim üyeleri tarafından İngilizce'ye yeniden tercüme edilmiştir. Yapılan tercüme, İngilizce'den Türkçe'ye çeviri aşamasında işlenen yöntem bir kez daha izlenerek iki farklı sistem aracılığıyla son kez kontrol edilmiştir.

Türkçe'den İngilizce'ye yeniden çevrilerek kontrolleri yapılan ve son hali verilen ölçek, konusunda uzman profesyonellerle ve akademisyenlerle paylaşılarak ölçeğin amaca uygunluğu da onaylanmıştır.

III. BULGULAR

III.I. Geçerlilik

Çalışmada, Şencan'ın açıkladığı Klasik ve Modern güvenilirlik yöntemlerinin bileşenleri aynı anda kullanılmıştır (Şencan, 2005). Şencan, klasik test kuramına göre Spreman rho ve Kruskal gamma değerlerine bakılarak güvenilirlik kararının verilebileceğini belirtirken, modern test kuramına göre de polikorik korelasyon, poliserial korelasyon ve teyit edici faktör analizi ile güvenilirlik ölçümünün yapılabileceğini belirtmiştir.

Bunlara ek olarak yarıya bölme, alfa katsayısı, test-yeniden test gibi yöntemler de klasik test kuramı çerçevesinde kullanılacak güvenilirlik testleri olarak tanımlanmıştır (Şencan, 2005).

Bu bilgiler doğrultusunda alfa katsayısı, yarıya bölme ve teyit edici faktör analizi kullanılarak ölçeğin geçerliliği test edilmiştir.

III.II. Güvenilirlik

Güvenilirlik analizi için Cronbach-Alpha değerleri hesaplanmıştır. Ölçeğin geneli için Cronbach-Alpha değeri 0.970 olarak hesaplanmıştır (Tablo – 2).

Tablo 2. Cronbach-Alpha Güvenilirlik Katsayısı

Reliability Statistics		
Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.970	.970	39

Ölçek içinde yer alan her bir maddenin tek tek Cronbach-Alpha değerleri Tablo – 3'te listelenmiş olup, bütün değerlerin 0.9'dan büyük olduğu belirlenmiştir. Bu değerler doğrultusunda ölçeğin güvenilir olduğu sonucuna varılmıştır.

Tablo 3. Ölçekte Yer Alan Her Bir Sorunun Cronbach-Alpha Değeri

Item-Total Statistics					
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
V1	104.16	1285.556	.457	.582	.970
V2	104.98	1281.000	.563	.705	.970
V3	104.46	1269.022	.578	.652	.970
V4	103.86	1291.708	.430	.420	.970
V5	104.70	1259.899	.631	.670	.970
V6	105.39	1259.116	.628	.698	.970
V7	105.40	1262.722	.624	.768	.970
V8	105.29	1256.207	.680	.803	.969
V9	105.21	1251.749	.710	.786	.969
V10	105.12	1262.026	.592	.711	.970
V11	104.92	1264.326	.630	.639	.970
V12	104.72	1262.307	.678	.749	.969
V13	104.95	1261.362	.684	.748	.969
V14	103.55	1264.396	.671	.741	.969
V15	104.62	1242.593	.773	.879	.969
V16	105.02	1247.125	.739	.806	.969
V17	104.92	1266.993	.662	.776	.969
V18	104.35	1252.188	.730	.763	.969
V19	105.02	1252.000	.684	.763	.969
V20	104.21	1250.395	.681	.804	.969
V21	103.87	1287.951	.484	.655	.970
V22	104.43	1251.519	.659	.757	.969
V23	104.46	1244.501	.779	.776	.969
V24	105.11	1254.372	.677	.768	.969
V25	105.04	1259.977	.695	.742	.969
V26	104.48	1250.294	.737	.725	.969
V27	104.37	1247.152	.719	.737	.969
V28	103.86	1264.646	.654	.639	.969
V29	104.30	1249.524	.715	.725	.969
V30	104.42	1251.934	.705	.786	.969
V31	104.24	1250.120	.718	.776	.969
V32	104.72	1247.661	.770	.823	.969
V33	105.02	1259.395	.692	.705	.969
V34	105.00	1256.042	.687	.734	.969
V35	104.99	1252.781	.705	.722	.969
V36	105.51	1267.065	.611	.769	.970
V37	105.51	1262.148	.722	.825	.969
V38	104.46	1256.105	.673	.761	.969
V39	105.38	1269.530	.601	.647	.970

Yarıya bölme yöntemi ile gerçekleştirilen güvenilirlik analizi sırasında SPSS, tek numaralı soruları bir grup, çift numaralı soruları da diğer grup olarak sınıflamıştır. Yarıya bölme analizi sonucunda da Cronbach-Alpha değerlerinin 0.9 değerinin üzerinde çıktığı görülmüştür (Tablo – 4).

Tablo 4. Yarıya Bölme Yöntemi ile Hesaplanan Cronbach-Alpha Değerleri

Reliability Statistics			
Cronbach's Alpha	Part 1	Value	.942
		N of Items	20 ^a
	Part 2	Value	.952
		N of Items	19 ^b
	Total N of Items		
Correlation Between Forms			.852
Spearman-Brown Coefficient	Equal Length		.920
	Unequal Length		.920
Guttman Split-Half Coefficient			.920
a. V1, V2, V3, V4, V5, V6, V7, V8, V9, V10, V11, V12, V13, V14, V15, V16, V17, V18, V19, V20.			
b. V20, V21, V22, V23, V24, V25, V26, V27, V28, V29, V30, V31, V32, V33, V34, V35, V36, V37, V38, V39.			

Yarıya bölme yöntemi ile hesaplanan Cronbach-Alpha değeri, ilk yarıyı oluşturan tek sayıdaki sorular için 0.942, çift sayıdaki sorular için 0.952 olarak hesaplanmıştır.

Tablo 5. Yarıya Bölme Yöntemi Sonucunda Her Bir Soru İçin Hesaplanan Cronbach-Alpha Değeri.

Item-Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
V1	104.16	1285.556	.457	.970
V2	104.98	1281.000	.563	.970
V3	104.46	1269.022	.578	.970
V4	103.86	1291.708	.430	.970
V5	104.70	1259.899	.631	.970
V6	105.39	1259.116	.628	.970
V7	105.40	1262.722	.624	.970
V8	105.29	1256.207	.680	.969
V9	105.21	1251.749	.710	.969
V10	105.12	1262.026	.592	.970
V11	104.92	1264.326	.630	.970
V12	104.72	1262.307	.678	.969
V13	104.95	1261.362	.684	.969
V14	103.55	1264.396	.671	.969
V15	104.62	1242.593	.773	.969
V16	105.02	1247.125	.739	.969
V17	104.92	1266.993	.662	.969
V18	104.35	1252.188	.730	.969
V19	105.02	1252.000	.684	.969
V20	104.21	1250.395	.681	.969
V21	103.87	1287.951	.484	.970

V22	104.43	1251.519	.659	.969
V23	104.46	1244.501	.779	.969
V24	105.11	1254.372	.677	.969
V25	105.04	1259.977	.695	.969
V26	104.48	1250.294	.737	.969
V27	104.37	1247.152	.719	.969
V28	103.86	1264.646	.654	.969
V29	104.30	1249.524	.715	.969
V30	104.42	1251.934	.705	.969
V31	104.24	1250.120	.718	.969
V32	104.72	1247.661	.770	.969
V33	105.02	1259.395	.692	.969
V34	105.00	1256.042	.687	.969
V35	104.99	1252.781	.705	.969
V36	105.51	1267.065	.611	.970
V37	105.51	1262.148	.722	.969
V38	104.46	1256.105	.673	.969
V39	105.38	1269.530	.601	.970

Bütün bu hesaplamalara ek olarak Spearman-Brown Katsayısı da 0.920 olarak hesaplanmış olup, bu değerin 0.9'dan yüksek olması ölçeğin güvenilir olduğunu gösteren bir diğer göstergedir (Şencan, 2005).

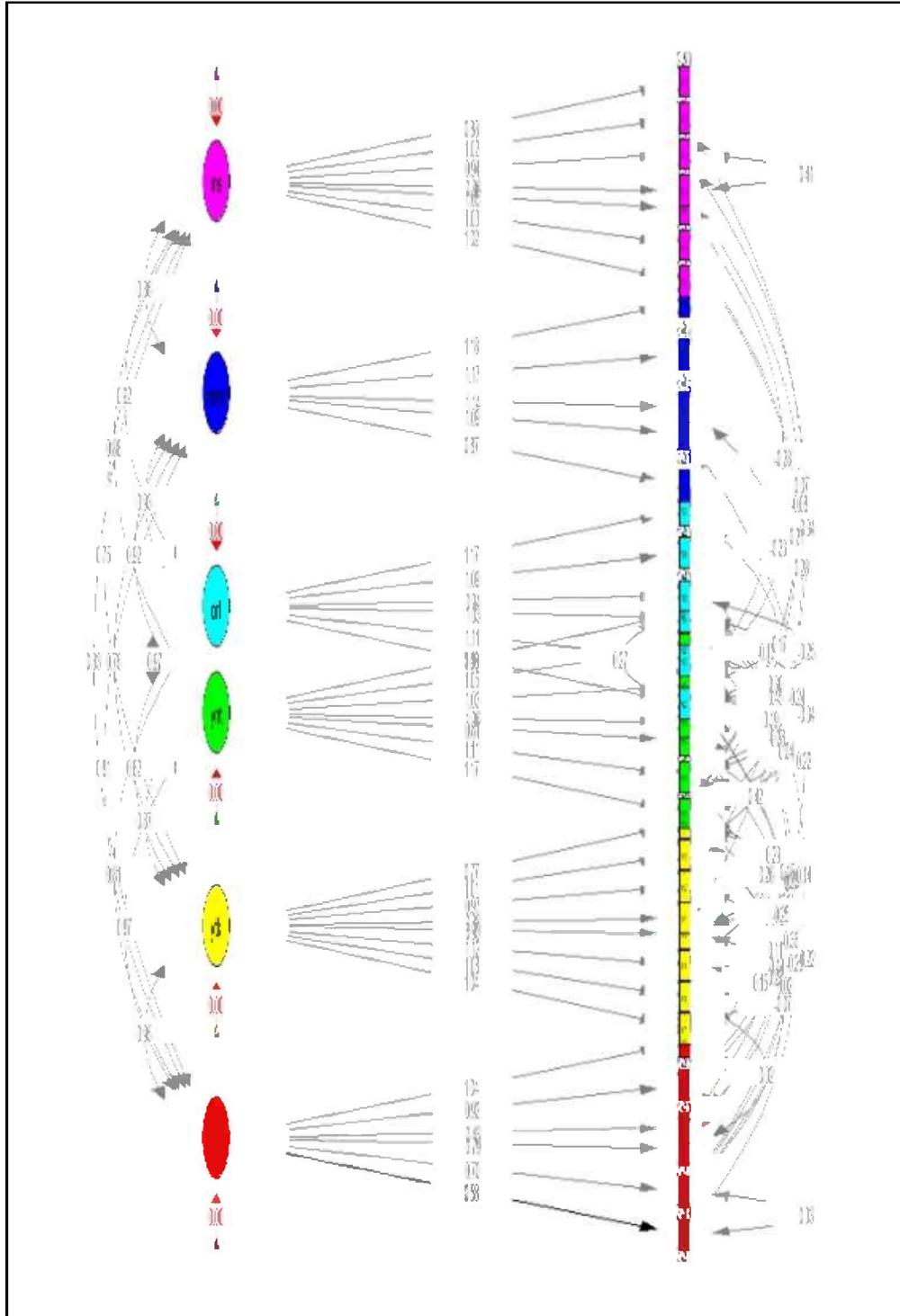
İç güvenilirlik analizlerine ek olarak, R programı kullanılarak Doğrulayıcı Faktör Analizi de gerçekleştirilmiştir.

Doğrulayıcı faktör analizinde modelin geçerli olup olmadığını kontrol etmek amacıyla kullanılan değerlerden Model Chi-Square değeri 0.108, Chi-Square degree of freedom (df) oranı 1.32, AGFI değeri 0.833, NNFI değeri 0.833, CFI değeri 0.921, TLI değeri 0.909, RMSEA değeri 0.058 ve SRMR değeri de 0.063 olarak hesaplanmıştır. Doğrulayıcı Faktör Analizi için hazırlanan modelin geçerliğini, dolayısıyla ölçeğin geçerliliğini test etmek amacıyla kullanılan bu indeksler için hesaplanan değerler ile indekslere ilişkin kabul kriterleri Tablo – 6'da listelenmiştir.

Tablo 6. Doğrulayıcı Faktör Analizi Kabul Değerleri

Uyum İndeksi	Uyum İndeksi Kriter Değerleri	Hesaplanan Değer
Model Chi-Square	p-value > 0.05	0.108
Chi-Square/df	Chi-Square/df < 3.0	1.32
AGFI	AGFI ≥ 0.90	0.833
NNFI	NNFI ≥ 0.95	0.833
CFI	CFI ≥ 0.90	0.921
TLI	TLI > 0.90	0.909
RMSEA	RMSEA < 0.08	0.058
SRMR	SRMR < 0.08	0.063

Doğrulayıcı Faktör Analizi sonucu elde edilen ölçek modeli Şekil – 7’de gösterilmiştir.



Şekil 7. Doğrulayıcı Faktör Analizi Modeli

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Çalışma, bir ölçeği İngilizceden Türkçeye çevirme aşamasının yanı sıra, asıl uygulama yöntemi yüz yüze görüşme biçiminde tasarlanmış olan bir ölçek, yazılı anket yöntemi ile yapılabilir hale getirilmiştir. Bu nedenle, ölçeğin aslında kısa cümleler halinde yazılan sorular ve cevaplar, yazılı anket çalışması sırasında daha anlaşılabilir olabilmesi açısından daha açıklayıcı hale getirilmiştir.

Bu nedenle Türkçe ölçekte yer alan sorularda, özellikle de cevaplar arasında uzun cümleler kullanmak gereği ortaya çıkmıştır. Bu durum, ölçeği cevaplama süresini uzatırken, çalışmaya katılanların önemli bir bölümünden de zamanın uzunluğu nedeniyle olumsuz geri bildirimler alınmasına neden olmuştur.

Bilgi Teknolojileri ile işletme stratejileri arasındaki uyumlaşmayı ölçmeye yönelik olarak gerçekleştirilen bu çalışma, Türkçe için bir ilk olması nedeniyle önem taşımamaktadır. İlerleyen günlerde bu ölçek kullanılarak yapılan araştırmaların da yardımı ile ölçeğin niteliklerinden ödün vermeden, daha kısa sürede tamamlanabilecek bir ölçek geliştirilebileceği beklenmektedir.

Bu çalışma, yukarıda belirtilen çalışmalara öncülük ederek, önemli bir aksaklık olan ve nicel ölçümü hali hazırda gerçekleştirilemeyen uyumlaşma sürecine de katkıda bulunmayı amaçlamıştır.

Dr. Luftman ve ekibi tarafından gerçekleştirilen çalışmalarla elde edilen veriler de kullanılarak, Türkiye'nin Bilgi Teknolojileri ve işletme stratejileri arasındaki uyumlaşmada hangi seviyede olduğu, yıllar içinde ne gibi değişiklikler olduğu da bu çalışma sayesinde artık izlenebilir hale gelecektir.

Çalışma sırasında sadece Bilgi Teknolojileri çalışanları çalışmaya katılmış olup, daha kapsamlı bir çalışmanın, işletmedeki bütün iş birimleri ve temsilcilerinin katılımı ile gerçekleştirilmesi, daha gerçekçi sonuçlar verebilmesi açısından da yararlı olacaktır.

KAYNAKÇA

- Bergeron, F., Raymond, L. and Rivard, S. (2001). Fit in strategic information technology management research: An empirical comparison of perspectives. *Omega*, 29, (2), 125-142.
- Haapaniemi, P. (2017). *Technology and the CEO résumé: Why it matters*. <https://chiefexecutive.net/technology-and-the-ceo-resume/> adresinden elde edildi.
- Hales, G., McLarney, C. (2017). Uber's competitive advantage vis-a-vis Porter's generic strategies. *The UIP Journal of Management Research*, 16, (4), 7-22.
- Henderson, J. and Venkatraman, N. (1989). *Strategic Alignment: A Framework for Strategic Information Technology Management*. Boston: MIT Center for Information Systems Research.
- Henderson, J. and Venkatraman, N. (1993). Strategic alignment: Leveraging information technology for transforming organizations. *IBM Systems Journal*, 38, (1), 472-484.
- Hu, Q., Huang, C. (2005). Aligning IT with firm business strategies using the balance scorecard system: *HICSS the 38th Annual Hawaii International Conference on System Sciences*. Hawaii.
- Konkel, F. (2018). *Veterans affairs wasted closer to \$2 billion on failed IT projects*. <https://www.nextgov.com/it-modernization/2018/01/veterans-affairs-wasted-almost-2-billion-failed-it-projects/145626/> adresinden elde edildi.
- Luftman, J., Lewis, P., Oldach, S. (1993). Transforming the enterprise: The alignment of business and information technology strategies, *IBM Systems Journal*, 32, (1), 198-221.
- Luftman, J., (1998). Enablers & Inhibitors. *InformationWeek*, 700, 283-285.
- Luftman, J., Brier, T. (1999). Achieving and Sustaining Business-IT Alignment. *California Management Review*, 42, (1), 109-122.

- Luftman, J. (2000). Assessing Business-IT Alignment Maturity. *Communications of the Association for Information Systems*, 4, (1), 1-50.
- Luftman, J., Dorociak, J., Kempaiah, R., Rigoni, E. (2008). Strategic Alignment Maturity; A Structural Equation Model Validation: *AMCIS 2008 The Fourteenth Americas Conference on Information Systems*. Toronto, Kanada.
- Luftman, J., Lyytinen, K., Zvi, T. (2017). Enhancing the measurement of information technology (IT) business alignment and its influence on company performance, *Journal of Information Technology*, 32, (1), 26-46.
- Maes, R., Rijsenbrij, D., Truijens, O. and Goedvolk, H. (2000). *Redefining business-IT alignment through a unified framework* (White Paper). Universiteit van Amsterdam.
- Marchand, D., Kettinger, W., Rollins, J., (2001). *Information orientation: The link to business performance*. Oxford: Oxford University Press.
- Mkhwanazi, S., (2017). *Treasury under fire over failed R1bn IT project*. <https://www.iol.co.za/news/politics/treasury-under-fire-over-failed-r1bn-it-project-10997867> adresinden elde edildi.
- Özgün, T., (2015). *Bilişim Teknolojileri ile İşletme Stratejileri Arasındaki Uyumun Faktör Analizi Yöntemi ile Ölçülebilirliği*. Yüksek Lisans Tezi. Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı.
- Porter, C. (2017). UK Wasting £37 Billion a year on failed agile IT projects. *Software World*, 48, (3), 17.
- Porter, M. (1986). Technology and competitive advantage. *Journal of Business Strategy*, 5, (3), 60-78.
- Porter, M. (1991). Towards a dynamic theory of strategy. *Strategic Management Journal*, 12, 95-117.
- Reich, B. and Benbasat, I. (1996). Measuring the linkage between business and information technology objectives. *MIS Quarterly*, 20, (1), 55-81.
- Reich, B. and Benbasat, I. (2000). Factors that influence the social dimension of alignment between business and information technology objectives. *MIS Quarterly*, 24, (1), 81-113.
- Sledgianowski, D., Luftman, J., Reilly, R. (2004). *Identification of IT-Business Strategic Alignment Maturity Factors: An Exploratory Study* (s.3717-3725). AMCIS 2004 Proceedings, New York.
- Sledgianowski, D., Luftman, J., Reilly, R. (2006). Development and Validation of an Instrument to Measure Maturity of IT Business Strategic Alignment Mechanism. *Information Resources Management Journal*, 19, (3), 18-33.
- Smaczny, T. (2001). Is an alignment between business and information technology the appropriate paradigm to manage IT in today's organizations. *Management Decision*, 39, (10), 797-802.
- Şencan, H. (2005). *Sosyal ve Davranışsal Ölçümlerde Güvenilirlik ve Geçerlilik*. Ankara: Seçkin Yayıncılık Sanayi ve Ticaret AŞ.
- Teo, T., King, W. (1996). Assessing the impact of integrating business planning and IS planning, *Information and Management*, 30, (6), 309-321.
- Teo, T., King, W. (1997). Integration between business planning and information systems planning: an evolutionary-contingency perspective. *Journal of Management Information Systems*, 14, (1), 185-214.
- Van Hout, E. (2012). *Measuring strategic business-IT alignment on the construction and validation of a measurement model for strategic business-IT alignment*. Yüksek Lisans Tezi. Eindhoven University of Technology.
- Venkatraman, N. (1988). *The concept of fit in strategy research: Towards verbal and statistical correspondence*. Boston: MIT Alfred Sloan School of Management.
- Weill, P., Broadbent, M. (1998). *Leveraging the new infrastructure*. Boston: Harvard Business School Press.
- Widman, J. (2008). *IT's biggest project failures - and what we can learn from them*. <https://www.computerworld.com/article/2533563/it-s-biggest-project-failures---and-what-we-can-learn-from-them.html> adresinden elde edildi.

Wikipedia, (2019). *List of failed and overbudget custom software projects*. https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_failed_and_overbudget_custom_software_projects adresinden elde edildi.

Yeshayahou, K., (2018). *Israel Chemicals sues IBM for \$300m*. <https://en.globes.co.il/en/article-israel-chemicals-sues-ibm-for-300m-1001263242> adresinden elde edildi.

EK: Stratejik Uyumlaşma Olgunluk Modeli Ölçek Soruları

SAMM Ölçeği Anket Soruları:	
I.)	Bilgi Teknolojileri ile İş Birimleri Arasındaki İletişimin Etkinliği
1	Bilgi Teknolojileri (BT) kurumun iş çevresini (müşteriler, rakipler, süreçler ve iş ortakları vb.) ne ölçüde anlamaktadır?
1	Üst ve orta düzey BT yöneticileri işletme faaliyetlerini anlamamaktadır.
2	Üst ve orta düzey BT yöneticileri işletme faaliyetlerini sınırlı düzeyde anlamaktadır.
3	Üst ve orta düzey BT yöneticileri işletme faaliyetlerini iyi düzeyde anlamaktadır.
4	İşletme faaliyetlerinin bütün BT çalışanları tarafından anlaşılması, üst yönetim tarafından teşvik edilmekte ve desteklenmektedir.
5	İşletme faaliyetlerinin BT biriminin tamamı tarafından anlaşılması zorunludur ve bu durum performans ödüllendirme gibi yöntemlere entegre edilerek desteklenmektedir.
6	Bilmiyorum.
2	İşletme birimleri BT çevresini (BT'nin mevcut veya potansiyel yetkinliklerini, sistemlerini, hizmetlerini, süreçlerini vb.) ne ölçüde anlamaktadır?
1	Üst ve orta düzey işletme yöneticileri BT'yi anlamamaktadır.
2	Üst ve orta düzey işletme yöneticileri BT'yi sınırlı düzeyde anlamaktadır.
3	Üst ve orta düzey işletme yöneticileri BT'yi iyi düzeyde anlamaktadır.
4	BT'nin bütün çalışanlar tarafından anlaşılması üst yönetim tarafından teşvik edilmekte ve desteklenmektedir.
5	BT'nin bütün işletme birimleri tarafından anlaşılması zorunludur ve bu durum performans ödüllendirme gibi yöntemlere entegre edilerek desteklenmektedir.
6	Bilmiyorum.
3	Kurumsal öğrenmeyi teşvik etmek ve gerçekleştirmek için hangi yöntemler kullanılmaktadır?
1	Anlık, amaca yönelik, rastlantısal yöntemler kullanılmaktadır (Çalışanların gözlenmesi, anekdot paylaşımı ya da eş düzeyler arası toplantılar vb.)
2	İnformal yöntemler kullanılmaktadır (haber bültenleri, bilgisayar raporları, grup mailleri, fax vb.)
3	Orta düzey yönetim tarafından kullanılan açık, kurallı yöntemler kullanılmaktadır (eğitimler, e-mail, intranet, birim toplantıları vb.)
4	Orta ve üst düzey yönetimin kullandığı formal, bütünleştirici ve birleştirici yöntemler kullanılmaktadır.
5	Orta ve üst düzey yönetimin kullandığı formal, bütünleştirici ve birleştirici yöntemler kullanılmakta, geribildirim ölçümleri ile öğrenmede etkinlik gözlenerek geliştirilmektedir.
6	Bilmiyorum.
4	Kurum içinde BT ile diğer işletme birimleri arasındaki iletişim tarzı (erişim kolaylığı, paydaşların yakınlığı vb.) nasıl tanımlanabilir?
1	İşletme birimlerinin başlattığı, formal ve katı, tek yönlü bir iletişim biçimindedir.
2	İşletme birimlerinin başlattığı, kısmen informal ve esnek, tek yönlü bir iletişim biçimindedir.
3	İki yönlü, formal ve katı bir iletişim biçimindedir.
4	İki yönlü, kısmen informal ve esnek bir iletişim biçimindedir.
5	İki yönlü, informal ve esnek bir iletişim biçimindedir.
6	Bilmiyorum.
5	BT ve işletme birimleri arasındaki bilgi paylaşımı (problemlerin/fırsatların, görevlerin, rollerin, amaçların, önceliklerin, hedeflerin, yönün vb. anlaşılması ve takdir edilmesi) ne düzeydedir?

	1	Bilgi paylaşımı ihtiyaç olduğunda anlık (amaca yönelik) biçimde gerçekleşmektedir.
	2	Bilgi paylaşımı kısmi bir şekilde yapılandırılmış olarak gerçekleşmektedir ya da bilgi paylaşımı yapısı oluşturulmaya yeni başlanmıştır.
	3	Bilgi paylaşımı, kilit konumdaki birimlerin süreçlerini kapsayacak şekilde yapılandırılmış olarak gerçekleştirilmektedir.
	4	İş birimleri ve kurum seviyesinde formal bilgi paylaşımı gerçekleştirilmektedir.
	5	İş birimleri ve kurum seviyesinde, iş birliği yapılan diğer kurumları (iş ortakları) kapsayacak şekilde formal bilgi paylaşımı gerçekleştirilmektedir.
	6	Bilmiyorum.
6		BT ve işletme birimleri iletişim temsilcileri ne kadar etkili kullanılmaktadır?
	1	BT ile iş birimleri arasında iletişim temsilcileri yoktur ya da sadece ihtiyaç duyulduğunda geçici, anlık ihtiyaçlar için kullanılmaktadırlar.
	2	İş birimleri ile BT arasında bilgi aktarımını sağlayacak iletişim temsilcileri düzenli olarak kullanılmaktadır. İletişim temsilcileri BT ve iş birimleri arasındaki iletişimin birincil etkileşim noktasıdır. İlişkileri geliştirmek amacıyla kullanılmazlar.
	3	İş birimleri ile BT arasında bilgi aktarımını sağlayacak iletişim temsilcileri düzenli olarak kullanılmaktadır. İletişim temsilcileri nadiren iş ilişkilerinin geliştirilmesi için çalışmaktadırlar.
	4	İş birimleri ile BT arasında bilgi aktarımını sağlayacak iletişim temsilcileri düzenli olarak kullanılmaktadır. İletişim temsilcilerinin birincil görevleri, kurum içi iş ilişkilerin geliştirilmesini sağlamaktır.
	5	İş birimleri ve kurum dışı iş ortakları ile BT arasında bilgi aktarımını sağlayacak iletişim temsilcileri düzenli olarak kullanılmaktadır. Birincil görevleri, iş birimleri arasında ve kurum ile kurum dışı iş ortakları arasında ilişkilerin geliştirilmesini sağlamaktır.
	6	Bilmiyorum.
II.)		BT'nin Değer ve Yetkinliğinin Ölçülmesi
7		BT'nin kuruma yaptığı katkıların ölçümü amacıyla ne tür süreç ve metrikler kullanılmaktadır?
	1	BT ölçümü için kullanılan metrikler ve süreçler teknik ağırlıklıdır (sistem sürekliliği, tepki süresi vb.).
	2	Teknik ölçümlere ve maliyet verimliliğine yönelik ölçümlere eşit derecede önem verilmektedir. Ölçümlerin sonuçlarını değerlendirmeye ve aksiyon almaya yönelik formal bir geribildirim süreci yoktur / sınırlı bir geri bildirim süreci bulunmaktadır.
	3	Teknik verimlilik ve maliyet verimliliği; yatırım geri dönüşü (ROI), faaliyet tabanlı maliyetleme (ABC) gibi geleneksel finansal ölçümler kullanılarak formal şekilde değerlendirilmektedir. Ölçümlerin sonuçlarını değerlendirmeye ve aksiyon almaya yönelik formal bir geribildirim süreci üzerinde çalışılmaya başlanmıştır.
	4	Teknik verimlilik, maliyet verimliliği ve maliyet etkinliği; yatırım geri dönüşü (ROI), faaliyet tabanlı maliyetleme (ABC) gibi geleneksel finansal ölçümler kullanılarak formal şekilde değerlendirilmektedir. Ölçümlerin sonuçlarını değerlendirmeye ve aksiyon almaya yönelik formal bir geribildirim süreci bulunmaktadır.
	5	Teknik, finansal, operasyonel ve insana dair ölçümlere uygun ağırlık katsayılarının verildiği çok boyutlu bir yaklaşım kullanılmaktadır. Ölçümlerin sonuçlarını değerlendirmeye ve aksiyon almaya yönelik formal bir geribildirim süreci bulunmaktadır. Bu ölçümler kurum dışı ortakları kapsayacak şekilde genişletilmişlerdir (tedarikçiler, taşeronlar, müşteriler vb.).
	6	Bilmiyorum
8		İş metrikleri, işletmeye katkının ölçülmesi amacıyla nasıl kullanılmaktadır?
	1	Yapılan işletme yatırımlarının değeri ölçülmemektedir, ya da ihtiyaç duyulduğunda tek seferlik ölçümler yapılmaktadır.
	2	İş birimleri düzeyinde maliyet verimliliği ölçümleri yapılmaktadır. Ölçümlerin sonuçlarını değerlendirmeye ve aksiyon almaya yönelik formal bir geribildirim süreci yoktur / sınırlı bir geri bildirim süreci bulunmaktadır.
	3	Yatırım geri dönüşü (ROI), faaliyet tabanlı maliyetleme (ABC) gibi geleneksel formal finansal ölçümler kullanılmaktadır. Ölçümlerin sonuçlarını değerlendirmeye ve aksiyon almaya yönelik formal bir geribildirim süreci üzerinde çalışılmaya başlanmıştır.
	4	Değer, formal olarak müşterilere sağlanan katkı bazında ölçülmektedir. Ölçümlerin sonuçlarını incelemeye, aksiyon almaya ve fonksiyonlar bazında sağlanan katkıyı değerlendirmeye yönelik formal bir geribildirim süreci bulunmaktadır.
	5	Teknik, finansal, operasyonel ve insana dair ölçümlere uygun ağırlık katsayılarının verildiği çok boyutlu bir yaklaşım kullanılmaktadır. Ölçümlerin sonuçlarını değerlendirmeye ve aksiyon almaya yönelik formal bir geribildirim süreci bulunmaktadır. Bu ölçümler kurum dışı ortakları kapsayacak şekilde genişletilmişlerdir (tedarikçiler, taşeronlar, müşteriler vb.).

	6	Bilmiyorum
9	BT'nin kuruma yaptığı katkıların ölçümü amacıyla bütünleştirilmiş BT ve iş metrikleri nasıl kullanılmaktadır?	
	1	BT yatırımlarının kuruma kattığı değer ölçülmemekte ya da gerektiğinde tek seferlik ölçümler yapılmaktadır.
	2	BT değer ölçümleri ile kurumsal faaliyetler ilişkilendirilmemiştir. Ölçümlerin sonuçlarını değerlendirmeye ve aksiyon almaya yönelik formal bir geribildirim süreci yoktur / sınırlı bir geri bildirim süreci bulunmaktadır.
	3	BT değer ölçümleri ile kurumsal faaliyetler ilişkilendirilmeye ve formelleştirilmeye başlanmıştır. Ölçümlerin sonuçlarını değerlendirmeye ve aksiyon almaya yönelik formal bir geribildirim süreci üzerinde de çalışılmaktadır.
	4	BT değer ölçümleri ile kurumsal faaliyetler formal olarak ilişkilendirilmiştir. Ölçümlerin sonuçlarını incelemeye, aksiyon almaya ve fonksiyonlar bazında sağlanan katkıyı değerlendirmeye yönelik formal bir geribildirim süreci bulunmaktadır.
	5	BT'ye ve kuruma dair ölçümlere uygun ağırlık katsayılarının verildiği çok boyutlu bir yaklaşım kullanılmaktadır. Ölçümlerin sonuçlarını değerlendirmeye ve aksiyon almaya yönelik formal bir geribildirim süreci bulunmaktadır. Bu ölçümler kurum dışı ortakları kapsayacak şekilde genişletilmişlerdir (tedarikçiler, taşeronlar, müşteriler vb.).
	6	Bilmiyorum.
10	Hizmet seviyesi anlaşmaları (Servis Level Agreements-SLA) var mıdır?	
	1	Hizmet seviyesi anlaşmaları (SLA) kullanılmamaktadır.
	2	BT ve fonksiyonel iş birimleri arasında, teknik özellikler ağırlıklı (cevap süresi, bilgisayar arıza süresi vb.) hizmet seviyesi anlaşmaları (SLA) vardır.
	3	BT ile fonksiyonel iş birimleri arasında hem teknik hem de insan ilişkileri yönelimli (kullanıcı/müşteri memnuniyeti, BT'nin kurum bağlılığı vb.) hizmet seviyesi anlaşmaları (SLA) bulunmaktadır ve bu SLA'ler kurum genelinde yaygınlaşmaya başlamıştır.
	4	BT ile hem fonksiyonel iş birimleri arasında hem de kurum genelinde teknik ve insan ilişkileri yönelimli hizmet seviyesi anlaşmaları (SLA) bulunmaktadır.
	5	BT ile hem fonksiyonel iş birimlerini hem de kurum genelini ve kurum dışı iş ortaklarını da kapsayacak biçimde, teknik ve insan ilişkileri yönelimli hizmet seviyesi anlaşmaları (SLA) bulunmaktadır.
	6	Bilmiyorum.
11	Bençmarklar uygulanmakta mıdır? (İnformal uygulamalar: informal görüşmeler, literatür araştırmaları, şirket ziyaretleri vb., Formal uygulamalar: çevre taraması, veri toplama ve analizi, en iyi uygulamaların tespiti vb.)	
	1	Formal ya da informal bençmarklar uygulanmamaktadır / nadiren uygulanmaktadır.
	2	Ara sıra ya da rutin olarak informal bençmarklar yapılmaktadır.
	3	Ara sıra formal bençmarklar yapılmakta ve nadiren bulgulara göre aksiyon alınmaktadır.
	4	Rutin olarak formal bençmarklar yapılmakta ve genellikle bulgulara göre aksiyon alınmaktadır.
	5	Rutin olarak formal bençmarklar yapılmaktadır. Aksiyon almaya ve değişiklikleri ölçümlemeye yönelik olarak düzenlenmiş bir süreç mevcuttur.
	6	Bilmiyorum.
12	BT yatırımları değerlendirilip gözden geçiriliyor mu?	
	1	BT yatırımları formal bir biçimde değerlendirilmemekte / gözden geçirilmemektedir.
	2	Sadece bir BT ya da iş problemi olduğunda (başarısız bir BT projesi, pazar payı vb.) BT yatırımları değerlendirilmekte / gözden geçirilmektedir.
	3	Değerlendirme ve/veya gözden geçirme rutin olarak yapılmaktadır.
	4	Değerlendirme ve/veya gözden geçirme rutin olarak yapılmakta ve elde edilen sonuçlar doğrultusunda gerekli değişikliklerin yapılmasını sağlayan formal bir süreç uygulanmaktadır.
	5	Değerlendirme ve/veya gözden geçirme rutin olarak yapılmakta ve elde edilen sonuçlar doğrultusunda gerekli değişikliklerin yapılmasını ve ölçülmesini sağlayan formal bir süreç uygulanmaktadır. Kurum dışı iş ortakları da sürece dahildir.
	6	Bilmiyorum.
13	BT ve kurum için sürekli iyileştirme uygulamaları ve etkililik ölçümleri yapılmakta mıdır?	
	1	Sürekli iyileştirme uygulamaları mevcut değildir.
	2	Birkaç sürekli iyileştirme uygulaması bulunmakla birlikte herhangi bir etkililik ölçümü yapılmamaktadır.
	3	Birkaç sürekli iyileştirme uygulaması bulunmaktadır ve etkililik ölçümlerine başlanmıştır.

	4	Birçok süreç iyileştirme uygulaması bulunmaktadır ve ne düzeyde etkili oldukları sıklıkla ölçülmektedir.
	5	İyi tasarlanmış sürekli iyileştirme uygulamaları ve etkililik ölçümleri mevcuttur.
	6	Bilmiyorum.
14	BT biriminin kurumun stratejik hedeflerine ulaşabilmesi için yaptığı katkılar ne boyuttadır?	
	1	Çok zayıf
	2	Biraz zayıf
	3	Ne zayıf ne güçlü
	4	Biraz güçlü
	5	Çok güçlü
	6	Bilmiyorum
III.)	BT Yönetişim	
15	BT, stratejik planlama çalışmalarına katılıyor mu?	
	1	Formal stratejik planlama yapılmamaktadır ya da ihtiyaç duyulduğunda yapılmaktadır.
	2	Stratejik planlama, BT'nin seyrek (düşük düzey) katılımı ile fonksiyonel iş birimleri seviyesinde gerçekleştirilmektedir.
	3	Stratejik planlama, BT'nin sıklıkla (belirli düzeyde) katılımı ile fonksiyonel iş birimleri seviyesinde gerçekleştirilmektedir.
	4	Stratejik planlama, BT'nin katılımı ile fonksiyonel iş birimleri seviyesinde ve kurum genelinde gerçekleştirilmektedir.
	5	Stratejik planlama, BT'nin katılımı ile fonksiyonel iş birimleri seviyesinde ve kurum genelinde, kurumsal iş birliği içinde olduğumuz partnerlerin de katılımı ile gerçekleştirilmektedir.
	6	Bilmiyorum.
16	İşletme Birimleri BT Stratejik Planlama Çalışmalarına Katılıyor mu?	
	1	Formal bir BT stratejik planlama çalışmamız yok, ya da ihtiyaç duyulduğunda yapılıyor.
	2	Formal BT stratejik planlama çalışmaları, işletme birimlerinin seyrek (düşük düzey) katılımı ile gerçekleştirilmektedir.
	3	Formal BT stratejik planlama çalışmaları, işletme birimlerinin sıklıkla (belirli düzeyde) katılımı ile gerçekleştirilmektedir.
	4	Formal BT stratejik planlama çalışmaları, işletme birimlerinin katılımı ile fonksiyonel iş birimleri seviyesinde ve kurum genelinde gerçekleştirilmektedir.
	5	Formal BT stratejik planlama çalışmaları, işletme birimlerinin katılımı ile fonksiyonel iş birimleri seviyesinde ve kurum genelinde, kurumsal iş birliği içinde olduğumuz partnerlerin de katılımı ile gerçekleştirilmektedir.
	6	Bilmiyorum.
17	BT fonksiyonu (birimi) nasıl bütçelendirilmektedir?	
	1	Tutarsız, düzensiz, değişken harcamaların olduğu maliyet merkezi olarak bütçelendirilmektedir.
	2	Fonksiyonel iş birimi/organizasyon tarafından maliyet merkezi olarak bütçelendirilmektedir.
	3	Projelerinin bir kısmı yatırım olarak değerlendirilen maliyet merkezi olarak bütçelendirilmektedir.
	4	Yatırım merkezi olarak bütçelendirilmektedir.
	5	BT'nin gelir ürettiği bir kar merkezi olarak bütçelendirilmektedir.
	6	Bilmiyorum.
18	BT yatırım kararları temel olarak BT'nin hangi yeteneklerine dayanır?	
	1	Maliyet azaltma.
	2	Üretkenlik ve verimliliği arttırmaya odaklanma.
	3	Geleneksel finansal kontroller çerçevesinde, süreçleri mümkün hale getirme ve süreç destekçisi olma (enabler).
	4	İşletme verimliliği ana odağı çerçevesinde, süreçlerin ve işletme stratejilerinin gerçekleştirilmesini mümkün hale getirme, süreç yürütücüsü ve/veya strateji destekçisi olma.
	5	Rekabet avantajı yaratma ve karı artırma. İş ortakları BT'nin yarattığı değeri görür.

	6	Bilmiyorum.
19	Kurum yönetimi ve kıdemli BT yöneticilerinden oluşan komiteler var mı?	
	1	Formal / düzenli çalışan BT yürütme komiteleri bulunmamaktadır.
	2	Sadece ihtiyaç halinde toplanan, informal BT yürütme komiteleri mevcuttur.
	3	Etkinliğini geliştirmekte olan ve düzenli olarak toplanan formal BT yürütme komiteleri mevcuttur.
	4	Etkinliği kanıtlamış olan ve düzenli olarak toplanan formal BT yürütme komiteleri mevcuttur.
	5	Etkinliği kanıtlamış, düzenli olarak toplanan, stratejik iş ortaklarının karar alma sorumluluğunu paylaştıkları formal BT yürütme komiteleri mevcuttur.
	6	Bilmiyorum.
20	BT projeleri nasıl önceliklendirilmektedir?	
	1	Bir işletme ya da BT ihtiyacına cevaben önceliklendirme yapılmaktadır.
	2	Önceliklendirme BT birimi tarafından yapılmaktadır.
	3	Önceliklendirme iş birimi (kurum) tarafından yapılmaktadır.
	4	Önceliklendirme, üst ve orta düzey BT yöneticileri ve iş birimi (kurum) yöneticileri tarafından karşılıklı olarak yapılmaktadır.
	5	Önceliklendirme iş ortaklarının öncelikleri de göz önünde bulundurularak, üst ve orta düzey BT ve işletme yöneticileri tarafından karşılıklı olarak yapılmaktadır.
	6	Bilmiyorum.
21	BT'nin, işletmenin hızla değişen ihtiyaçlarını karşılayabilme, bu ihtiyaçlara cevap verebilme becerisi ne durumdadır?	
	1	Çok zayıf
	2	Zayıf
	3	Ne zayıf ne de güçlü
	4	Güçlü
	5	Çok güçlü
	6	Bilmiyorum
IV.)	BT ile İşletme Fonksiyonları Arasındaki Ortaklık, Partnership	
22	BT işletme birimlerince nasıl algılanmaktadır?	
	1	BT, kurumsal faaliyetleri gerçekleştirmenin maliyetidir.
	2	BT, geliştirmekte olan bir kurumsal varlıktır (asset).
	3	BT, kurumun gelecekteki faaliyetlerinin gerçekleştirilmesini sağlayacak birimdir.
	4	BT, kurumun gelecekteki faaliyetlerinin öncüsü olan birimdir.
	5	BT, kurum genelinde, kuruma değer katan iş ortağıdır.
	6	Bilmiyorum
23	BT'nin stratejik planlamadaki rolü nedir?	
	1	BT'nin bir rolü bulunmamaktadır.
	2	BT, işletme süreçlerinin hayata geçirmek (mümkün kılmak) için kullanılmaktadır.
	3	BT, işletme süreçlerini ileriye götürmek (yürütmek, sürdürmek) için kullanılmaktadır.
	4	BT, işletme stratejisini hayata geçirmek ya da daha ileriye taşımak için kullanılmaktadır.
	5	BT, işletme birimleri ile bütünüyle uyum sağlayarak stratejik hedefleri hayata geçirmek ya da daha ileriye taşımak için kullanılmaktadır.
	6	Bilmiyorum.
24	BT ve iş birimleri, BT tarafından başlatılan ancak iş ihtiyaçlarının değişmesi gibi nedenlerle ortaya çıkabilecek olan projenin gecikmesi, bütçeyi aşması gibi riskleri ve projenin getirdiği ödülleri paylaşırlar mı?	
	1	BT bütün riski üstlenmekte ve herhangi bir ödül almamaktadır.
	2	BT, riskin büyük bir bölümünü üstlenmekte ve küçük (düşük) bir ödül almaktadır.
	3	Risk ve ödülün paylaşımı artmaktadır.

	4	Risk ve ödüller her zaman paylaşılmaktadır.
	5	Risk ve ödüller her zaman paylaşılmaktadır, yöneticilerin riskleri kabul etmelerini teşvik eden formal bir ücret ve ödül sistemi bulunmaktadır.
	6	Bilmiyorum.
25		BT ve iş birimleri arasındaki ilişkileri geliştirmeye yönelik formal süreçler ne ölçüde bulunmaktadır? (çapraz fonksiyonel takımlar, eğitimler ya da risk/ödül paylaşımı vb.)
	1	BT ve iş birimleri arasındaki ilişkiler yönetilmemektedir.
	2	BT ve iş birimleri arasındaki ilişkiler gerekli zamanlarda ve/veya ihtiyaç duyulduğunda yönetilmektedir.
	3	İlişkileri yönetmek için tanımlanmış programlar mevcuttur; ancak BT ya da iş birimleri kimi zaman bunlara uymamaktadır. Çatışmalar (anlaşmazlıklar) yıkıcı değil yapıcı olarak görülmektedir.
	4	İlişkileri yönetmek için tanımlanmış programlar mevcuttur ve BT ve iş birimleri bunlara uymaktadır.
	5	İlişkileri yönetmek için tanımlanmış programlar mevcuttur, BT ve iş birimleri bunlara uymakta ve programlar sürekli geliştirilmektedir.
	6	Bilmiyorum.
26		BT ve İş Birimleri arasındaki güven ilişkisi ne düzeydedir?
	1	BT ile iş birimleri arasında çatışma ve güvensizlik duygusu vardır.
	2	BT ile iş birimleri arasındaki ilişkide taraflar "Arm's Length Transactional style" olarak tanımlanan biçimde öncelikli olarak kendi çıkarlarına göre, bağımsız hareket etmektedirler.
	3	BT, değer katan bir hizmet sağlayıcı olma yolundadır.
	4	BT ile iş birimleri arasındaki ilişki, öncelikle uzun vadeli bir partnerlik biçimindedir.
	5	BT ile iş birimleri arasındaki ilişki, uzun vadeli bir ortaklık ve değer katan hizmet sağlayıcı biçimindedir.
	6	Bilmiyorum.
27		BT bazlı girişimler için kurumsal destek var mıdır?
	1	Genellikle BT ya da iş birimlerinden, üst yönetim seviyesinde destek yoktur.
	2	Sıklıkla sadece BT üst yönetimi seviyesinde destek vardır.
	3	Sıklıkla BT ya da iş birimlerinden fonksiyonel birim düzeyinde üst yönetim desteği alınmaktadır.
	4	Sıklıkla BT üst yönetimi seviyesinde ve kurumsal düzeyde destek alınmaktadır.
	5	Sıklıkla BT üst yönetimi ve CEO'dan destek alınmaktadır.
	6	Bilmiyorum.
V.)		BT Altyapısının Kapsam ve Mimarisi
28		Temel BT sistemlerinin kapsamı nedir?
	1	E-mail, muhasebe, metin işleme gibi geleneksel ofis destek sistemlerini kapsamaktadır.
	2	Back-office desteği gibi işleme dayalı kurumsal yönetim sistemlerini kapsamaktadır.
	3	İş süreçlerini, süreçlerdeki değişiklikleri destekleyen ve bu süreçlerin yürütülmesini mümkün kılan sistemleri kapsamaktadır.
	4	İş süreçlerindeki değişimlerde katalizör rolü üstlenen, değişimi hızlandıran sistemleri kapsamaktadır.
	5	Kurum stratejileri değişiminde katalizör görevi gören, strateji değişikliklerini destekleyen, yürüten ve/veya hızlandıran sistemleri kapsamaktadır.
	6	Bilmiyorum.
29		Kurumsal BT standartları ne şekilde tanımlanmıştır ve kurum içinde BT standartlarına uyum ne düzeydedir?
	1	Standartlar tanımlanmamıştır / uyum mecburiyeti yoktur
	2	İş birimi bazında tanımlanmıştır ve uymak mecburidir. Ancak farklı iş birimleri arası standartlar tanımlanmamıştır.
	3	İş birimi bazında tanımlanmıştır ve uymak mecburidir. Farklı iş birimleri arasında koordinasyon gelişmektedir.
	4	Bütün iş birimleri için tanımlanmıştır ve uymak mecburidir.
	5	Bütün iş birimleri için tanımlanmıştır ve uymak mecburidir. Stratejik iş ortakları ile koordinasyon mevcuttur.
	6	Bilmiyorum.

30	BT altyapısı bileşenlerinin mimari entegrasyonu ne düzeydedir?	
	1	BT altyapısı bileşenleri arasında entegrasyon yoktur.
	2	BT altyapısı bileşenleri arasında iş birimi düzeyinde entegrasyon sağlanmış olup, diğer birimlerle olan entegrasyon geliştirilmektedir.
	3	BT altyapısı bileşenleri arasında iş birimleri düzeyinde entegrasyon sağlanmıştır.
	4	BT altyapısı bileşenleri arasında iş birimleri ve stratejik iş ortakları düzeyinde entegrasyon sağlanmıştır.
	5	Entegrasyon sağlanmıştır ve iş ortaklarımızla uyumlu olacak biçimde gelişmektedir.
	6	Bilmiyorum.
31	Yeni bir teknoloji ya da iş sürecinin kullanılmaya başlanması, birleşme ya da satın alma gibi iş ya da BT kaynaklı değişiklikler ne seviyede bir kesinti ya da rahatsızlık yaratır?	
	1	Değişiklik şeffaf bir biçimde gerçekleşmemekte, çok fazla kesinti ve kargaşa yarmaktadır.
	2	Değişiklik sadece fonksiyonel iş birimi düzeyinde bilinmektedir
	3	Değişiklik fonksiyonel birimler düzeyinde bilinmekte, şubeler ve uzaktaki birimler tarafından duyulmaktadır.
	4	Değişiklik bütün organizasyon tarafından bilinmektedir.
	5	Değişiklik bütün organizasyon ve iş ortakları tarafından bilinmektedir.
	6	Bilmiyorum
32	İş ve teknoloji dünyasındaki değişiklikler karşısında BT altyapısının esnekliği düşünüldüğünde kurumun BT altyapısı nasıl görülmektedir?	
	1	Temel BT hizmetlerini en düşük maliyetle sağlayan bir altyapı olarak görülmektedir.
	2	Mevcut kurum stratejisinin gerekliliklerine göre gelişen bir altyapı olarak görülmektedir.
	3	Mevcut kurum stratejisinin gerekliliklerine uygun bir altyapı olarak görülmektedir.
	4	Pazardaki değişikliklere hızlı cevap verilmesini sağlayabilecek bir kaynak olarak yükselen ve gelişen bir altyapı olarak görülmektedir.
	5	Pazardaki değişikliklere hızlı cevap verilmesini sağlayabilecek bir kaynak olarak görülmektedir.
	6	Bilmiyorum
VI.) İnsan Kaynakları		
33	Kurum içinde girişimcilik nasıl karşılanmaktadır?	
	1	Desteklenmemektedir / Caydırıcı bir yaklaşım vardır.
	2	İş birimleri seviyesinde kısmen desteklenmektedir.
	3	İş birimleri seviyesinde güçlü biçimde desteklenmektedir.
	4	İş birimleri seviyesinde ve kurumsal düzeyde güçlü biçimde desteklenmektedir.
	5	İş birimleri seviyesinde ve kurumsal düzeyde, iş ortakları ile güçlü bir biçimde desteklenmektedir.
	6	Bilmiyorum
34	BT temelli kararlarda güç odağı neresidir ve önemli BT kararları kimin tarafından verilir?	
	1	Sadece kurumsal seviyede üst yönetim ya da BT yönetimi.
	2	Fonksiyonel iş birimlerinin artan etkisi ile kurumsal seviyede üst yönetim ya da BT yönetimi.
	3	BT yönetiminin artan etkisi ile kurumsal ve fonksiyonel iş birimleri seviyesinde üst yönetim.
	4	İş ortaklarının artan etkisi ile kurumsal seviyede üst yönetim ve BT üst yönetimi.
	5	İş ortaklarının eşit ölçüdeki etkileri ile kurumsal seviyede üst yönetim.
	6	Bilmiyorum
35	Kurumunuzun değişikliklere karşı tutumu nedir?	
	1	Değişikliklere direnç gösterme eğilimindedir.
	2	Değişiklik ihtiyacının farkındadır ve değişim hazırlık programları başlatılmıştır.
	3	Değişimin uygulanabilmesini için gerekli becerilerin edinilmesini ve eğitimleri kapsayan değişim hazırlık programları, iş birimi seviyesinde mevcuttur.
	4	Kurum düzeyinde değişim hazırlık programları mevcuttur.

	5	Kurum düzeyinde değişime hazırlık programları mevcuttur ve kurum değişim için istekli ve proaktiftir.
	6	Bilmiyorum.
36		BT ve iş birimleri çalışanları arasında kariyer değişimi olanakları ne durumdadır?
	1	Görev değişimleri seyrek/yoktur.
	2	Görev değişimleri fonksiyonel iş birimleri içinde ara sıra gerçekleşmektedir.
	3	Yönetim pozisyonları için, genellikle fonksiyonel düzeyde düzenli görev değişimleri gerçekleşmektedir.
	4	Görev değişimleri, iş birimleri içinde bütün pozisyonlar için düzenli bir biçimde gerçekleşmektedir.
	5	Görev değişimleri, iş birimleri içinde ve kurum düzeyinde, bütün pozisyonlar için düzenli bir biçimde gerçekleşmektedir.
	6	Bilmiyorum
37		Çalışanların kendi birimleri dışındaki birimler tarafından verilen hizmetler hakkında bilgi edinmesini ve/veya bu hizmetleri destekleyebilmesini sağlayacak birimler arası eğitim ya da iş değişimi (rotasyonu) uygulamaları gibi fırsatlar mevcut mudur?
	1	İş değişimi, rotasyon ya da birimler arası eğitim sağlanmamaktadır.
	2	Fırsatlar iş birimine bağlıdır.
	3	Bütün iş birimleri tarafından formal programlar uygulanmaktadır.
	4	Kurumsal seviyede bütün birimler tarafından formal programlar uygulanmaktadır.
	5	Kurum genelinde ve iş ortaklarını da kapsayan formal fırsatlar mevcuttur.
	6	Bilmiyorum
38		BT çalışanları ile diğer iş birimleri çalışanları arasındaki kişiler arası etkileşim (kültürel, sosyal, politik çevre, güven vb.) ne düzeydedir?
	1	BT çalışanları ile diğer iş birimi çalışanları arasındaki etkileşim minimum düzeydedir.
	2	BT çalışanları ile diğer iş birimi çalışanları arasındaki etkileşim, her iki tarafın da öncelikli olarak kendi çıkarlarına göre, bağımsız hareket ettikleri düzeydedir.
	3	BT çalışanları ile iş birimleri arasında bir güven oluşmaya başlamıştır.
	4	BT çalışanları ile iş birimleri birbirlerine güvenmektedir.
	5	BT çalışanları ile iş birimleri arasındaki güven, dış müşterileri ve ortakları da kapsayacak biçimde geniştir.
	6	Bilmiyorum.
39		BT, teknik ve iş becerileri yüksek en iyi çalışanları işe alabiliyor, bu çalışanları elinde tutabiliyor mu?
	1	BT çalışanlarını elde tutabilmek için uygulanan formal bir program yoktur. İşe alım talepleri etkisiz bir biçimde yerine getirilmektedir.
	2	BT işe alımları teknik uzmanlığa odaklanmıştır.
	3	BT işe alımları teknik uzmanlık ve iş becerilerine eşit ölçüde odaklanmıştır. Çalışanları elde tutabilmek için programlar uygulanmaktadır.
	4	Teknik yetkinlikleri ve iş becerileri yüksek en iyi BT çalışanlarının kuruma çekilebilmesi ve elde tutulabilmesi amacıyla uygulanan formal programlar mevcuttur.
	5	Teknik yetkinlikleri ve iş becerileri yüksek en iyi BT çalışanlarının kuruma çekilebilmesi ve elde tutulabilmesi amacıyla uygulanan etkin programlar mevcuttur.
	6	Bilmiyorum.



Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Yıl: 2019 Cilt-Sayı: 12(3) ss: 384-398

Academic Review of Economics and Administrative Sciences
Year: 2019 Vol-Issue: 12(3) pp: 384-398

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

ISSN: 2564-6931

DOI: 10.25287/ohuiibf.548301

Geliş Tarihi / Received: 02.04.2019

Kabul Tarihi / Accepted: 23.07.2019

Araştırma Makalesi

Research Article

TÜRKİYE'DE GİRİŞİM SERMAYESİ YATIRIM ORTAKLIKLARININ FİNANSAL PERFORMANSLARININ KARŞILAŞTIRILMASI

Metin AKTAŞ¹
Yasin İLGÜN²

Özet

Bu çalışmanın amacı, Türkiye'de girişim sermayesi yatırım ortaklıklarının (GSYO) yatırım, likidite, mali yapı, karlılık ve piyasa performansı açılarından karşılaştırılarak performanslarının incelenmesidir. Bunun için, Türkiye'de faaliyette bulunan 7 girişim sermayesi yatırım ortaklığının 2012-2017 dönemine ait yıllık verileri kullanılarak analiz yapılmaktadır. Yöntem olarak, oran analizi yöntemi, veri olarak ise, yatırım, likidite, mali yapı, karlılık ve piyasa performans oranları kullanılmaktadır. Yapılan analiz sonucunda, genel olarak en fazla girişim sermayesi yatırımlarına Gözde GSYO'nun, en az ise Verusaturk GSYO'nun yatırım yaptığı, likidite açısından, Verusaturk GSYO'nun en fazla, Gözde GSYO'nun ise en az nakit bulundurduğu, mali yapı açısından, öz sermayeyi en fazla Gedik GSYO'nun, en az ise Gözde GSYO'nun kullandığı, Karlılık açısından, Verusaturk GSYO'nun en yüksek, RHEA GSYO'nun ise en düşük öz sermaye karlılığına sahip olduğu ve son olarak, piyasa performansı açısından, Gözde GSYO'nun en yüksek, Rhea GSYO'nun ise en düşük hisse başına kara sahip oldukları görülmektedir.

Anahtar Kelimeler : Girişim Sermayesi, Oran Analizi, Finansal Performans.

Jel Sınıflandırılması : C10.

¹ Doç. Dr., Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü maktas@ohu.edu.tr,
ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-4180-4991>.

² Bilim Uzmanı, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, yilgun@ohu.edu.tr,
ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-1544-2584>.

COMPARISON OF VENTURE CAPITAL INVESTMENT TRUST IN TURKEY BASED ON THEIR FINANCIAL PERFORMANCE

Abstract

The purpose of this study is to examine performance of venture capital investment trusts (VCIT) in Turkey by comparing their investment, liquidity, financial structure, profitability and market performance. In order to perform this, an analysis is done by using data belong to the 7 venture capital investment trusts in Turkey for the years between 2012-2017. Ratio analysis method and investment, liquidity, financial structure, profitability, and market performance ratios as data are used. As a result of the analysis, it is observed that in general, Gözde VCIT has the most investment in venture capital investments but Verusaturk has the least investment, in terms of liquidity, Verusaturk has the most, but Gözde has the least cash, in terms of financial structure, Gedik VCIT used the equity capital the most, but Gözde VCIT used the least, in terms of profitability, Verusaturk has the highest, but RHEA VCIT has the lowest equity profitability, and finally, in terms of market performance, Gözde VCIT has the highest, but Rhea VCIT has the lowest earnings per share.

Key Words : Venture Capital, Ratio Analysis, Financial Performance.

Jel Classification : C10.

GİRİŞ

Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde, ekonomik kalkınmaya ve işsizliğin azaltılmasına katkı sağladığı düşünülen girişim sermayesi finansman modelinin, ABD ve diğer gelişmiş ülkelerin gelişim aşamalarında sıkça kullanıldığı görülmektedir. Dolayısı ile, ülkemizde işsizliğin azaltılarak üretimin artırılması ve ekonomik kalkınmanın gerçekleştirilmesi sürecinde bu modelin kullanılması önemli katkılar sağlayabilecektir. Bu açıdan değerlendirildiğinde, girişim sermayesi finansman modeli ile ilgili yapılacak yeni araştırmaların önem arz ettiği görülmektedir.

Ülkemizde, girişim sermayesi alanında ilk çalışmalar 1984'lü yıllarda yapılsa da bu finansman modeli, ancak 1990'lı yıllarda tanınmaya başlanmış ve 2000'li yıllara kadar yasal süreçleri tamamlanmıştır. Girişim sermayesi sektörünün Türkiye'de varlığının kabul gördüğü ve uluslararası fonların giderek kalıcı yatırımlar için ülkeye giriş yaptığı bir dönem olarak kabul edilen 2005 yılı sonrasında, girişim sermayesi yatırım tutarları önemli rakamlara ulaşmıştır. Ülkemizde, 2008 küresel finans krizinin etkisiyle duraksamaların yaşandığı girişim sermayesi yatırımları, 2010 yılı sonrasında artarak devam etmiştir. Ancak, Dünya ekonomileri ile karşılaştırıldığında, ülkemizin girişim sermayesi alanında fazla gelişme gösteremediği görülmektedir.

Girişim sermayesi finansman modeli hakkında ülkemizde yeterli olmasa da bazı çalışmalar yapılmıştır. Bu çalışmaların çoğu, küçük ve orta büyüklükte işletmelerin girişim sermayesi hakkında ne kadar bilgi sahibi oldukları hakkındadır. Bu çalışmanın konusu olan, girişim sermayesi yatırım ortaklıklarının finansal oran analizi yoluyla finansal performanslarının karşılaştırmalı olarak incelenmesi konusunda yapılan bilimsel çalışma bulunmamaktadır. Dolayısı ile bu çalışmanın, literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Bu çalışmanın amacı, Türkiye'de faaliyet gösteren girişim sermayesi yatırım ortaklıklarının finansal performanslarının karşılaştırmalı olarak analiz edilmesidir. Yöntem olarak, oran analizi ve grafiksel yöntem kullanılmaktadır. Borsa İstanbul'da faaliyet gösteren 7 girişim sermayesi yatırım

ortaklığı şirketinin yatırım, likidite, mali yapı, karlılık ve piyasa performans durumları hem oran analizi hem de grafiksel analiz yöntemi ile analiz edilmektedir. Bu kapsamda veri olarak, şirketlerin 2012-2017 dönemine ait bilanço, gelir tablosu ve faaliyet raporlarındaki bilgilerinden elde edilen veriler kullanılmaktadır.

I. GİRİŞİM SERMAYESİ FİNANSMAN MODELİ

Girişim sermayesi, genellikle bir iş kurma fikrine, düşüncesine, bilgi ve becerisine sahip kişi ya da kurumların, söz konusu işi kurmak için gerekli sermayeye sahip olmamaları durumunda, gereken finansal kaynağı sağlayan alternatif bir finansman modelidir. Ayrıca girişim sermayesi, sermayedarlarının küçük ve orta boy işletmelere (KOBİ), bu işletmelerin tasarlayacakları teknolojik cihaz, sistem ya da üretecekleri ürün için sağlayacakları öz kaynak veya öz kaynak benzeri bir yatırım aracıdır (Beyazıtılı vd. 2015: 85).

Girişim sermayesi, borsaya kote olamayan firmaların büyüyüp başarılı olabilmeleri için hisse senetlerinin satın alınması yoluyla uzun vadeli finansman sağlayan ortaklık olarak da tanımlanmaktadır. Diğer bir ifade ile girişim sermayesi, teknolojik yeniliklere dönük, gelişme potansiyeli olan projeleri destekleyen bir finansman yöntemidir (İpekten, 2006: 387).

Bugünkü girişim sermayesi uygulamasının ilk adımı 1946 yılında ABD'de George Doriot tarafından atılmıştır. Birçok girişimcinin teminat, anapara ve faiz ödeme konusundaki sıkıntılarının çözümüne yönelik ilk girişim sermayesi uygulaması, Amerikan Araştırma ve Kalkınma Şirketi aracılığıyla başlatılmıştır (Çonkar, 2007: 2).

Girişim sermayesi 1980'li yıllarda ABD'de ağırlıklı olarak uygulama alanı bulmuş, sonrada Japonya ve İngiltere'ye sıçramıştır. Bu ülkeleri gelişmiş Batı Avrupa ülkeleri ve gelişmekte olan diğer ülkeler takip etmiştir. Böylece girişim sermayesi 1990'lı yıllarda ülkelerin teknolojik ve iktisadi gelişmelerine katkı sağlayan bir finansman aracı haline gelmiştir (Civil, 2008: 8).

1984 yılında Geliştirme ve Destekleme Fonu'nun kurulmasıyla, ülkemizde girişim sermayesinin ilk adımı atılmıştır. Bu fonun kurulma nedeni, araştırma ve geliştirme faaliyetlerinde ihtiyaç duyulan finansman desteğinin sağlanması ve teknoloji içeren yeni fikir ve buluşların ekonomiye kazandırılmasıdır (Yılmaz, 2010: 133).

Girişim sermayesi sektörünün Türkiye'de varlığının kabul gördüğü ve uluslararası fonların giderek kalıcı yatırımlar için ülkeye giriş yaptığı bir dönem olarak kabul edilen 2005 yılı sonrasında, yatırım tutarları önemli rakamlara ulaşmış, yatırımlar da çoğunluk paylarına yönelmeye başlamıştır (Kildokum, 2012: 5).

II. YÖNTEM VE VERİLER

Araştırmada kullanılan oran analizi yöntemi ile ilgili açıklamalar kısaca aşağıda yer almaktadır;

Oran analizi, bilanço ile gelir tablosu kalemleri arasındaki ilişkileri oransal olarak belirleyen analiz tekniğidir" (Özolgün, 2017: 57). Oran analizi, diğer adıyla rasyo analizinde, finansal tablolarındaki kalemler arasındaki anlamlı ilişkiler, birbirinin yüzdesi veya katı olarak belirtilmektedir.

Oran analizi ile mali tablo hesap ve hesap grupları arasında matematiksel ilişkiler kurularak, işletmenin; ekonomik, mali yapı, karlılık ve çalışma durumu hakkında bir sonuca ulaşmaya çalışılmaktadır" (Özyürek ve Erdoğan, 2011: 232).

Oran, bilanço ve gelir tablosu gibi mali tablolarda yer alan iki kalemler arasındaki ilişkinin basit aritmetik ifadesi olarak tanımlanmaktadır. Mali tablolarda yer alan çeşitli kalemler arasında sayısız denebilecek kadar çok oran hesaplamak ve bütün kalemleri birbiriyle karşılaştırmak mümkündür" (Akgüç, 2008: 372).

Oran ilişkilerinden yararlanılarak bir işletmenin; likidite, kaldıraç, verimlilik, karlılık ve piyasa değerleri analiz edilebilir. Oran yöntemiyle işletmelere ilişkin finansal analizlerin yapılabilmesi için ekonomik şartlar, endüstri şartları, tek düzen muhasebe sistemi ve standart oranlar olmak üzere dört ön şartın olması gerekir (Şamiloğlu ve Akgün, 2010: 247).

Oran analizinde, oranların hesaplanması esas amaç değildir. Önemli olan, hesaplanan oranların değerlendirilmesi ve yorumlarının yapılmasıdır (Akgüç, 2008: 372). Oran analizinden beklenen faydanın elde edilebilmesi için hesaplanan oranların iyi bir şekilde yorumlanması, yorumlanan bazı ölçütlerden yararlanılması gerekir. Yorumlamada dikkate alınması gerekli ölçü ve standartlar şunlardır (Çabuk ve Lazol, 2014: 199);

- Analistin kendi şahsi tecrübe ve gözlemleriyle oluşturduğu yargı yeteneği,
- Fiyatlar genel düzeyindeki değişiklikler,
- Mevsimlik ve konjonktür hareketlerin etkileri,
- Firmanın geçmiş faaliyet dönemleriyle ilgili olarak hesaplanmış oranlar,
- Rakip ve başarılı firmaların oranları,
- Bütçelenmiş bilgilere dayanılarak hesaplanan oranlar,
- Firmanın faaliyette bulunduğu sektöre ait oran veya standartlar,

Finansal oran analizinin genel olarak amacı, işletmenin finansal durumu hakkında verilerin toplanması ve bu toplanan verilerin faydalı bilgilere çevrilmesi olarak ifade edilmektedir (Çelik, 2017: 38-39).

Finansal oran analizinden sadece işletme yöneticileri yararlanmazlar; işletmelerin finansal tablolarını kullanarak, analiz yapan başka çıkar grupları da vardır. Bu gruplar ve amaçları şu şekilde özetlenebilir (Türk, 2013: 12);

• Ortaklar: Finansal tablolar analizini, firmanın o dönemdeki performansını bilmek, geleceği planlamak için kullanırlar.

• Yatırımcılar: Elleriindeki hisse senetlerini satmaya, elde tutmaya veya yenisini almaya karar vermede yardımcı olması için kullanırlar.

• Kreditörler: Firmanın tahvillerini alıp almamaya karar verirken veya şirkete kısa ve uzun vadeli kredi açarken ya da şirketin menkul değerlerine yatırım yapıp – yapmama kararını verirken, firmanın finansal tablolar analizini kullanırlar.

• Diğer Meslek Sahipleri: Vergi kurumları, denetçiler, devletin diğer kurumları, şirketle ilgilenen diğer kişi veya kurumlar, işçi sigortaları, SGK, öğrenciler gibi kişi ve kurumlar da finansal tabloları kendi amaçlarından inceler ve analiz ederler.

Finansal oran analizinin faydaları aşağıdaki gibi sıralanabilir (Bülüç vd., 2017:65);

- İşletmenin geçmiş dönemlerine ve şimdiki durumuna ilişkin bilgiler vermesi
- Finansal planların hazırlanması
- Finansal politikaların değerlendirilmesi
- İşletmenin kaynaklarının temini ve varlıklara dağılımının incelenmesi
- İşletmenin geleceği hakkında tahminlerde bulunulması

- İşletme ortakları, yöneticileri ile işletme dışındaki kişi ve kurumlara bilgi sağlanması

Toplumun beklentilerini karşılamak üzere faaliyette bulunan işletmelerin yürüttükleri bu faaliyetlere ilişkin olarak; ortaklarının, kredi kuruluşlarının, yöneticilerin ve tüketicilerin bilgi edinmesi söz konusudur. Bu bilgilerin sağlanmasında işletmenin iyi bir muhasebe sistemine sahip olmasının ve finansal analizlerin yapılmasının önemi çok büyüktür (Akca ve Somuncuoğlu İkinci, 2014: 112).

Diğer bir bakış açısı ile finansal oran analizinin önemi aşağıdaki gibi ifade edilebilir (Okka, 2009: 105-106):

- İşletmenin dönemler itibariyle faaliyetlerinin etkinliğinin ve başarı derecesinin ölçülmesi,
- İşletme hedeflerine ne ölçüde ulaşıp ulaşmadığının tespit edilmesi,
- İşletmenin finansal yapısına ait eğilimin saptanması,
- İşletmenin borç ödeme gücünün tespit edilmesi,
- İşletmenin büyüme oranlarının ve trendinin hesaplanması,
- İşletmenin faaliyetlerinin denetim ve değerlendirilmesi,
- İşletmenin birleşme, satın alma, tasfiye gibi stratejik öneme sahip finansal kararların alınması,

Bu çalışmada, Türkiye'deki 7 girişim sermayesi yatırım ortaklığının 2012-2017 yıllarına ait yatırım, likidite, mali yapı, karlılık ve piyasa performans oranları kullanılmaktadır. Analizde kullanılan yatırım ortaklıklarının verileri, mali tablolarından ve Borsa İstanbul'un internet sitesinden alınmıştır. Bu verilere dayalı olarak, oranlar tarafımızdan hesaplanmıştır.

Aşağıdaki Tablo -1'de, analizde kullanılan oranlar ve hesaplama şekilleri yer almaktadır.

Tablo 1. Çalışmada Kullanılan Oran Grubu, Oran Adı ve Hesaplama Şekilleri

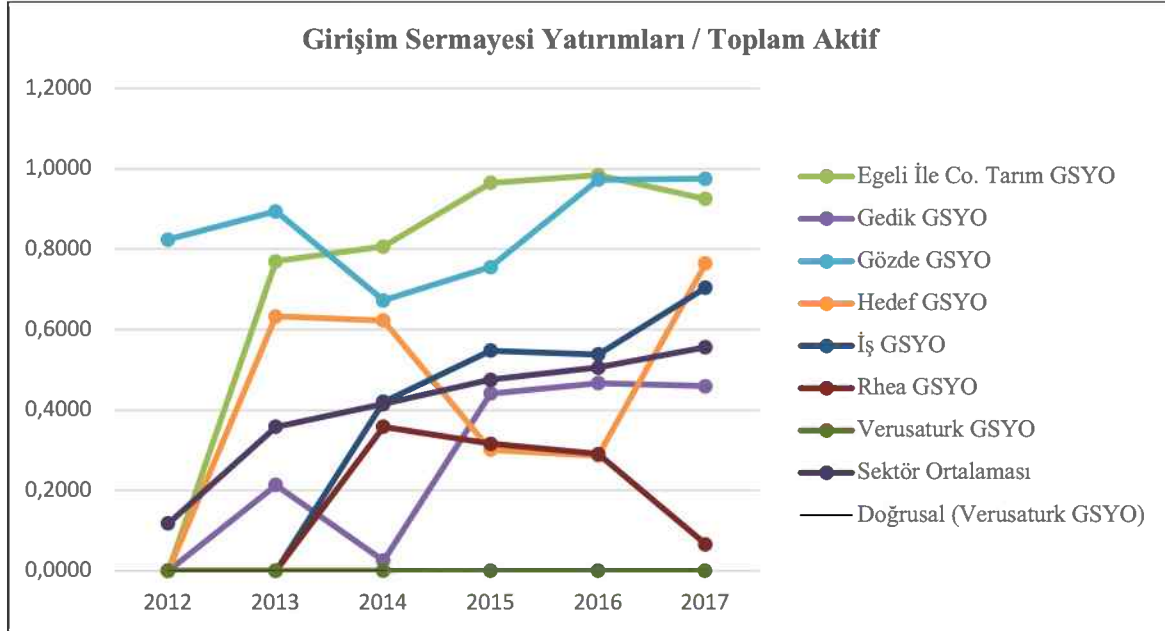
Oran Grubu	Oran Adı	Hesaplama Şekli
Yatırım Oranları	Girişim Sermayesi Yatırım Oranı	Girişim Sermayesi Yatırımları/Toplam Aktif
	Menkul Kıymet Yatırım Oranı	Menkul Kıymet Yatırımları/Toplam Aktif
Likidite Oranı	Nakit Oranı	(Hazır Değerler + Menkul Değerler)/ Kısa Vadeli Borçlar
Mali Yapı Oranları	Öz Sermaye Oranı	Öz Sermaye/Toplam Pasif
	Borç Oranı	Borç/Toplam Pasif
	Kısa Vadeli Borç Oranı	Kısa Vadeli Borç/Toplam Pasif
	Uzun Vadeli Borç Oranı	Uzun Vadeli Borç/Toplam Pasif
Karlılık Oranları	Öz Sermaye Karlılığı	Net Kar/Öz Sermaye
	Aktif Karlılığı	Net Kar/Toplam Aktif
Piyasa Performans Oranları	Fiyat Kazanç Oranı	Hisse Senedinin Piyasa Fiyatı/Hisse Başına Kar
	Piyasa Değeri/Defter Değeri	(Hisse Senedinin Fiyatı* Ödenmiş Sermaye) / Öz Sermaye
	Hisse Başına Kar Oranı	Net Kar/Hisse Senedi Sayısı

III. ANALİZ

Bu kısımda, çalışmada kullanılan girişim sermayesi yatırım ortaklıklarının finansal performansları; girişim sermayesi yatırımı, menkul kıymet yatırımı, nakit, öz sermaye, toplam borç, kısa vadeli borç, uzun vadeli borç, öz sermaye karlılığı, aktif karlılığı, fiyat kazanç, piyasa değeri/defter değeri ve hisse başına kar oranları ile grafiksel olarak karşılaştırılarak analiz edilmektedir.

III.I. Girişim Sermayesi Yatırımı / Toplam Aktif Oranı

GSYO'ların, yıllar itibari ile girişim sermayesi yatırımlarının toplam aktif içindeki payları, aşağıdaki Grafik -1'de yer almaktadır.

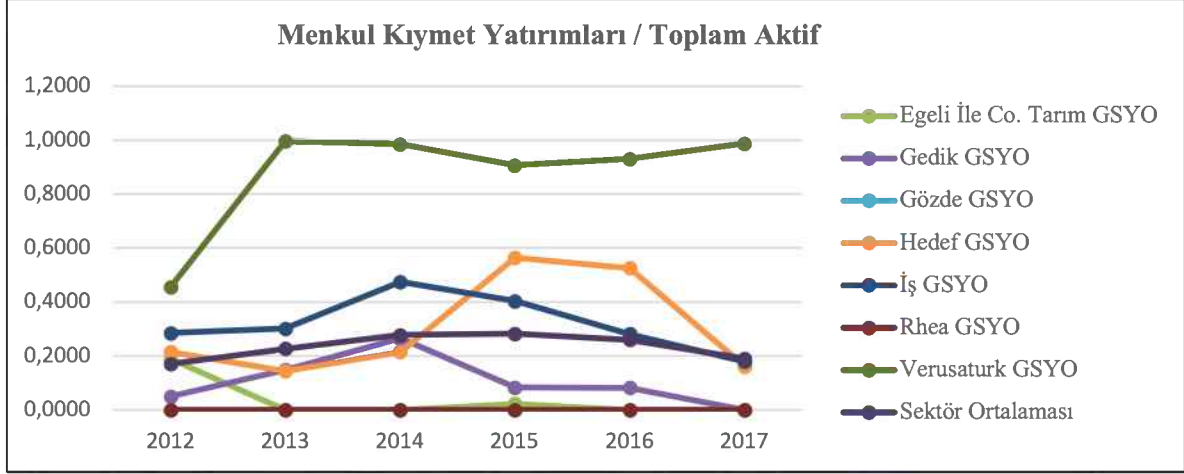


Grafik 1. Türkiye'de Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıklarının Yapmış Oldukları Girişim Sermayesi Yatırımlarının Toplam Aktif İçindeki Payları

Grafik -1'e bakıldığında, genel olarak Gözde, Egeli ile Co. Tarım ve Hedef GSYO'ların yıllar itibariyle sektör ortalamasının üzerinde girişim sermayesi yatırımı yaptıkları, İş GSYO'nun, 2013 yılından sonra yatırım yaparak sektör ortalamasının üzerine çıktığı, Gedik, Rhea ve Verusaturk GSYO'ların girişim sermayesi yatırımlarının ise, yıllar itibariyle sektör ortalamasının altında kaldığı görülmektedir.

III.II. Menkul Kıymet Yatırımı / Toplam Aktif Oranı

GSYO'ların, yıllar itibari ile menkul kıymet yatırımları, aşağıdaki Grafik -2'de yer almaktadır.

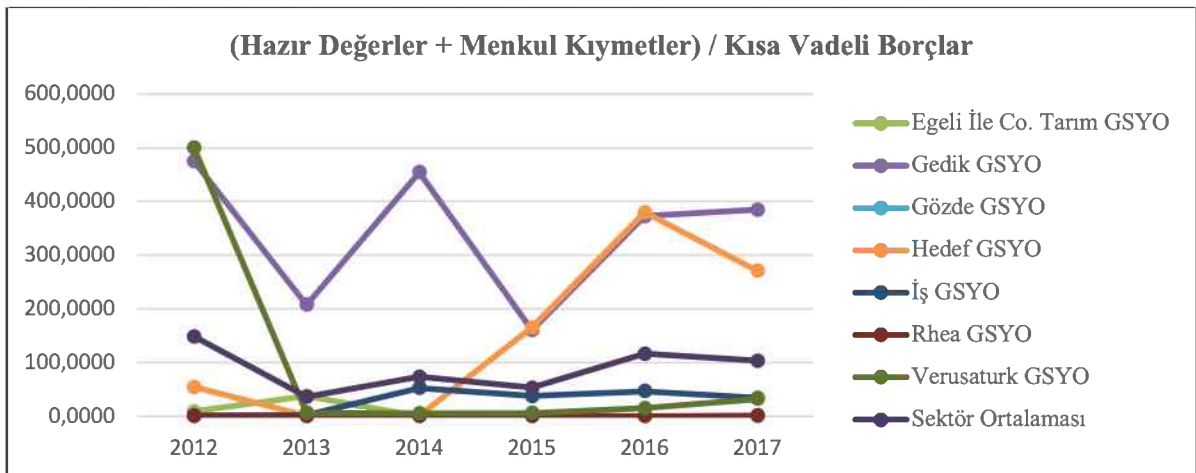


Grafik 2. Türkiye'de Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıklarının Yıllar İtibari İle Yapmış Oldukları Menkul Kıymet Yatırımlarının Toplam Aktif İçindeki Payları

Grafik -2'ye bakıldığında, genel olarak Verusaturk ve İş GSYO'nun yatırımlarının, yıllar itibariyle sektör ortalamasının üzerinde, Egeli ile Co. Tarım, Gedik, Gözde ve Rhea GSYO'nun yatırımlarının sektör ortalamasının altında kaldığı, Hedef GSYO'nun, 2012 yılında sektörün üzerinde yatırım yaptığı, 2013 ve 2014 yıllarında sektörün altında kaldığı, 2015 ve 2016 yıllarında sektörün üzerine çıktığı ve 2017 yılında sektörün altında kaldığı görülmektedir.

III.III. Nakit Varlıklar / Toplam Aktif Oranı

GSYO'ların, yıllar itibari ile nakit oranları, aşağıdaki Grafik -3'te yer almaktadır.



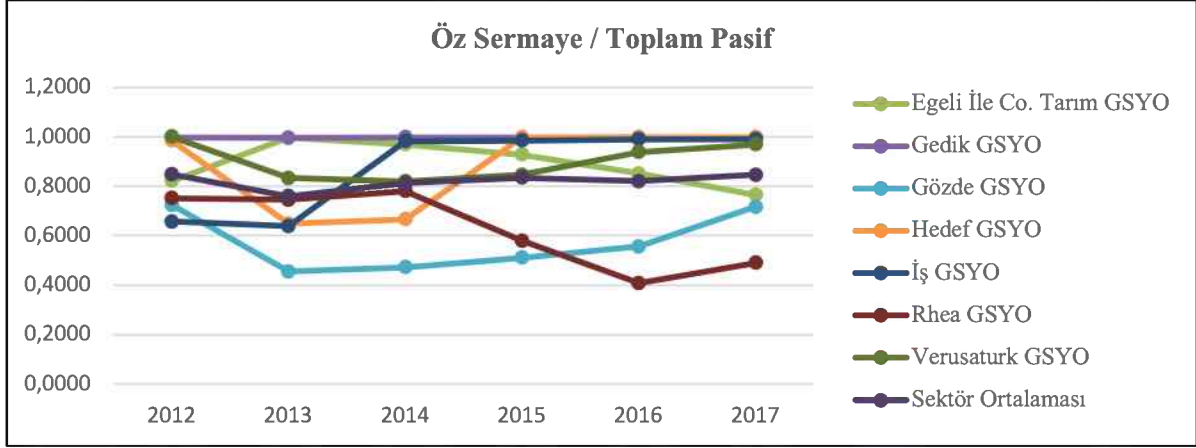
Grafik 3. Türkiye'de Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıklarının Yıllar İtibari İle Nakit Oranları

Grafik -3'e bakıldığında, genel olarak Gedik GSYO'nun nakit oranlarının yıllar itibari ile sektör ortalamasının üzerinde, Egeli ile Co. Tarım, Gözde, İş ve Rhea GSYO'nun nakit oranlarının sektör

ortalamasının altında kaldığı, Hedef GSYO'nun ise 2012, 2013 ve 2014 yıllarında nakit oranlarının sektör'ün altında iken diğer yıllarda sektörün üstünde olduğu, Verusaturk GSYO'nun ise, 2012 yılında sektörün üstünde iken diğer yıllarda sektörün altında kaldığı görülmektedir.

III.IV. Öz Sermaye / Toplam Aktif Oranı

GSYO'ların, yıllar itibari ile öz sermaye oranları, aşağıdaki Grafik -4'te yer almaktadır.

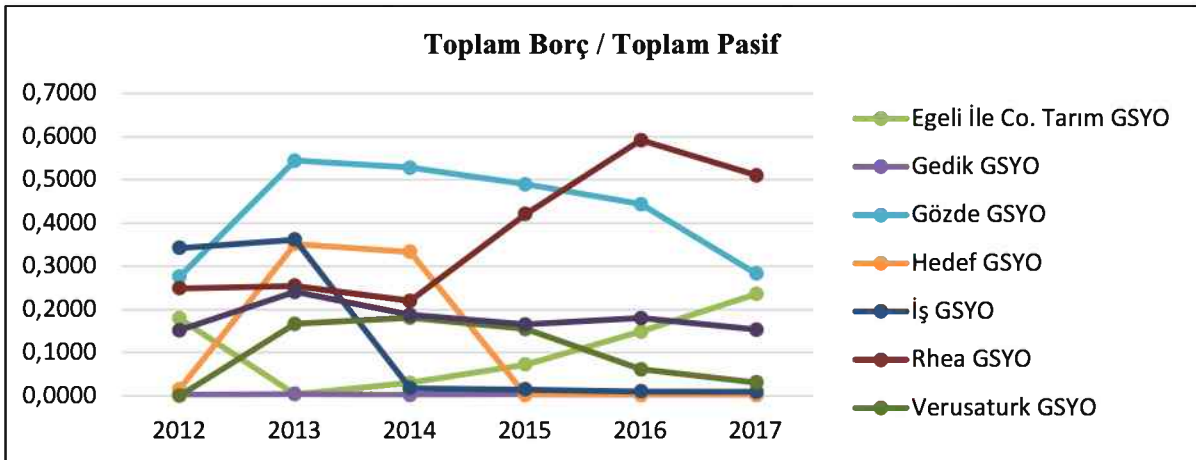


Grafik 4. Türkiye'de Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıklarının Yıllar İtibari İle Öz Sermaye Oranları

Grafik 4'e bakıldığında, genel olarak Gedik ve Verusaturk GSYO'ların yıllar itibariyle sektör ortalamasının üzerinde, Gözde ve Rhea GSYO'ların ise sektör ortalamasının altında öz sermayeye sahip oldukları, Egeli ile Co. Tarım GSYO'nun, 2012 ve 2017 yıllarında sektörün altında kaldığı, diğer yıllarda ise sektörün üzerinde öz sermaye sahip olduğu, Hedef GSYO'nun 2013 ve 2014 yıllarında sektörün altında kaldığı, diğer yıllarda ise sektörün üzerinde öz sermaye sahip olduğu, İş GSYO'nun ise, 2012 ve 2013 yıllarında sektörün altında kaldığı, diğer yıllarda ise sektörün üzerinde öz sermaye sahip olduğu görülmektedir.

III.V. Toplam Borç / Toplam Pasif Oranı

GSYO'ların, yıllar itibari ile borç oranları, aşağıdaki Grafik -5'te yer almaktadır.

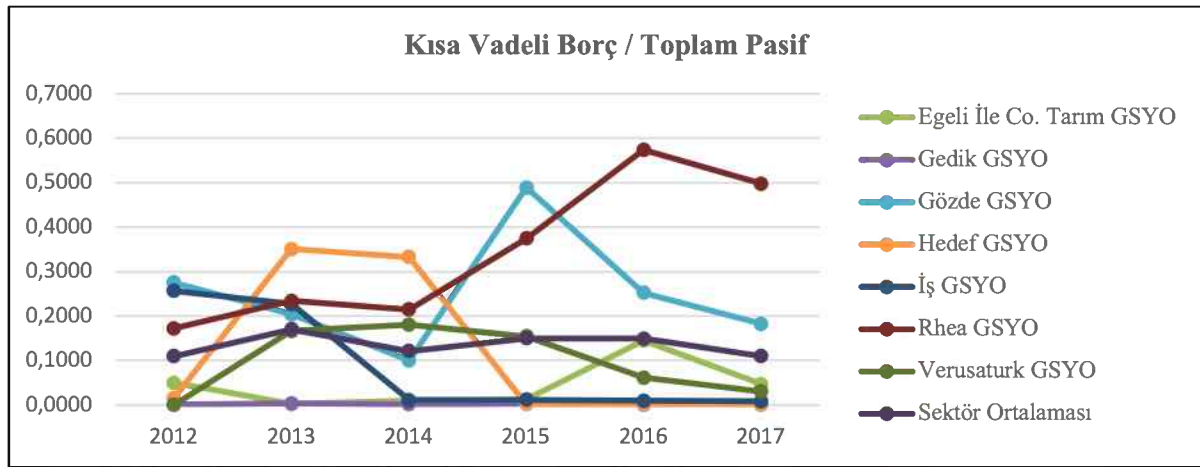


Grafik 5. Türkiye'de Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıklarının Yıllar İtibari İle Toplam Borç Oranları

Grafik -5'e bakıldığında, genel olarak Gözde ve Rhea GSYO'ların yıllar itibari ile borç oranları sektör ortalamasının üzerinde iken, Verusaturk ve Gedik GSYO'ların borç oranlarının sektör ortalamasının altında olduğu, Egeli ile Co. Tarım GSYO'nun, 2012 ve 2017 yıllarında sektörün üzerinde iken, diğer yıllarda sektörün altında borç oranına sahip olduğu, Hedef GSYO'nun, 2013 ve 2014 yıllarında sektörün üzerinde iken, diğer yıllarda sektörün altında borç oranına sahip olduğu, İş GSYO'nun ise, 2012 ve 2013 yıllarında sektörün üzerinde iken, diğer yıllarda sektörün altında borç oranına sahip olduğu görülmektedir.

III.VI. Kısa Vadeli Borç / Toplam Aktif Oranı

GSYO'ların, yıllar itibari ile kısa vadeli borç oranları, aşağıdaki Grafik -6'da yer almaktadır.

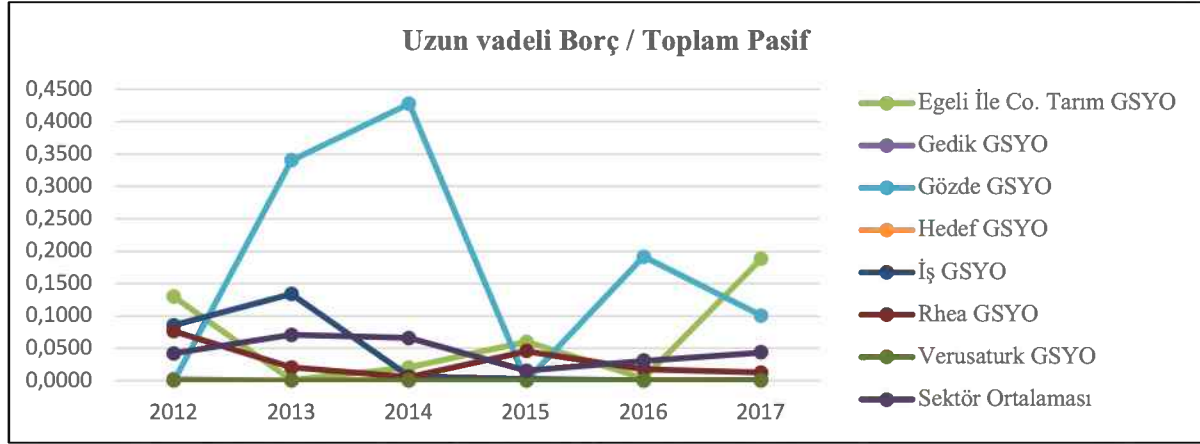


Grafik 6. Türkiye'de Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıklarının Yıllar İtibari İle Kısa Vadeli Borç Oranları

Grafik 6'ya bakıldığında, genel olarak Gedik ve Egeli ile Co. Tarım GSYO'ların yıllar itibari ile kısa vadeli borç oranları sektör ortalamasının altında iken, Rhea GSYO'nun kısa vadeli borç oranının sektör ortalamasının üstünde olduğu, Hedef GSYO'nun, 2013 ve 2014 yıllarında sektörün üzerinde iken, diğer yıllarda, sektörün altında kısa vadeli borç oranına sahip olduğu, İş GSYO'nun, 2012 ve 2013 yıllarında sektörün üzerinde iken, diğer yıllarda, sektörün altında kısa vadeli borç oranına sahip olduğu, Gözde GSYO'nun, 2014 yıllarında sektörün altında iken, diğer yıllarda sektörün üzerinde kısa vadeli borç oranına sahip olduğu, Verusaturk GSYO'nun ise, 2014 ve 2015 yıllarında sektörün üzerinde iken, diğer yıllarda, sektörün altında kısa vadeli borç oranına sahip olduğu görülmektedir.

III.VII. Uzun Vadeli Borç / Toplam Aktif Borç

GSYO'ların, yıllar itibari ile uzun vadeli borç oranları, aşağıdaki Grafik -7'de yer almaktadır.

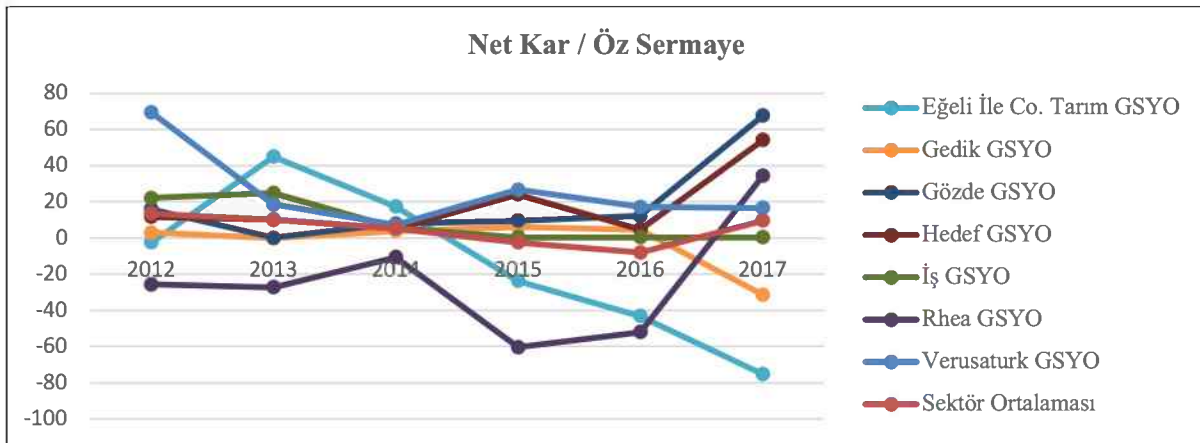


Grafik 7. Türkiye'de Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıklarının Yıllar İtibari İle Uzun Vadeli Borç Oranları

Grafik -7'ye bakıldığında, genel olarak Gedik, Hedef ve Verusaturk GSYO'ların yıllar itibari ile uzun vadeli borç oranlarının sektör ortalamasının altında olduğu, Egeli ile Co. Tarım GSYO'nun, 2013, 2014 ve 2016 yıllarında sektörün altında iken, diğer yıllarda, sektörün üzerinde uzun vadeli borç oranına sahip olduğu, Gözde GSYO'nun, 2012 ve 2015 yıllarında sektörün altında iken, diğer yıllarda sektörün üzerinde uzun vadeli borç oranına sahip olduğu, İş GSYO'nun, 2012 ve 2013 yıllarında sektörün üzerinde iken, diğer yıllarda, sektör'ün altında uzun vadeli borç oranına sahip olduğu, Rhea GSYO'nun ise, 2012 ve 2015 yıllarında sektörün üzerinde iken, diğer yıllarda sektör'ün altında uzun vadeli borç oranına sahip olduğu görülmektedir.

III.VIII. Net Kar / Öz Sermaye Oranı

GSYO'ların, yıllar itibari ile öz sermaye karlılığı, aşağıdaki Grafik -8'de yer almaktadır.

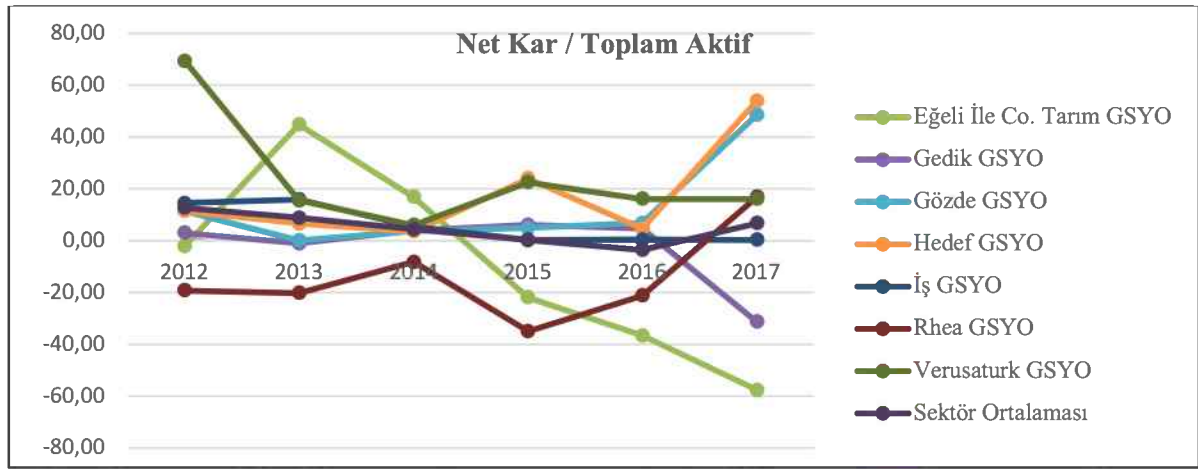


Grafik 8. Türkiye'de Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıklarının Yıllar İtibari İle Öz Sermaye Karlılık Oranları

Grafik -8'e bakıldığında, genel olarak Verusaturk GSYO'nun yıllar itibari ile öz sermaye karlılığının sektör ortalamasının üstünde olduğu, Egeli ile Co. Tarım GSYO'nun, 2013 ve 2014 yıllarında öz sermaye karlılığı sektörün üstünde iken, diğer yıllarda sektörün altında olduğu, Gedik GSYO'nun 2015 ve 2016 yıllarında öz sermaye karlılığı sektörün üstünde iken, diğer yıllarda ise sektörün altında olduğu, Gözde GSYO'nun, 2013 yılında sektörün altında iken, diğer yıllarda sektörün üstünde öz sermaye karlılığı olduğu, Hedef GSYO'nun, 2012 ve 2013 yıllarında sektörün altında iken, diğer yıllarda ise sektörün üstünde öz sermaye karlılığı olduğu, İş GSYO'nun, 2017 yılında sektörün altında iken, diğer yıllarda ise sektörün üstünde öz sermaye karlılığı olduğu, Rhea GSYO'nun ise, 2017 yılı hariç diğer yıllarda öz sermaye karlılığının sektörün altında olduğu görülmektedir.

III.IX. Net Kar / Toplam Aktif Oranı

GSYO'ların, yıllar itibari ile aktif karlılığı, aşağıdaki Grafik -9'da yer almaktadır.

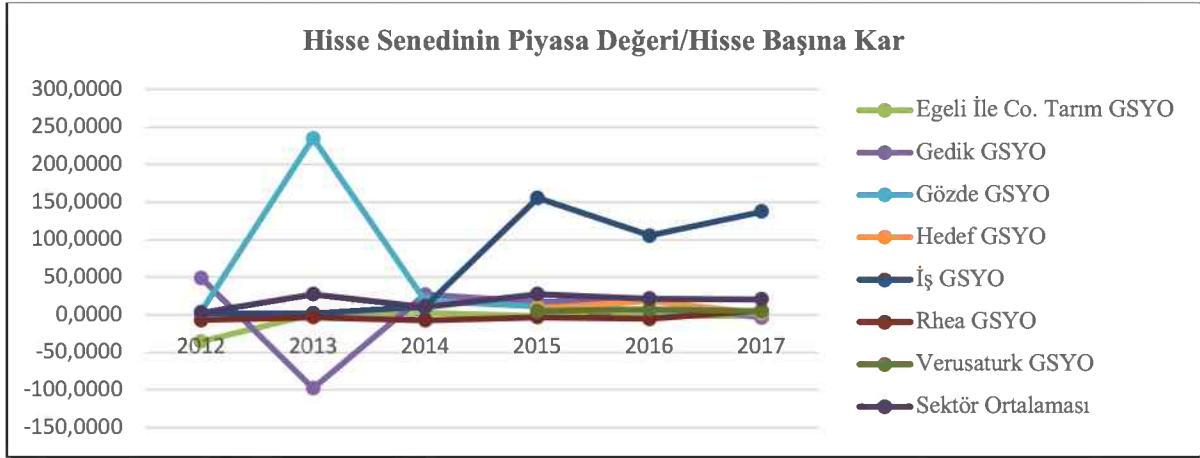


Grafik 9. Türkiye'de Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıklarının Yıllar İtibari İle Aktif Karlılık Oranları

Grafik -9'a bakıldığında, genel olarak Verusaturk GSYO'nun yıllar itibari ile aktif karlılığının sektör ortalamasının üstünde olduğu, Egeli ile Co. Tarım GSYO'nun, 2013 ve 2014 yıllarında aktif karlılığı sektörün üstünde iken, diğer yıllarda sektörün altında olduğu, Gedik GSYO'nun, 2012, 2013 ve 2017 yıllarında sektörün altında iken, 2015 ve 2016 yıllarında aktif karlılığının sektörün üstünde olduğu, Gözde GSYO'nun, 2012, 2013 ve 2014 yılları hariç diğer yıllarda aktif karlılığının sektör ortalamasının üstünde yer aldığı, Hedef GSYO'nun, 2012, 2013 ve 2014 yıllarında sektörün altında iken, diğer yıllarda sektörün üstünde aktif karlılığı olduğu, İş GSYO'nun, 2017 yılı hariç diğer yıllarda sektörün üstünde aktif karlılığının olduğu, Rhea GSYO'nun ise, 2017 yılı hariç diğer yıllarda aktif karlılığının sektörün altında olduğu görülmektedir.

III.X. Fiyat / Kazanç Oranı

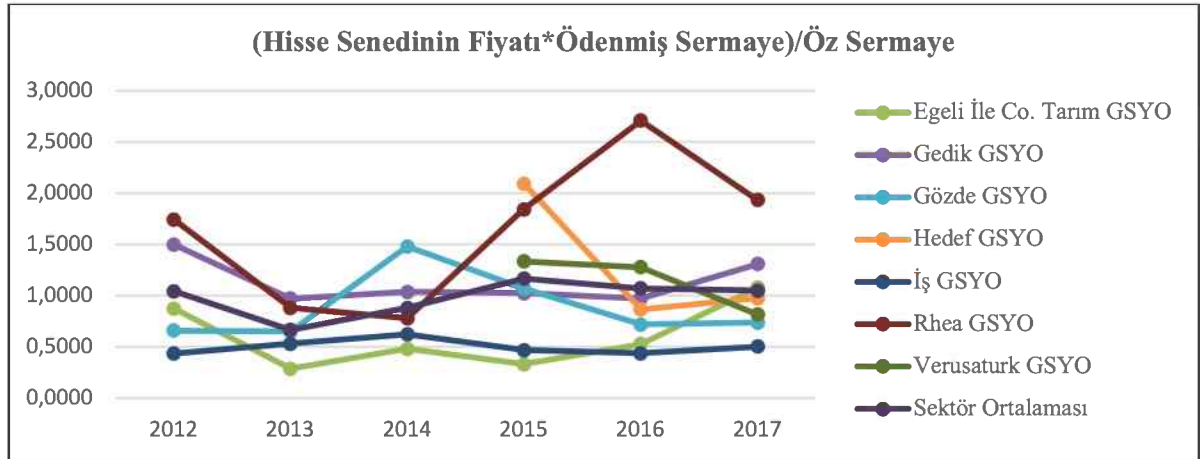
GSYO'ların, yıllar itibari ile fiyat/kazanç oranları, aşağıdaki Grafik -10'da yer almaktadır.



Grafik 10'a bakıldığında, genel olarak Egeli ile Co. Tarım, Hedef, Rhea ve Verusaturk GSYO'ların yıllar itibari ile fiyat/kazanç oranlarının, sektörün altında olduğu, Gedik GSYO'nun, 2012 ve 2014 yılları hariç diğer yıllarda fiyat/kazanç oranlarının sektörün altında olduğu, Gözde GSYO'nun, 2012, 2013 ve 2014 yılları hariç diğer yıllarda fiyat/kazanç oranlarının sektörün altında olduğu, İş GSYO'nun ise, 2012 ve 2013 yılları hariç diğer yıllarda fiyat/kazanç oranının sektörün üstünde olduğu görülmektedir.

III.XI. Piyasa Değeri / Defter Değer Oranı

GSYO'ların, yıllar itibari ile piyasa değeri/defter değeri oranları, aşağıdaki Grafik -11'de yer almaktadır.



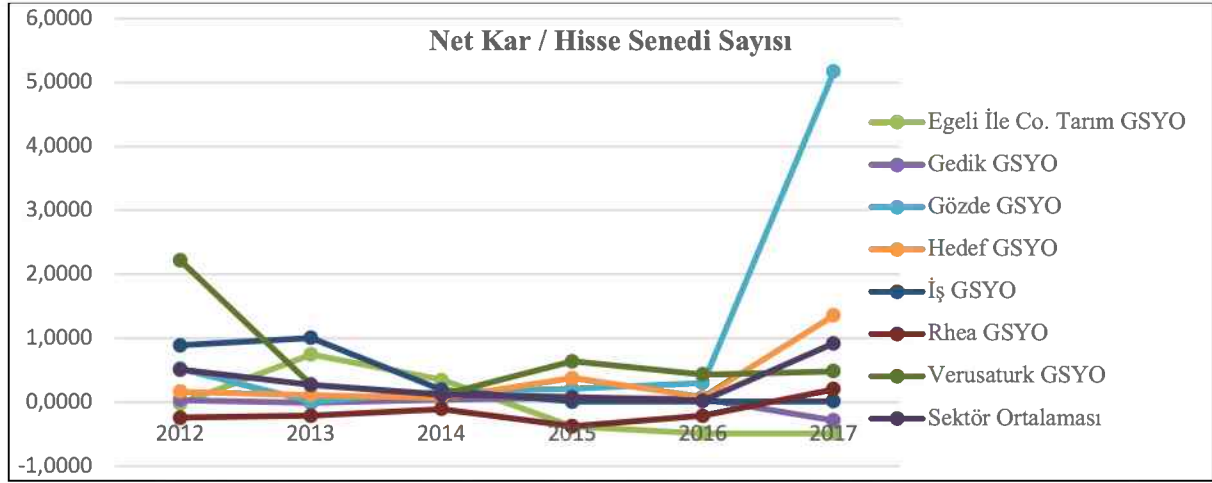
Grafik 11. Türkiye'de Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıklarının Yıllar İtibari İle Piyasa Değeri / Defter Değeri Oranları

Grafik -11'e bakıldığında, genel olarak İş GSYO'nun, yıllar itibari ile piyasa değeri/defter değeri oranının sektörün altında olduğu, Egeli İle Co. Tarım GSYO'nun, 2017 yılı hariç diğer yıllarda piyasa değeri/defter değeri oranının sektörün altında olduğu, Gedik GSYO'nun, 2015 ve 2016 yılları hariç diğer yıllarda piyasa değeri/defter değeri oranının sektörün üstünde olduğu, Gözde GSYO'nun, 2014

yılı hariç diğer yıllarda piyasa değeri/defter değeri oranının sektörün altında olduğu, Hedef GSYO’nun 2015 yılı hariç diğer yıllarda piyasa değeri/defter değeri oranının sektörün altında olduğu, Rhea GSYO’nun, 2014 yılı hariç diğer yıllarda piyasa değeri/defter değeri oranının sektörün üstünde olduğu, Verusaturk GSYO’nun ise, 2017 yılı hariç diğer yıllarda piyasa değeri/defter değeri oranının sektörün üstünde olduğu görülmektedir.

III.XII. Hisse Başına Kar Oranı

GSYO’ların, yıllar itibari ile hisse başına kar oranları, aşağıdaki Grafik -12’de yer almaktadır.



Grafik 12. Türkiye’de Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıklarının Yıllar İtibari İle Hisse Başına Kar Oranları

Grafik 12’ye bakıldığında, genel olarak Rhea GSYO’nun yıllar itibari ile hisse başına kar oranının sektörün altında olduğu, Egeli ile Co. Tarım GSYO’nun, 2013 ve 2014 yılları hariç diğer yıllarda hisse başına kar oranının sektörün altında olduğu, Gedik GSYO’nun, 2016 yılı hariç diğer yıllarda hisse başına kar oranının sektörün altında olduğu, Gözde GSYO’nun, 2013 yılı hariç diğer yıllarda hisse başına kar oranının sektörün üstünde olduğu, Hedef GSYO’nun, 2012, 2013 ve 2014 yılları hariç diğer yıllarda hisse başına kar oranının sektörün üstünde olduğu, İş GSYO’nun, 2012, 2013 ve 2014 yılları hariç diğer yıllarda hisse başına kar oranının sektörün altında olduğu, Verusaturk GSYO’nun ise, 2013 ve 2014 yılları hariç diğer yıllarda hisse başına kar oranının sektörün üstünde olduğu görülmektedir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Girişim sermayesi finansman modelinin, özellikle ülkelerin ekonomik gelişim aşamalarında yoğun olarak kullanılmakta olduğu, bireysel teşebbüsün artırılması ve böylece işsizliğin azaltılarak üretimin desteklenmesi konularında ekonomilere büyük katkı sağladığı belirtilmektedir. Bunun örnekleri, Amerika ve Avrupa’daki gelişmiş ülkelerin gelişim aşamalarında görülmektedir. Dolayısı ile gelişmekte olan ülkemiz için de, ekonominin kalkınması, üretimin artırılması ve işsizliğin azaltılması aşamalarında bu finansman modelinden yararlanabileceği düşünülebilir.

Gelişmiş ülkelerin bu finansman modelini ilk kullanırken, devlet desteğinin ön planda olduğu daha sonra devletin payı azalarak özel sektörün ön plana çıktığı ve böylece riskli olan bu finansman

modelinin yaygınlaşabildiği görülmektedir. Özellikle ülkelerin kalkınma aşamasında önem arz eden bu finansman modelinin, ülkemizdeki durumunun araştırılması, yeterli derecede yararlanılabilmesi için neler yapılması gerektiği gibi konularda araştırmaların yapılması önem arz etmektedir.

Şirketlerin karşılaştırılmalı olarak analiz edilmesi sonucunda;

Gözde ve Egeli ile Co. Tarım ve Hedef GSYO'ların 2012-2017 döneminde, riskli olan girişim sermayesi yatırımlarına yıllar itibari ile en çok yatırım yaptığı, buna karşın, Verusaturk GSYO'nun hiç yatırım yapmayarak en düşük durumda olduğu, risksiz menkul kıymet yatırımlarına bakıldığında, yıllık ortalama olarak Verusaturk GSYO'nun en yüksek seviyede, Gözde ve Rhea GSYO'ların ise hiç yatırım yapmayarak en düşük seviyede oldukları, likidite durumlarına bakıldığında, yıllar itibari ile likiditesi en yüksek olan şirketin Verusaturk GSYO, likiditesi en düşük olan şirketin ise Gözde GSYO olduğu, öz sermaye açısından, yıllar itibari ile ortalama en yüksek öz sermaye oranına sahip şirketin Gedik GSYO, en düşük şirketin ise Gözde GSYO olduğu, borç oranı açısından, yıllar itibari ile ortalama en yüksek borç oranına sahip şirketin Gözde GSYO iken, en düşük şirketin Gedik GSYO olduğu, kısa vadeli borç açısından, yıllar itibari ile ortalama en yüksek kısa vadeli borç oranına sahip şirketin Rhea GSYO iken en düşük şirketin Gedik GSYO olduğu, uzun vadeli borç açısından, yıllar itibari ile ortalama en yüksek uzun vadeli borç oranına Gözde GSYO sahip iken, en düşük orana Verusaturk GSYO'nun sahip olduğu anlaşılmaktadır.

Öz sermaye karlılığına bakıldığında yıllar itibari ile ortalama öz sermaye karlılığı en yüksek olan şirket Verusaturk GSYO iken, yıllar itibari ile ortalama en fazla zarar eden Rhea GSYO' olduğu, aktif karlılığına bakıldığında, yıllar itibari ile aktif karlılığı en yüksek olan Verusaturk GSYO iken aktif karlılığı yıllar itibari ile ortalama en az olan, yani en fazla zarar eden Rhea GSYO olduğu, fiyat/kazanç oranına bakıldığında, yıllar itibari ile ortalama en yüksek değere sahip olan İş GSYO iken, en düşük değere sahip olan şirketin Egeli ile Co. Tarım GSYO olduğu, piyasa değeri/defter değeri oranına bakıldığında, yıllar itibari ile ortalama en yüksek orana sahip olan şirket Rhea GSYO iken en düşük orana sahip olan şirketin İş GSYO olduğu ve hisse başına kar oranlarına bakıldığında, yıllar itibariyle ortalama karın en yüksek olduğu şirketin Gözde GSYO iken en düşük olduğu şirketin Rhea GSYO olduğu görülmektedir.

Girişim sermayesi yatırım ortaklıklarının en önemli özelliği, riskli alanlara ve dolayısı ile karlılığı yüksek olan alanlara yatırım yapmaktır. Türkiye'deki GSYO'lar bu açıdan incelendiğinde, analiz edilen 2012-2017 dönemi için sektördeki GSYO yatırımlarının ancak %40'ının riskli girişim sermayesi yatırımı olduğu ortaya çıkmaktadır. Bu durumun, GSYO'lardan beklenen faydanın Türkiye ekonomisine yansımadığını gösterdiği söylenebilir.

Benzer şekilde, GSYO'lar yüksek riskli alanlarda faaliyet gösterdiği için, karlılıklarının yüksek olması beklenir. Ancak, Türkiye'deki GSYO'ların yıllık sektör karlılığı, yapılan analiz sonucunda, yaklaşık %5 olarak bulunmakta ve bu sonuç, GSYO'ların beklenen düzeyde yüksek bir karlılık sağlayamadıklarını göstermektedir.

GSYO'lar riskli alanlara yatırım yaptıklarından, öz sermayelerinin güçlü olması beklenir. Türkiye'deki GSYO'lar bu açıdan değerlendirildiğinde, 2012-2017 dönemi için yapılan analiz sonuçlarına göre, sektör bazında girişim sermayesi yatırım ortaklıklarının öz sermayelerinin toplam pasif içerisindeki paylarının yaklaşık %82 seviyesinde olduğu görülmekte ve dolayısıyla bu açıdan sektörün güçlü olduğu düşünülebilir.

Türkiye'deki GSYO'ların piyasa performans oranlarının, sektör bazında incelenen 2012-2017 dönemi için düşük olduğu görülmektedir. Bu durum, yatırımcıların yüksek risk almak istemediklerini ve dolayısı ile bu sektördeki şirketlerin hisse senetlerine yeterli talebin olmadığını gösteriyor olabilir. Buna karşın, piyasa performans oranlarının düşüklüğü, bu sektördeki hisse senetlerinin yatırımcılar için cazip olabileceğini ima etmektedir.

KAYNAKÇA

- Akca, N. ve Somuncuoğlu İkinci, S. (2014). Ankara’da Yer Alan Özel Bir Sağlık İşletmesinin Finansal Tablolarının Oran Analizi Yöntemi İle Değerlendirilmesi. *İşletme Bilimi Dergisi*, C.2, S.1, 111-126.
- Akgüç, Ö. (2008). *Mali Tablolar Analizi*. (13. baskı). İstanbul: Avcıol Basım ve Yayıncılık.
- Beyazıtlı, E. Özdemir, S. F. ve Çolak, A. (2015). Risk Sermayesi Yatırımı ve Rüzgâr Enerji Sektöründe Örnek Olay İncelemesi. *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, C. 8, S. 3, 83-100.
- Bülüş, F., Özkan, O. ve Ağırbaş, İ. (2017).Oran Analizi Yöntemiyle Özel Hastane Finansal Performansının Değerlendirilmesi. *International Journal of Academic Value Studies* ISSN:2149-8598 C. 3, S. 11, 64-72.
- Civil, B. (2008). Kobi’lerin Finansal Sorunlarının Çözümünde Risk Sermayesi Finansman Modeli ve Trabzon İlinde Bir Uygulama. Yayımlanmış Yüksek Lisans Tezi. Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Trabzon.
- Çabuk A. ve Lazol, İ. (2014). *Mali Tablolar Analizi*. (11. baskı). Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- Çelik, T. (2017). Sigorta Şirketlerinde Finansal Analiz ve Bir Uygulama. Yayımlanmış Yüksek Lisans Tezi. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul
- Çonkar, K. (2007). Risk Sermayesi Finansman Yöntemi. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayınları.
- İpekten, B. (2006). Risk Sermayesi Finansman Modeli. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, C. 7, S. 1; 385-408.
- Kildokum, H. (2012). Girişim Sermayesi’nin Türkiye Serüveni-Bir Modele Yönelik Fırsat Arayışı. *Namık Kemal Üniversitesi Dergileri, Balkan Sosyal Bilimler Dergileri*, C.1, S. 1, 1-18.
- Okka, O. (2009). *Finansal Yönetim Teori ve Çözümlü Problemler* (3. baskı). Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Özolgün, H. (2017). Karşılaştırmalı Mali Tablolar Analizi. *Journal Of Emerging Economies And Policy*, S. 2, (1) Temmuz, 55-62.
- Özyürek, H. ve Erdoğan, E. (2011). Finansal Kurumlarda Mali Analiz Ve Bir Uygulama. *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, Cilt 3, No 2, 229-238.
- Şamiloğlu, F. ve Akgün, A.İ. (2010). *Finansal Tablolar Analizi*. Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- Türk, V. E. (2013). Finansal Analiz Oranları ve Firma Değeri İlişkisi: İMKB’de Bir Uygulama. Yayımlanmış Yüksek Lisans Tezi. Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kahramanmaraş.
- Yılmaz, B. (2010). Dış Ticaretin Finansman Araçları: Dış Ticaret Şirketleri (DTSS ve SDŞ), Risk Sermayesi, Eximbank, Leasing (Finansal Kiralama), Faktoring ve Forfaiting. Denizli: Detkib Yayınları



Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Yıl: 2019 Cilt-Sayı: 12(3) ss: 399-411

Academic Review of Economics and Administrative Sciences
Year: 2019 Vol-Issue: 12(3) pp: 399-411

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

ISSN: 2564-6931

DOI: 10.25287/ohuiibf.553236

Geliş Tarihi / Received: 12.04.2019

Kabul Tarihi / Accepted: 21.07.2019

Araştırma Makalesi
Research Article

İŞİD, ŞİDDET VE PROPAGANDA: EN-NEBE DERGİSİ İNCELEMESİ

Emin SALİHİ¹

Özet

Amerika Birleşik Devletleri (ABD) ve koalisyon güçlerinin 2003 Irak İşgalinden itibaren, önce el-Kaide ardından İŞİD (Irak ve Şam İslam Devleti) gibi devlet dışı silahlı örgütler, bölgede belli bir toprak parçası üzerinde hâkimiyet kuran önemli aktörler haline gelmişlerdir. İŞİD, iki siyasi aracı kullanma şekli bakımından diğer devlet dışı aktörlerden ayrılmıştır. Bunlardan biri şiddet diğeri ise medya aracıdır. İŞİD Şiddeti bir araç olarak kullanırken onu haberleştirip propaganda aracına dönüştürmüştür. Uyguladığı şiddetin meşruiyet zeminini oluşturmaya da çalışan İŞİD, medya aracını kullanarak ideolojisini ve kendince yorumladığı İslami referanslı kavramları insanlara benimsetmeye çalışmıştır. Söz konusu kavramlardan Tekfir Doktrini yol gösterici kavramlardan biridir. Tekfir Doktrini ile İŞİD, belli toplumsal pratikler kazandırmaya ve hitap ettiği kesime, kimleri öteki olarak görmeleri gerektiği benimsetmeye ve uyguladığı şiddeti meşrulaştırmaya çalışmıştır. Çalışmada İŞİD'in Arapça diliyle yayınladığı dergilerden bir olan en-Nebe Dergisi'nden bazı dilsel pratiklerden örnekler verilerek İŞİD'in Tekfir Doktrini bağlamında ötekileştirmeyi ve şiddeti nasıl meşrulaştırdığı incelenmiştir. Çalışmanın amacı, inceleme konusunu dergiden veriler elde ederek bulguları ortaya koymaktır. Bu amaç doğrultusunda İnceleme, içerik ve söylem analizi yöntemi ile yapılmıştır. Çalışmada elde edilen verilerden şu sonuca varılmıştır; İŞİD, Tekfir Doktrininden yola çıkarak kendi yandaşlarına Türkiye dâhil İŞİD'in egemenliği altında olmayan herkesle her yerde savaşılması gerektiği fikrini vermeye çalışmıştır.

Anahtar Kelimeler : İŞİD, Tekfir Doktrini, en-Nebe Dergisi.

Jel Sınıflandırılması : F50.

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü eminsalih@ohu.edu.tr, ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-0074-0407>.

ISIS, VIOLENCE AND PROPAGANDA: EN-NEBE MAGAZINE INVESTIGATION

Abstract

Non-state armed groups, such as al-Qaeda, then Isis (Iraq and Sham Islamic State) have become an important actor in the region since the 2003 Iraq invasion of the United States (USA) and the coalition forces. Isis is differentiated from other non-state actors in the way using two political means. One of them was violence and the other one was media tool. Isis use violence as a tool and turned it into propaganda as well. Isis also tried to establish the basis of legitimacy of violence and tried to adopt his ideology and the self-interpreted Islamic concepts by media tool in their own domain. Takfir Doctrine is one of the guiding concepts. With the Doctrine of Takfir, Isis tried to gain certain social practices and tried to adopt to collocutor that who should be seen as "others". So Isis tried to legitimize the violence applied by them. In this study, En-Nebe Magazine, one of the journals published by Isis in Arabic language, were analyzed and some examples of linguistic practices were given from the journal showing how Isis evaluate othering and legitimize violence in the context Takfir Doctrine. The aim of the study is to present the data about that. In accordance with this purpose, The analysis was done by content and discourse analysis method. From the data obtained in the study, it was concluded that; Isis trying to give the idea that Isis must fight with everywhere and everyone who is not live under Isis sovereignty.

Key Words : Isis, Takfir Doctrine, and en-Nebe Magazine.

Jel Classification : F50.

GİRİŞ

Devlet dışı örgütler kendilerine destek sağlamak için medya aracını kullanır. Medya aracı ile propaganda veya kamu diplomasisi yöntemleri kullanarak hitap ettiği kesime etki etmeye çalışılır. Süreç, İşid'in başarılı bir propaganda ve kamu diplomasisi faaliyeti içinde olduğunu ortaya koymuştur. Özellikle de internetin, devlet dışı aktörlere daha büyük kitleler ile buluşma şansı verdiği görülmüştür. Bilişim devrimi sonrası kamu diplomasisi faaliyetleri daha da önem kazanmıştır. Kamu diplomasisi, bir siyasi aktörün yabancı devlet vatandaşları ile iletişim içinde olmak ve onları etkilemek suretiyle yabancı hükümetlerin dış politikalarını etkilemek şeklinde tanımlanabilir (Yarchi, 2016: 2). Ayrıca kamu diplomasisinin amacı bir aktörün izlediği politikalar hakkında destek almak ve karşı propagandayı püskürtmek şeklinde de özetlenebilir. Medyanın burada önemli bir yeri vardır. İşid bu doğrultuda kendine ait bir yayın merkezi oluşturmuştur. El-Hayat adındaki yayın merkezinde çeşitli dillerde dergiler, gazeteler ve sosyal medya için videolar üretilmektedir. İşid, politik hedeflerini gerçekleştirmek için medya araçlarını etkin bir şekilde kullanıyorken İşid'i daha yakından irdelemek isteyen araştırmacılara da İşid hakkında veriler sunmaktadır. Çünkü toplumsal olan ile zihinsel olan arasındaki tek dolayım dildir. İşid'in haber kaynakları incelendiğinde belli konuların ve söylemlerin sık tekrar edildiği görülmektedir. Söylem analizi bağlamında ideoloji analizi açısından bu önemlidir. Söylemsel oluşumlar belli bir ideolojik aygıt içinde şekillenir ve ideoloji neyin nasıl söylenmesi gerektiğini belirler. Dolayısıyla söylemdeki mesajlar ideolojiye göre kodlanır (Üşür, 1997: 103-106). Söylem analizinde beyanlara bakılarak bir şeylerin tasvir edildiği izaha çalışılır (Sözen, 1999: 39). Bu çalışmada İşid'in Arapça yayın yapan en-Nebe Dergisi incelenecektir ancak İşid'in medya ağlarının çok yaygın olduğunu belirtmekte fayda vardır. Gazete, dergi, televizyon kanalları ve radyo gibi kitle iletişim araçlarına sahip olan İşid propaganda bağlamında en dikkat çekici başarıyı internet alanında yakalamıştır.

2015 yılından itibaren İşid'in sosyal medyada dikkat çeken faaliyetleri olmuştur. Brooking Enstitüsü'nün yaptığı araştırmaya göre İşid'in twitter'da faaliyet gösteren 46000 kullanıcısı tespit edilmiştir. Kullanıcılar İşid'in eylem haberlerinin videolarını paylaşarak İşid'e destek verdikleri görülmüştür (Walli, 2015: 1). İşid'in özellikle de sosyal medyada gösterdiği etkinlik İşid'in medya/propaganda savaşını kazandığı yolunda yorumlara yol açmıştır. Özellikle yapılan her saldırıdan sonra saldırının video kayıtlarının uzmanlarca hazırlanması ve sosyal medyada yaygın bir şekilde herkese ulaşılabilir olması önemlidir. Bu tür haberlerin amacı ise İşid'e özellikle de Avrupa'dan katılımın artmasını sağlama çabası olmuştur (Jelki ve Jabado, 2016: 93-95). İşid adına amaca ulaşıldığı görülmüştür. İşid'in başarısı, medya ve İşid ilişkisini incelemeye değer bir konu haline getirmiştir.

Bu çalışmada, İşid'in Arap okuyucuları için yayınladığı en-Nebe Dergisi ele alınacaktır. Her bir sayısı 15 ila 16 sayfadan oluşan en-Nebe Dergisi çeşitli konuları ele almaktadır. İçerik ile ilgili detaylar en-Nebe Dergisi'nin anlatıldığı sonraki başlıkta yer almaktadır. Derginin 75 sayısına internet aracılığıyla ulaşılmıştır. Bu araştırma kapsamında 75 sayı üzerinden analiz yapılmıştır. Derginin sayıları incelenirken başta teolojik konular olmak üzere bu çalışmanın konusu olmayan haberler irdelenmemiştir. Özellikle Tekfir Doktrini bağlamındaki haberler ele alınmıştır. Tekfir Doktrini de teolojik yönden değil siyasi ve sosyolojik açıdan nasıl kullanıldığı anlamaya çalışılmıştır. Tekfir Doktrini ile ilgili bilgiler İşid'in dünya görüşü bağlamında metnin içinde aktarılacaktır.

Bu çalışmada İşid ve onun savunduğu düşünceler iki başlık altında incelenecektir. Önce İşid'in el-Kaide'den sonra nasıl ortaya çıktığı ve Irak-Suriye gibi ülkelerde nasıl zemin kazandığı konusu ele alınacaktır. Bu bölümde Orta Doğu'daki devlet yapıları ile devlet dışı aktörlerin bu bölgede güç kazanma süreci arasındaki ilişki irdelenecektir. Bir örgütün ortaya çıkış süreci, söylemi ve ideolojisini anlama açısından önemlidir. İşid'in bölgede zemin kazanırken kimlerle çatıştığı ve bu süreçte ne tür söylemler kullandığı ve neyi amaçladığına bakılacaktır. İşid bölgede güç kazanmaya çalışırken çıkarları doğrultusunda kendini ve ötekini tanımlama ihtiyacı duymuştur. Bu da onun dünya görüşünü oluşturmada önemli bir yer tutmuştur. Bu bağlamda birinci bölümün sonunda İşid'in dünya görüşü Tekfir Doktrini siyasi ve ideolojik açıdan işlenecektir. İkinci bölümde ise İşid'in kendisini ve kendi dışındaki dünyayı nasıl tanımladığını en-Nebe Dergisinden toplanan verilerle analiz edilecektir. Bir örgüt tanımanın ve incelemenin en sağlıklı yöntemlerinden biri de onun propaganda araçlarını incelemektir. En-Nebe Dergisi bu yolda bizlere yeterince veri sunmaktadır. Bu bölümde ayrıca İşid'in Türkiye temsili yine en-Nebe Dergisi'ndeki yayınlardan anlamaya çalışılacaktır. Böylece İşid'in Tekfir Doktrini çerçevesinde bir devleti hangi açılardan ötekileştirebildiği Türkiye bağlamında bakılacaktır.

I.İŞİD'İN BÖLGEDE ZEMİN KAZANMA SÜRECİ DÜNYA GÖRÜŞÜ

Devlet dışı bir örgütün bir ülke içinde hakimiyet kazanması o ülkedeki yapısal sorunlara bakmayı gerektirmektedir. Siyasi hareketlerin önce zemini oluşur ardından bazı aktörler söz konusu zeminden faydalanarak güç kazanır. İşid, Irak'taki siyasi zeminden faydalanarak ortaya çıkmıştır. Çalışmanın bu bölümünde devlet dışı bir aktörün ortaya çıkmasına neden olan Irak Devleti'nin yapısal sorunları ele alınacaktır. Ardından İşid'in hakimiyet kazanma süreci irdelenecektir. ABD işgalinden başlanarak önce el-Kaide ve ardından İşid'in hakimiyet kazanma sürecine bakılacaktır. Bu süreçte örgütün kendini nasıl tanımladığı ve kimlerle mücadele ettiği o örgütün kimliğini şekillendiren hususlar olması bağlamında önemlidir. Son olarak da İşid'in kendini ve ötekisini nasıl tanımladığı, aynı zamanda kimlerle mücadele edilmesi gerektiği yönünde kimleri hedef gösterdiği Tekfir Doktrini çerçevesinde incelenecektir.

I.I. Orta Doğu'da Devlet ve Yapısal Sorunlar

İşid örgütü ile ilgili literatür incelendiğinde İşid'in Orta Doğu bölgesinde etkin bir aktör olma süreci 11 Eylül olayı, Irak işgali ve Arap Ayaklanmaları sonrası bölge ülkelerinde yaşanan güç boşlukları ile başlatıldığı görülmektedir. Burada selefi cihatçı bir hareket olma iddiasında olan İşid'in siyasi fikirlerinin düşünsel temellerinden çok onlara zemin kazandıran bölgedeki devlet ve toplum

yapıları üzerine durulacaktır. Önce Irak sonra Suriye’de zemin kazanan İşid günümüzde Libya ve Yemen’de de hakimiyet alanları kazanmaktadır. Bu devletlerin ortak özellikleri bize İşid’in güçlenebildiği zeminleri anlamamıza yardımcı olmaktadır. Söz konusu devletlerin ortak özellikleri zayıf devlet olarak tanımlayabileceğimiz bir devlet yapısına sahip olmaları ve devlet çökmesi sürecini yaşamalarıdır. Bu nedenle zayıf devlet özelliği bağlamında Orta Doğu devletleri incelenmeli ve İşid’in buralarda nasıl zemin kazandığı görülmelidir.

Orta Doğu’da devletlerin ortaya çıkış şekli sorunların başlangıç noktasını oluşturmaktadır. Batı’da temelleri atılan modern ulus-devlet olgusu ile Orta Doğu’da inşa edilen devletler karşılaştırıldığında sınırların oluşum süreci ve devlet sınırlarının içindeki iktidar-toplum ilişkilerinin farklılığı dikkat çekmektedir. Batı’da ulus devletlerin oluşum sürecini en iyi anlatan siyaset bilimcilerinden biri olan Charles Tilly, güç ilişkileri üzerinden, Weberyen bir yaklaşımla, Batı’da ulus devletler sınırlarının oluşumunu açıklamıştır (Tilly, 1990). Batı’da sınırlar, bir merkezi otoritenin, çevresinde bulunan feodal yapılar ile kurduğu ilişkiler bağlamında, “gücü” yettiği oranda belirlenmiştir. Böylece merkezi yönetimlerin erişemeyeceği noktalar ülkelerin sınırları içinde bulunmamıştır. Charles Tilly teorisini oluştururken Batı’da devletlerin savaşa hazırlık süreçlerinde merkezi hükümetlerin nasıl kurumsallaştığı ve hukuk temelinde tüm ülke içi sınırlarında güçlerini nasıl egemen kıldıklarını açıklamıştır (Schwarz, 2004: 24). Sonuç olarak devletler, patrimonyal bir yapıdan hukuk temelinde vatandaşlarıyla ilişki kuran ve göreceli olarak ülke içinde bölgeler arasında standartları eşitleyen yapılara dönüşmüşlerdir.

Orta Doğu devletleri ise Batı’nın tam tersi bir şekilde bölgesel ve kimliksel temelde farklılıkları artıran yapılardır. Bu iddiayı açmak için söz konusu devletlerin inşa süreci ve iktidar yapılarına bakılmalıdır. Orta Doğu’da sınırlar “verili”dir. Birinci Dünya Savaşı sonrası oluşan devletlerde iktidar olanlar, güçlerini tüm sınırlar içinde egemen kılamamışlardır. Bu nedenle merkezi otoriteler, güç-iktidar-sınırlar ilişkisindeki orantısızlık nedeniyle iktidarlarını, öncelikle o sınır içindeki halka karşı koruma güdüsüyle siyaset üretmişlerdir. Orta Doğu’da modern devletlerin kurumsallaşması belli bir azınlık grubun çıkarlarını koruma güdüsüyle gerçekleşmiştir. Bu tür devletlerde meşruiyet ve güven eksikliği nedeniyle iktidarlar kişiye veya bir gruba dayalı kurumsallaşmıştır. Kişiye veya belli bir gruba dayalı kurumsallaşma ise Batı tipi ülkelerde görülen kurumsallaşma örneği değildir. Irak’ta Tikrit aşiretlerinin Suriye’de Nusayrilerin devletin güvenlik kurumlarında daha çok yer almaları bu duruma bir örnektir. Bu tür iktidar yapıları neopatrimonyal yapılar olarak adlandırılmıştır. Neopatrimonyal yapılarda liderler kendi şahsi çıkarlarını hukuki ve ideolojik araçlardan ziyade bürokraside uyguladıkları bireysel patronaj ilişkileri sayesinde sağlamaktadır (Kimchoeun, 2007: 43). Orta Doğu ülkelerinde verili sınırlar çerçevesinde oluşturulan neopatrimonyal iktidarlar ve devletler, ontolojik olarak güvensizliği içinde barındırmaktadır. Bu tür devletlerde iktidarlar kendi vatandaşlarının bir kesimini kendisine karşı bir tehdit olarak görmüş ve onlara karşı baskıcı bir yol izlemiştir. Bunun sonucunda belli kesimler kendini dışlanmış olarak görmüş ve bu durum devlet dışı diğer legal veya illegal aktörlerin etki alanlarını artırmıştır. Orta Doğu devletlerinde sözü edilen bu durumun siyasal kültüre dönüşmesi, devletlerin yeniden yapılanma süreçlerinde neopatrimonyal yapının kendini yeniden üretmesine yol açmakta ve silahlı örgütler için zemin oluşturmaktadır.

Tam da bu noktada zayıf devlet ve silahlı örgütlerin bölgede zemin bulması ilişkisi ortaya çıkmaktadır. Ülke içinde kontrolün olmaması, yasaların uygulanamaması, vatandaşlar arasında refah seviyesinde adaletsizliğin olması, sınırların korunamaması, demokratik yapının sorunlu olması, yolsuzluk ve yoksulluğa önlemlerin getirilememesi ve son olarak ülkede şiddetin yol açtığı travmatik hatıraların varlığı zayıf devletlerin özellikleridir. Bu tür devletlerde ise yasa dışı silahlı örgütler daha rahat siyasal alan bulabilmektedir (Graff, 2010: 53-55). Irak Devleti’nin yeniden yapılandırılması sürecinde İşid örgütünün güç kazanması yukarıda teorik olarak açıklanan modelin doğruluğunu yansıtmaktadır.

I.II. İşid'in Bölgede Hakimiyet Kazanma Süreci ve Kimlik Oluşumu

11 Eylül 2001 tarihinde uçak korsanları tarafından ABD'de uçaklar kaçırılarak Dünya Ticaret Merkezi ve Pentagon'a saldırılar düzenlendi (Ryan-Kiely, 2010: 167). Saldırıyı İslami referanslar ile eylemlerini meşrulaştıran ve Orta Doğu kökenli üyelerden oluşan el-Kaide örgütü üstlendi. Saldırının ardından ABD, Soğuk Savaş döneminde beri devam eden çevreleme politikalarını değiştirme yoluna gitti. ABD'nin yeni Ulusal Savunma Stratejisi 17 Eylül 2002 tarihinde açıklandı (Brigham, 2011: 14). Yeni strateji aynı zamanda Bush Doktrini olarak da adlandırıldı. Bush Doktrini, nükleer silahlar üreten ve teröre destek veren "haydut devletlere" karşı önalıcı darbe (preemptive strike) anlayışını içeriyordu. Bu bağlamda Taliban ve Saddam Hüseyin rejimleri gibi otoriter yapılara karşı mücadele etmek ABD'nin Ulusal Savunma Stratejisi'nin bir hedefi haline gelmişti.

ABD ve Koalisyon Güçleri, kitle imha silahlarının var olduğunu iddia ederek 2003 yılının Mart ayında Irak'ı işgal etti. ABD ve Koalisyon Güçleri, işgal sonrası otorite boşluğunu gideremedi. Irak'ı yetersiz bir askeri kapasite ile işgal edilmesinin doğurduğu en önemli sorunlardan biri, işgalden sonra Irak sınır bölgelerinin kontrol edilememesi oldu. Sınırların kontrol edilememesi nedeniyle başka ülkelerden gelen silahlı gruplar, 2003 sonrası Irak'ta oluşan kaos ve şiddetin önemli sebeplerinden biriydi. Iraklı akademisyen Cemal Celal Abdullah'a göre sınırların denetimsiz olması, yasa dışı silahlı örgütlerin yanı sıra Irak ile ilgili gizli gündemi olan tüm devletlerin Irak'a silah nakletmesine ve Irak'ta çatışmaları artırmalarına yol açtı (Abdullah, 2011: 99). Otorite boşluğu nedeniyle el-Kaide, ABD işgali sonrası Irak siyasetinde önemli bir aktör haline geldi.

El- Kaide ABD işgaline karşı Irak'ın batı bölgelerinde direniş zeminini bulmuştur. Bu direnişin öncülüğünü Musab el-Zerkavi yürütmüştür (Acun, 2014) . Zerkavi, Usame Bin Ladin'in 1996 yılında ABD'yi Moğollara benzetme analogisini kullanarak ABD işgaline karşı tüm Müslümanları cihada çağırmıştır. Zerkavi'yi el-Kaide'den ayıran yönü Şia karşıtlığıydı. ABD Irak işgali sonrası Kürtler ve Şiiler ile daha yakın ilişki kurmuş ve yeni devlet inşa sürecinde onların seçkinlerine/önderlerine daha çok söz hakkı vermiştir. Dolayısıyla el-Kaide'nin direniş çağrısı kendilerini mağdur olarak gören Sünni bölgelerde karşılık bulmuştur. Zerkavi Şiileri işgalcilerle birlikte hareket eden hainler olarak görmesinin yanı sıra Şii-Sünni çatışması başlatarak da Sünniler arasında dayanışma duygusunu artırmayı amaçlamıştır (Gerges, 2016: 71-82). Irak'ta şiddet olayları 2003 yılından itibaren görülse de 22 Şubat 2006'da Şiiler için önemli bir sembol olan el-Askeriye Cami'ne yapılan bombalı saldırı iç savaşı en doruk noktasına ulaştırmıştır. Irak el-Kaidesini güçlendiren bir diğer olay da ABD'nin uyguladığı Ba'assızlaştırma sürecidir. Ba'assızlaştırma sürecinde "suçsuzluğu ispatlanana dek tüm Sünniler suçludur" yaklaşımının benimsenmesi devlet ile Sünni kesim arasındaki güven bağı zedelemiştir (Wing, 2013). Bu süreçte Ba'as Partisi döneminde güvenlik birimlerinde görev yapan tüm polis ve askerleri terhis edilmiştir (Sissons- Saiedi, 2013: 11). Terhis edilen güvenlik güçleri daha sonra Sünni direniş örgütlerine katılmıştır.

Irak'ta 2006 yılında artan iç savaşın ardından ABD'nin Irak politikalarında değişimler görüldü. Güvenlik önlemlerini artırmak, Sünnileri siyasi sürece dahil etmek ve özellikle Batı'da yer alan aşiretleri el-Kaide'ye karşı örgütlemek Irak el-Kaidesinin bölgedeki zeminini zayıflattı. İç savaşın ardında 2006-2007 yıllarında askeri operasyonlar ile birlikte Zerkavi'nin öldürülmesi dahil direnişi zayıflatan faaliyetler arttı. Bir diğer önemli hamle el-Kaide'nin varlığından rahatsız olan Iraklı aşiretleri örgütlemek oldu. ABD ve Maliki yönetimi, Irak'ın batısındaki Anbar bölgesindeki aşiretleri örgütleyerek ve finanse ederek bu aşiretler aracılığıyla el-Kaide ile mücadele etmeye çalıştı. Bölgedeki aşiretler, 2006 yılından itibaren koalisyon güçleri ile birlikte hareket etmeye karar verdi. Yaklaşık olarak 60 aşiretin bir araya gelmesiyle oluşan milis gücü "Sahva Kuvvetleri" olarak adlandırıldı. Sahva Kuvvetleri'nde yer alan aşiret mensupları devletten maaş almaya başladı (Dodge, 2012: 97). Bu iş birliği, hem el-Kaide'nin bölgedeki etkinliğini azalttı hem de daha önce siyasi seçimleri boykot eden ve sistem dışı kalan Sünni grupları tekrar sistem içine almayı sağladı.

Dönemin Irak Başbakanı Nuri el-Maliki'nin otoriter eğilimleri ortaya çıkana dek el-Kaide'nin zemin bulduğu toplumsal yapı ortadan kalkmıştı. Usame el-Nuceyfi ve Tarık el-Haşimi önderliğindeki Sünniler, Maliki'ye ciddi bir muhalefet gösterince 15 Aralık 2011'de Maliki, Haşimi ve Mutlak gibi

önemli Sünni siyasetçileri terör olaylarına destek verdikleri ve kendi aleyhinde bir darbe girişimde bulunacakları iddiasıyla onları tutuklatıp yargılamak istedi (s. 164-167). Öte yandan hükümetin Sahva Kuvvetlerine olan desteği bu dönemde geri çekilmişti. Dolayısıyla aşiretlerden bazıları Irak hükümetine olan desteğini çekmişti. Irak'ın iç dinamikleri dışında da Orta Doğu'da Arap Ayaklanmaları başlamış ve bunun etkileri Irak'ta da görülmüştü. Özellikle 2011 yılında Irak'ın pek çok bölgesinde hükümetin yolsuzluklarını protesto etmek amacıyla gösteriler düzenlendi. Musul'da otuz yaşında dört çocuklu bir baba da işsizliği protesto etmek amacıyla kendini yaktı (Gerges, 2016: 120). Bu tür toplumsal olaylar yasa dışı silahlı örgütlerin Irak'ta yeniden zemin kazanmalarını sağladı.

Bu anlamda Maliki'nin otoriter ve mezhepçi politikaları ile Ebubekir el-Bağdadi'nin ortaya çıkış zamanlamasının tesadüf olmadığı görülmektedir. Maliki'nin otoriter ve mezhepçi bir zihniyet ile Ba'assızlaştırma politikalarını yeniden izlemesi eski Ba'as Partisi mensupları ile Bağdadi'nin birlikte hareket etmesini sağlamıştır. Irak'ın ardından Suriye'de de devlet çökmesi süreci yaşanmasıyla birlikte Bağdadi gücünü Suriye'ye de taşımıştır. Bu süreç aynı zamanda Bağdadi'nin el-Kaide'den ayrılmasına da denk gelmektedir. Bağdadi 2011 yılında Suriye'ye savaşçılar göndermiş ve onlar da Nusra Cephesi adı altında örgütlemiştir. 2013 yılında ise Nusra ile Irak İslam Devleti arasında yetki sorunları yaşanmış ve Nusra'nın bölgedeki lideri Ebu Muhammed el-Culani el-Kaide'ye bağlılık bildirerek Bağdadi'den bağımsız hareket etmiştir. Bağdadi ise 2013 yılının nisan ayında Irak ve Şam İslam Devleti'ni ilan etmiştir. Örgüt Irak'ta Musul kentini kontrol altına aldıktan sonra da adını İslam Devleti olarak değiştirmiştir (Bunzel, 2015). Örgüt günümüzde pek çok alanda çatışmakta ve güç kaybetmekle birlikte Irak, Afganistan, Suriye, Yemen ve Libya'daki güç boşluklarından faydalanarak ve hakimiyet alanları oluşturarak varlığını sürdürmektedir.

I.III. İşid'in Dünya Görüşü Bağlamında Tekfir Doktrini

İşid propaganda yaparken kendince yorumladığı İslami referanslı "cihat, hicret ve halife" gibi kavramlara başvurur. Bunlardan biri de Tekfir Doktrinidir. İslam Dünyasında Selefî düşünce sistemini takip eden örgütlerden biri olan İşid, şiddeti yoğun bir şekilde kullanmakla diğer gruplardan ayrılmaktadır. İşid'in Müslümanlara yönelik şiddeti Tekfir Doktrini ile açıklanmaktadır. Tekfir'in teolojik bir boyutu da olmasına karşın bu çalışmada ideolojik olarak İşid tarafından nasıl ele alındığına odaklanılacaktır. Tekfir anlayışı ile İşid, diğer Müslümanlarının inançlarını sorgulama ve onlara karşı şiddet uygulama meşruiyetini sağlamaya çalışmaktadır (SAM Raporu, 2016: 3-4). Bir başka ifade ile İşid'i bir başka Müslüman'ın imanını sorgulama hakkını Tekfir Doktrini çerçevesinde sorgulamayı kendinde hak olarak görebilmekte ve imanına inanmadığı Müslüman'a karşı cihat ilan edip kendince haklı savaş zemini oluşturmak istemektedir.

Diğer Müslümanları kâfir olarak itham etmek, yani dinsiz olarak görmek, her şeyden önce dışlayıcı bir ifadedir. Bu kavram İşid için dışlamanın bir aracı haline gelmiştir (Esen, 2011: 97). Tekfir Doktrini sosyolojik ve siyasi boyutuyla ele alındığında örgütün kimleri öteki olarak gördüğü anlaşılmaktadır. Dolayısıyla İşid kimlerle mücadele etmeli ve Tekfir Doktrini çerçevesinde kimlere karşı şiddet uygulamalıdır düşüncesini söylemlerden ve beyanlardan anlaşılabilir. İşid çeşitli bildirilerle kimlerin Kâfir olduğunu beyan etmiştir. Bunlar;

- 12 İmam inancını benimseyenler,
- 12 İmam inancını benimseyenlere karşı çıkmayanlar,
- Ulusalçı/milliyetçi, liberal, komünist ve seküler tüm siyasi hareketler,
- Demokratik yapı içinde siyaset üreten siyasi hareketler,
- Şeriat ile yönetilmeyen ülkelerin tüm kurumları
- Şeriat ile değil seküler medeni hukuk ile yargılanmak isteyen herkes (Hassan, 2017: 6-7).

Siyasi bir açıdan bakılacak olursa İşid, kendine biat etmeyen her kesimi Tekfir Doktrini çerçevesinde ötekileştirmekte ve onları yok etme gereğini ideolojisine dahil etmektedir. Bu düşüncenin

tezahürünü örgütün dergilerinden biri olan Dabık Dergisi'ndeki bir haber içeriğinde görebilmekteyiz. Derginin ikinci sayısında Nuh Peygamberin gemisi görselini kullanarak İşid'in yanında yer alanların kurtulacağı; ama yer almayanların ise yok olacağı mesajı verilmiştir (Çiçek, 2017: 75).

Çalışmada bundan sonraki bölümünde iki konu üzerinde durulmuştur. Bunlardan birincisi dergiden toplanan verilerle İşid'in Tekfir Doktrini ile bağlantılı olarak kendi politikalarını nasıl meşrulaştırmaya çalıştığı, kendi kitlesini motive ediş şekli ve ötekiyi nasıl tanımladığı en-Nebe Dergisi'ndeki içerikler ve söylemler aracılığı ile araştırılmıştır. İkincisi ise İşid'in dünya görüşü çerçevesinde Türkiye'yi temsil bağlamında bir örneklem olarak nasıl konumlandığı anlamaya çalışılmıştır. Bu bağlamda her ne kadar Türkiye için özel bir dosya açılmamış olsa da Türkiye ile ilgili haberlere araştırma sürecinde odaklanılmıştır. Türkiye'nin dergi haberlerinde nasıl ötekileştirildiğini görmek İşid'in dünya görüşü çerçevesinde yorumladığı Tekfir Doktrinini anlamamıza yardımcı olacaktır.

II. İŞİD'İN ARAPÇA YAYINI: EN-NEBE² DERĞİSİ

İşid, cihadın her alanda yapılması gerektiğini düşünen bir örgüttür. Bilim alanında da basında da cihadın yapılması gerektiğini düşünmektedir. Önceleri bilgilendirmeyi bilgisayar ve CD aracılığıyla yapan İşid, daha sonra belirli bölgelerde basın noktaları oluşturmuştur. Halep başta olmak üzere çeşitli bölgelerde basın noktaları oluşturarak halka istediği bilgileri yayma noktasında amacına ulaşmaya çalışmıştır. İşid'in basın ile bilgilendirme araçlarından biri de en-Nebe dergisidir. Nebe Arapça rapor/haber anlamına gelmektedir. En-Nebe Dergisi ise İşid'in faaliyetleri hakkında haftalık rapor veren bir yayın organıdır. Dergi haftada bir yayınlanmaktadır. Bu çalışma için en-Nebe Dergisi, 6 Nisan 2017'de yayınlanan 75. sayısına dek incelenmiştir. Genellikle 15-16 sayfadan oluşan dergi ekseriyetle iç kamuoyunu bilgilendirmeye yöneliktir.

Derginin içeriği daha çok İşid'in gerçekleştirdiği saldırılar³ hakkında bilgiler içermektedir. Bunun dışında her sayıda dini bilgiler içeren makaleler, haberler, araştırmalar ve İşid üyeleri ile yapılan mülakatlar yer almaktadır. Dergide "Heykeller ve Semboller" veya "İslam Dini ve Müslümanlar" gibi yazı dizileri de bulunmaktadır. Bu tür yazı dizilerinde İşid'in İslam anlayışına göre olaylar yorumlanmakta ve günümüz İslam dininde bulunan bazı inanışlar eleştirilmektedir. Bunlardan bir tanesi 20. Sayının 13. Sayfasında mezarlıkların yok edilmesi ile ilgili haberde yer almaktadır. İşid'in selefi dünya görüşü bu tür haberlerle okuyuculara aktarılmaktadır. Ancak çalışmanın bu bölümünde derginin Tekfir Doktrini çerçevesinde ötekileştirmeyi ve ötekilere karşı şiddetin nasıl yorumlandığına bakılacaktır. Ardından Müslüman bir nüfusa sahip olan Türkiye Cumhuriyeti'nin yine doktrin çerçevesinde İşid tarafından nasıl değerlendirildiğine bakılacaktır.

II.I. En-Nebe Dergisi'nde Ötekileştirme ve Şiddet

Derginin içeriğine bakıldığında İşid'in uyguladığı şiddet haberleri önemli bir alanı kapladığı görülmektedir. İşid'in gerçekleştirdiği saldırıları ve bunların sonucunda kaç kişinin hayatını kaybettiğine dair bilgiler her sayının ilk sayfa içeriğini oluşturmaktadır. Örneğin aşağıdaki görselde hicri takvime göre birinci aydan beşinci ayın on dördüne dek 2016'da Irak'ın Felluce kentinde gerçekleştirilen saldırılar sonucunda hayatını kaybedenlere dair bilgiler verilmektedir.

² Nebe Arapça rapor/haber anlamına gelmektedir.

³ İşid bunları şehitlik operasyonu olarak adlandırmaktadır.



Şekil 1. En-Nebe Dergisi'nin 19. Sayısının 2. Sayfasında yer alan saldırı bilgileri.

En Nebe Dergisinde şiddet meşru bir araç olarak okuyuculara aktarılmıştır. Şiddetin meşruiyetini sağlamak için de şiddetin kime neden yöneldiğini haklı nedenler ortaya konulmalıdır. İşid'in yorumuna göre şiddet kafirlere yönelik yapılmaktadır. Kafirler ise Orta Doğu'da düzen oluşturmak isteyen emperyalistler, onlarla işbirliği yapan Müslüman "Tağutlar", demokratik sistem içinde yükselmek isteyenler, Şiiler, Marksist PKK'lılar, geleneği takip eden aşiretler... şeklinde liste devam edebilmektedir. İşid'in yayın organı en-Nebe Dergisi'nde "düşman" öznesi oldukça belirgindir. Dergide yayınlanan haberlerin dilinde "ılımlı Müslüman" gibi sınıflandırmaların olmadığı görülmektedir. İran İslam Devrimi lideri Humeyni'nin yaptığı gibi düşmanları "Büyük Şeytan" veya "Küçük Şeytan" olarak adlandırmaya gidilmemektedir. Haber dilinde İşid'in kontrol ettiği topraklarda yaşayan Müslüman ve diğerleri arasındaki ayırım siyahla beyaz gibidir. İşid için, İşid'in kontrol ettiği topraklar (kendi tabirleri ile hilafet toprakları) dışında kalan ve İşid'e biat etmeden yaşamını sürdüren herkes düşman ve kâfirdir. Çünkü İşid'in kontrol ettiği topraklar dışında İslamiyet yaşanmamaktadır İşid'e göre. Bu nedenle bu topraklar dışındaki her yerde ve herkes ile savaş halinde olunmalıdır. Bu düşünceden yola çıkılarak ve özel olarak seçilmiş belirli hadislerden destek alınarak derginin 40. Sayısının 9. Sayfasında yapılan haberlerde de belirtildiği gibi Müslümanlar, öncelikle İşid'in kontrol ettiği topraklara hicret etmeye ve burada gerçek İslam'ı yaşayabilmek için cihada çağırılmaktadır. Dergide, günahkârların yönettiği topraklardan hicret edip İşid'in kontrol ettiği topraklara gelmek ve bu süreçte cihat etmek, üstüne durulan bir konudur.

İşid'in canlı bomba eylemlerini ele alan en-Nebe haberlerinde, saldırı sonucu ölenlerin sivillerden oluşmasını karşı haber dilinde sivil-asker veya çocuk-kadın ayırımı yapılmadığı, "hilafet toprakları" dışında yaşayan ve "hicret" etmeyi düşünmeyen herkesin müşrik ve düşman olarak kabul edildiği görülmektedir. Sivillere yönelik canlı bomba eylemleri de cihat operasyonu olarak adlandırılmaktadır. Çünkü kendi hâkimiyeti dışındaki ülkeler "Tağutlar" tarafından yönetilmektedir. Tağutlar İslam'ın kurallarına göre ülkeleri yönetmedikleri için bu ülkelerde yaşayanlar İslam'a uygun yaşamamakta ve bu nedenle bu bölgelere saldırı meşru görülmektedir. Her kim İşid'in hakim olduğu topraklara hicret etmiyor ve dışında yaşıyorsa öldürülmeyi hak ediyor gibi bir anlayış haberlerde sergilenmektedir.

En-Nebe Dergisi, İşid'in kontrolü altında yaşayan insanlara hitap ettiği için bu minvalde haberler yayınlamaktadır. Daha önce belirtildiği gibi on beş sayfalık bir sayının neredeyse ilk on sayfasında İşid'in saldırıları hakkında bilgiler içeren haberlere yer verilmektedir. Haberlerde Irak, Suriye, Yemen, Libya, Mısır, Kenya, Nijerya, Kafkasya bölgesi, Bangladeş ve Vietnam gibi ülkelerde İşid'in

gerçekleştirdiği saldırılar ve bu saldırılar sonucu elde edilen kazanımlardan söz edilmektedir. Şiddet eylemlerinin haberleştirilmesi aynı zamanda İşid'in düşmanlarını korkutmak amacıyla yapıldığı da söylenebilir. Düşmanlara karşı caydırıcı bir güç olmak ve yandaşlarına cesaret vermek açısından bu tür haberlere önem verildiği görülmektedir. Ayrıca bu tür eylemlerin haber yapılmasının amacı, İşid'in önemli referans kaynaklarından biri olan İbni Teymiye'nin hadislerine de dayandırılmaktadır. İbni Teymiye inananların cezalandırılması toplumun önünde olması gerektiğini belirtmiştir (Wali, 2015: 35). En- Nebe Dergisi'nin 24. Sayısında da İşid'in kontrol ettiği topraklarda 2016 yılında yapılan yargılamalar ve sonuçları hakkında bilgi vermektedir. Aşağıdaki haberde 2016 yılında gerçekleşen 12,300 yargılamanın nedenlerinden ve şehirlere göre dağılımından söz edilmiştir.

En-Nebe Dergisi'nin 47. Sayısının kapağının altında (şiddet içeren bir görüntü olduğu için burada yer verilmemiştir) "müşrikleri gördüğünüz yerde öldürün" şeklinde bir ifade bulunmaktadır. Haberde şiddete eğilim dikkat çekmekle birlikte bahsedilen müşrik düşmanlar kimdir ve kiminle mücadele edilmek istenmektedir sorusunu akla getirmektedir. İşid'a göre burada sözü edilen müşrikler en geniş ifade ile tağutlar ve onların yönetimi altında yaşayanlardır. Haberlerde "tağut" vurgusunun olduğu görülmektedir. Tağut, sözcük olarak haddini aşan anlamına gelmektedir. Yönetici olarak ise Allah'ın emirlerine uymayan ve kendi hükümleri ile devleti yöneten liderler için de bu ifade kullanılmaktadır. İşid'in, Tağut tanımlamasında da oldukça katı bir tutum söz konusudur. İsmail Haniye ve Muhammed Mursi gibi İslami referanslarla siyaset yapan liderler de İşid tarafından sapkın olarak addedilmektedir. Bu liderlerin topyekûn bir savaşı reddedip demokratik sistem içinde bir çözüm bulmaya çalışmaları en-Nebe haberlerinde tağut olarak sıfatlandırılmalarına yol açmaktadır. Mursi ve Haniye örneklerine görüldüğü gibi bir liderin ABD veya İsrail karşıtı olması İşid'in o siyasetçiyi kendine yakın görmesi için yeterli değildir. Sistem olarak neyi benimsediği daha önemlidir İşid için.

Daha önce Tekfir Doktrini başlığının altında belirtildiği gibi, demokratik sistem içinde siyaset yapanlar İşid'e göre kâfirdir. Çünkü demokratik rejimlerde yönetim yetkisi halktan alınır meşruiyetin kaynağı halktır. Osmanlı Devleti'nin çöküşünden sonra Orta Doğu'da ulus-devletler ortaya çıkmıştır. Söz konusu devletlerin yöneticilerinin meşruiyeti aşkın bir odağa dayanmamıştır. Örneğin Irak'ta kral olarak iktidara atanan Faysal meşruiyetinin kaynağını soy bağlarına dayandırmıştır. Bu anlamda İşid, Sykes-Picot anlaşmasına vurgu yapar ve Orta Doğu'daki ulus-devlet sistemini Batının çıkarları doğrultusunda oluşmuş bir sistem olduğunu savunur. En-Nebe Dergisi'nin 18. Sayısında ABD ile Orta Doğu'daki diktatörler arasındaki ilişkiyi irdeler. Bu sayıda başta Körfez ülkeleri olmak üzere Orta Doğu'daki rejimler ABD kuklası olarak gösterilir. İşid, diğer yayın organlarında da bu durumun üstünde durmaktadır. 11 Eylül saldırılarının ardından ABD Başkanı George W. Bush Ulusla Güvenlik Stratejisini açıklarken tüm dünyada "ya bizden yanasınız ya da teröristlerden yana" demiştir. İşid bu söylemi manipüle ederek dünyaya ve özellikle Müslümanlara "ya bizden yanasınız ya da ABD'den yana" şeklinde kullanmıştır (Wali, 2015: 43). İşid bu söylemi kullanarak emperyalistler ve onların Müslüman dünyada kurdukları düzen ile mücadele etmek isteyenler için kendini bir cazibe merkezi olarak göstermiştir. Aynı zamanda bölgede ABD ile birlikte hareket eden aktörlerin doğal olarak İşid'in düşmanı oldukları ifade edilmeye çalışılmıştır.

Farklı bölgelerden İşid'in kontrol ettiği topraklara gelen militanların en-Nebe Dergisi'nde verdikleri röportajlarda da hilafet toprakları olarak adlandırdıkları bölge ile onun dışında kalan bölgeleri nasıl sert bir şekilde ayırdıkları görülmektedir. Öncelikle kendi ifadeleri ile "hicret" gerekçeleri birbirine benzemektedir. Verilen röportajlarda, hilafet topraklarına göç etmelerinin nedeni olarak geldikleri bölgelere göre İşid'in kontrol ettiği noktaların daha müreffeh olması anlamı çıkmamaktadır. Hatta Avrupa'dan göç edenlerin daha iyi imkânları bırakmaları nedeniyle göç süreci, başlı başına cihadın ilk aşaması olarak betimlenmektedir. Burada verilmek istenen mesaj dünyanın ebediyete varmak için bir geçiş noktası olduğu ve ona varmak için İslami bir yaşamın olması gerektiğidir. İslami bir yaşam ise İşid'e göre ancak hilafet topraklarında mümkündür.

İşid'in dünya görüşüne göre İslami yaşam tarzı ve düşüncesi Batı karşıtlığı içermektedir. Batı'nın değerleri ile İslam'ın birlikte yaşayamayacağı düşünülmektedir. Bu nedenle cihat sürecinde Batı'dan izole yaşanılmalı ve Batı ile mücadele edilmelidir. Batı'dan izole yaşama isteğinin göstergelerinden biri de en-Nebe Dergisinin 35. Sayısının 8. Sayfasında belirtildiği gibi uydu yayınlarını İşid topraklarında

takip etmenin yasak olmasıdır. İşid'in tanımına göre İslami yaşam tarzını benimseyen biri Batılı gibi giyinmez, sakalını kesmez ve Batı ile politik etkileşime girmez. Bu kriterlerin içinde oy vermek ve demokratik seçim sistemine inanmak gibi Batı'da ortaya çıkan politik sistemler de barınmaktadır (Wood, 2015). En-Nebe Dergisi'nin 10. Sayısının 12. Sayfasında Ebu Hadife el-Maghribi'nin İşid'a katılım süreci kendi ağzından aktarılmıştır. Yukarıda sözü edilen düşüncelerin ana fikri bu röportajda verilmeye çalışılmıştır. Özellikle Maghribi'nin ebeveynleri ile geliştirdiği diyaloglarda sadece halife topraklarında yaşayan ve mücadeleyi seçen insanların cennete gideceği vurgusu yapılmıştır. Bu anlamda Avrupa'da yaşayan bir Müslümanın İşid'e katılması gerektiği fikri aşılana çalışılmıştır. İşid'in yorumladığı Tekfir Doktrinine göre de şeriat ile yönetilmeyen ülkelerde yaşayanlar kafir olarak görülmektedir.

Burada İşid toprakları dışında yaşayanlara karşı topyekûn bir ötekileştirme bulunmaktadır. En-Nebe Dergisi'nde İslam tarihindeki vaka ve çatışmalardan yola çıkılarak Müslümanların ayrıştırıldığı ve birbiriyle ötekileştirdiği görülmektedir. Aynı şekilde İşid'ten olmayan diğer gruplara sıfatlar verilmektedir. Dergide el-Kaide'nin Suriye uzantısı olan el-Nusra için aşağılayıcı ifadeler kullanılmamaktadır. El-Nusra'dan Ebu Muhammed el-Culani askerleri diye bahsedilmektedir. Ancak dergide Batılı ülkeler için "haçlılar", Haşd Şabi'yi de içinde barındıran Şii gruplar için "mürtediler" ve PKK gibi örgütler için de "rafiziler" denilmektedir. Tüm bu gruplar din dışı sayıldıkları için bunların hâkim oldukları bölgeler de "Dar'ul Küfür" olarak görülmüş ve "Dar'ul İslam" olarak İşid'in da bu yapılarla sürekli bir savaş içinde olduğu ve olması gerektiği vurgulanmıştır. Sürekli savaş durumu, çatışmacı bir dilin gelişmesine ve basın da bu yönde hareket etmesine yol açmıştır. Derginin 23. Sayısında Brüksel'de gerçekleşen intihar olayı ile ilgili haber bu düşüncelerle oluşmuştur. Haberde öldürmeyi olumlama ve öldürülenlerin kanlı görüntülerini yayınlama konusunda bir çekincenin olmadığı görülmektedir. Buna benzer şekilde, en uç nokta olarak, kafası kesilenlerin fotoğraflarını paylaşma faaliyetlerinin bu güdülerden beslendiği söylenebilir.

Bir Müslümanın İşid'in sınırları dışında yaşamasının zor olduğu algısının empoze edilme çabası yine röportajlarda verilmeye çalışılmaktadır. İşid'in bölgede mücadele ettiği örgütlerden bir diğeri de PKK örgütüdür. En-Nebe Dergisi'ndeki haberlerde PKK'yı "mürted" yani dinden dönmüş olarak sıfatlandırılmıştır. Ayrıca PKK'dan Marksist bir örgüt olarak sıkça söz edilmektedir. Tekfir Doktrinine göre modern ideolojileri benimsemek küfürdür. Haberlerde PKK ile girilen çatışmalardan bahsederken kimi haberlerde de PKK'nın neden "mürted" olduğu anlatılmaya çalışılmıştır. Örneğin daha önce PKK'da yer alan bir kişi, İşid'a katılım gerekçesini kendisinin İslami yaşam tarzına dayandığı görülmektedir. En-Nebe Dergisinin 14. Sayısının 8. Sayfasında Ebu Musa el-Kurdi röportajında, PKK'dan ayrılıp İşid'e katılan bir kişi olarak, PKK örgütü içinde namaz kılınmasına hoş bakılmadığı söylemektedir. Bunun dışında da örgüt üyelerinin yüzde kırkına yakınının kadınlardan oluşması, İslam'a aykırı bir durum olarak röportajda yer almaktadır.

İşid'in mücadele içinde olduğu bir diğer grup aşiretlerdir. Aşiretler sosyolojik olarak geleneklerden beslenen düşünce sistemine bağlıdır. İşid'in selefi İslam yorumu bazı durumlarda aşiretlerin geleneksel toplumsal pratikleri ile çelişmekte ve aşiretler ile İşid'in farklılaşmasına neden olmaktadır. Daha önce de belirtildiği gibi bu farklılaşmayı gören ABD özellikle 2007 yılından sonra aşiret birliklerini destekleyerek el-Kaide'nin Irak'ta zayıflamasını başarmıştır. El-Kaide'den sonra İşid'te kendilerine biat etmeyen aşiretlerle çatışmıştır. Dergide aşiretleri itibarsızlaştıracak haberlerin yapıldığı görülmektedir. Örneğin Derginin 13. Sayısının 8. Sayfasında aşiret liderlerinin bir araya geldiği bir toplantı haber yapılmıştır. Haberin başlığında aşiret liderlerinden cahiliye dönemi yöneticileri diye söz edilmiştir. Burada İslamiyet öncesi bir döneme atıfta bulunulmuştur. Aşiret liderlerinin ABD ajanları olarak gösterildiği haberde, liderlerin önünde destelerce paraların bulunduğu bir görsel kullanılmıştır. Böylece aşiret liderleri ve onları benimsedikleri geleneksel değerler okuyucular gözünde itibarsızlaştırılmaya çalışılmıştır.

Şiddet haberlerinin yoğunlaştığı bir diğer grup Şiiler olmuştur. Haberlerde Şiilerden "Rafiziler"⁴ olarak söz edilmiştir. İşid'in Sünnileri kendi tarafına çekmek ve Sünnileri konsolide etmek amacıyla en

⁴ Rafiziler ile ilgili detaylar İslam Ansiklopedisi'nden okunabilir. Bakınız <http://islamansiklopedisi.org.tr/rafiziler>

çok Şiileri ötekileştirdiği söylenebilir. Şiilerin kötülendiği haberlerden biri de derginin 12. Sayısının 6. Sayfasında Şii olan Ebu Azzam'ın İşid'e katılım süreci bağlamında anlatılmıştır. Haberin içeriğinde İran'ın Ahvaz bölgesinden (Arapların yaşadığı bir bölge) gelen biri olarak İran'da yaşadığı zorluklardan söz edilmiştir. Röportaj haber içeriğinde önce, gerçek İslam'ı yaşamak isteyen Azzam'ın Hilafet topraklarına göç kararı ele alınmıştır. Ardından yolculuk veya İşid'e göre hicret sürecinde Azzam'ın Hilafet toprakları dışında yaşadığı sorunlar ve vardiktan sonraki huzur ortamı karşılaştırılması yapılmıştır. Burada verilmek istenen mesaj, İşid'in hakim olduğu topraklarda suç işlenmiyorken diğer bölgelerde dinsizlik nedeniyle her türlü suçun işlenebileceği yönündedir. Diğer röportajlarda da İşid'a katılmak isteyenlerin yolculukları sırasında hırsızlığa maruz kalmaları ancak İşid'in kontrol ettiği bölgelerde bu nevi hadiselerin yaşanmaması Dar'ul İslam ve Dar'ul Küfür ayırımına yapılan vurguyu akla getirmektedir. İşid haberlerinde bu algıyı oluşturmak için özel bir çaba gösterdiği anlaşılmaktadır.

II.II. Müslüman Bir Ülke Neden Tekfir Doktrini Çerçevesinde Değerlendirilir: En-Nebe Dergisinde Türkiye Temsili

Derginin verdiği siyasi mesajlar doğrultusunda İşid'in, Birinci Dünya Savaşı sonrası Orta Doğu'da oluşan ulus-devletler modeline karşı çıktığı görülmektedir. Bölgedeki düzenin emperyalistler tarafından kendi çıkarları doğrultusunda oluşturulduğunu savunmaktadır. En-Nebe'nin on sekizinci sayısında bölgedeki düzenin tağutlar ile haçlıların karşılıklı çıkarı üzerine kurulu olduğundan bahsedilmektedir. Türkiye Cumhuriyeti her ne kadar emperyalistler tarafından inşa edilen bir devlet olmasa da İşid'in Türkiye'ye karşı da benzer bir yaklaşım içinde olduğu görülür. Çünkü kendi iradesiyle de olsa Türkiye Batı tipi bir devlet yönetimine geçmiştir. Dergide, Türkiye için laik/seküler devlet vurgusu yapılmaktadır. Özellikle en-Nebe Dergisi'nin 14. Sayısında Türkiye'nin Batı sistemine bağlılığı vurgulanmıştır. Türkiye'nin Birleşmiş Milletler üyeliği, NATO üyeliği, Avrupa Birliği üyeliğine aday ülke statüsü, Batı bloğuna bir bağlılık olarak sunulmuştur. Türkiye'de ABD üslerinin olması ve tarihte dış politika konusunda ABD ile uyumlu hareket ettiği dönemleri olması, örneğin Afganistan'da, Türkiye'yi İşid gözünde yoldan sapmış bir ülke olarak görülmesine yol açmıştır. Ayrıca anayasada yer alan laiklik ilkesinden de olumsuz bir öge olarak söz edilmiştir. Çünkü laik ülkelerde medeni hukuk geçerli olur ve Tekfir Doktrininde görüldüğü gibi bu İşid'e göre küfürdür.

Bunun dışında son dönemde İşid aleyhinde gerçekleşen askeri faaliyetlerde Türkiye'nin hem diğer ülkelere hava sahasını açması hem de Barzani'ye bağlı silahlı güçlere karadan yol vermesi okuyuculara hatırlatılmıştır. Derginin 11. Sayısında el-Şam Cephesi militanlarından Muhammed Abdulaziz ile yapılan röportajda Türkiye; Amerika Birleşik Devletleri, Suudi Arabistan ve Katar ile birlikte hareket ettiği yönünde bir ifade kullanılmış ve Türkiye'yi yönetenler için "tağut" sıfatı yakıştırılmıştır.

Türkiye ile ilgili haberlerde olağan dışı bir durum 57. Sayıda görülmüştür. İşid, en-Nebe Dergisi'nde sadece kendisinin yaptığı saldırıları ve buralarda elde ettiği kazanımları dillendirirken derginin iki sayısında Türkiye'nin İşid'a karşı gerçekleştirdiği ve onlara hasar verdiği askeri faaliyetlere yer vermiştir. Özellikle 57. Sayının kapağında "Türkiye'nin cinayetleri" başlığı ile haber yapılmıştır. Alt metinde ise "laik, kâfir hükümet" başlığı atılmıştır. Türkiye Cumhuriyeti'nin tehdit olarak gördüğü PKK ve Esad yönetimi bağlamında İşid ile ortak bir noktası olmasına rağmen Türkiye'nin kendi iradesiyle benimsediği küresel sistem ve değerlerin yanı sıra son dönemde yürüttüğü askeri faaliyetler nedeniyle İşid tarafından düşman olarak görüldüğü sonucu dergi yayınlarından çıkarılabilmektedir.

SONUÇ

İşid dünyaya siyah ve beyaz olarak bakmaktadır. Siyah ve beyaz olarak bakılan olaylarda İşid siyaseten dünyayı Dar'ul İslam ve Dar'ul Küfür ayırımına götürmektedir. İşid'e göre, Dar'ul İslam dışındaki kesim ile de müzakere edilmemeli ve cihat yapılmalıdır. İşid, kendi dünya görüşü çerçevesinde yorumladığı Tekfir Doktrinine göre ötekilerini belirlemiş ve yandaşlarına kafirlerle savaşılması gerektiği fikrini medya araçlarıyla benimsetmeye çalışmıştır. İşid, kendince tanımladığı kafirlere karşı şiddet eylemlerini meşru görmekte ve haber kaynaklarında bunu sergilemektedir.

İşid ve benzeri örgütler için, bu çalışmada da vurgulandığı üzere Bilişim Devrimi ile birlikte, kendi dünya görüşünü ortaya koyabilme ve toplumları yönlendirebilme şansı artmıştır. İşid kurduğu medya merkezi ile kendi açısından bunu başarıyla gerçekleştirmektedir. Uzmanlarca hazırlanmış haberler ile kendi görüşlerini, savunduğu değerleri ve ötekileştirdikleri şeyleri medya aracılığı ile topluma aktararak kendine ve izlediği siyasete destek aramaktadır. Medya faaliyetlerinin bir diğer sonucu İşid ve onun motivasyonları ile ilgili araştırmacılara veri sunmasıdır. Bu çalışmada da en-Nebe Dergisi'nden veriler elde edilerek Tekfir Doktrini çerçevesinde İşid'in düşünce sistemi hakkında bilgiler edinilmiştir.

İşid'e göre günümüzde kendi egemenlikleri altında olmayan topraklar kafirlerin yönettiği ve yaşadığı topraklardır. Tekfir Doktrini çerçevesinde bu durumu söylemleriyle desteklemeye çalışmaktadırlar. Haberlerde görüldüğü üzere Şeriat ile yönetilmeyen Müslüman ülkeler, Batı'ya özgü demokrasi kültürü çerçevesinde hareket eden Müslümanlar, Şiiiler... Kafirdir. Kafirlere Karşı şiddet uygulamak dinin bir gerekliliği olduğu düşüncesiyle de şiddet söylemlerde ve haberlerde olumlanmaktadır. Tekfir Doktrini bu çalışmada Türkiye üzerinden de açıklanmaya çalışılmıştır. Türkiye, Kudüs ve Filistin meselelerinde İslami hassasiyetlerle hareket eden bir ülkedir. Türkiye, uluslararası siyasette Müslüman bir ülke kimliğiyle hareket eden bir aktör olarak Müslümanları ilgilendiren konularda kendini Müslümanlardan taraf bir ülke olarak görmektedir. Ancak en-Nebe Dergisinde Türkiye ile ilgili haberlerin olumsuz olduğu görülmektedir. Türkiye'nin uluslararası sisteme entegre bir ülke olması, demokratik ve laik bir hukuk sistemi ile yönetilmesi Türkiye'nin Kafir bir ülke olarak gösterilmesine neden olmuştur. Dergide bu bağlamda yapılan haberler yukarıda ortaya konmuştur.

Şiddeti siyasi araç olarak kullanan örgütlere karşı sadece silahla mücadele edilmemesi gerektiği bilim insanları tarafından mutabık kalınan bir konudur. Bu anlamda Tekfir Doktrini İşid'in kendi kimliğini ve ötekisini inşa etmesi açısından siyasi ve sosyolojik olarak incelenmesi gereken bir konudur. Bu çalışmada, İşid ideolojisini oluşturan önemli köşe taşlarından biri olan Tekfir Doktrini kendi medya araçlarıyla işlendiği, İşid'in Arapça yayın yapan en-Nebe Dergisi'nden elde edilen verilerle gösterilmeye çalışılmıştır.

KAYNAKÇA

- Abdullah, C. (2011). *Et-Irak Beyn El-Tahrir ve El-Tedmir: İhtilal El-Irak Bidun Muafaka Meclis El-Emn*. Londra: Dar el-Hikme.
- Acun, C. (2014). *Neo el-Kaide: Irak ve Şam İslam Devleti (İŞİD)* (Rapor No: 53). Erişim: 04 Nisan 2017, Erişim adresi: <https://www.setav.org/neo-el-kaide-irak-ve-sam-islam-devleti-isis/>.
- Brigham, R. (2008). *Iraq, Vietnam, and the Limits of American Power*. New York, NY: Public Affairs.
- Bunzel, C. (2015). *From Paper State to Caliphate: The Ideology of the Islamic State* (Rapor No: 19). Erişim: 05 Nisan 2017. Erişim adresi: <https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/06/The-ideology-of-the-Islamic-State.pdf>.
- Çiçek, O. (2017). *İşid ve Medya: İşid'e Yabancı Militan Katılımında Medyanın Rolü*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, Türkiye.

- Dodge, T. (2012). *Iraq: From War to a New Authoritarianism*. London: International Institute for Strategic Studies, Routledge.
- Esen, M. (2011). Tekfir Söyleminin Dinî ve İdeolojik Boyutları. *Ankara Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, 52:2, 97-110.
- Gerges, F. (2016). *ISIS: A History*. United Kingdom: Princeton University Press.
- Graff, C. , Rice, S. (Eds.). (2010). *Poverty, Development, and Violent Extremism in Weak States*. Washington: Brookings Institution Press.
- Hassan, M., (2017). The Danger of Takfir (Excommunication): Exposing IS' Takfiri Ideology, *Counter Terrorist Trends and Analyses*, 9(4), 3-12.
- Kimchoeun, P. (2007). *Accountability and Neo-Patrimonialism in Cambodia: A Critical Literature Review*. Phnom Penh: Cambodia Development Resource Institute.
- Melki, J., Jabado, M. (2016). Mediated Public Diplomacy of the Islamic State in Iraq and Syria: The Synergistic Use of Terrorism, Social Media and Branding. *Media and Communication*, 4(2), 92-103.
- Ryan, D., Kiely, P. (2009). *America and Iraq: Policy-Making, Intervention and Regional Politics*. London: Routledge.
- SAM Raporu. (2016). Şiddete Varan Aşırıılık: DAES Olgusu ve DAES'e Katılımın Dinamikleri. Ankara.
- Schwarz, R. (Eylül 2004). *State Formation Processes in Rentier States: The Middle Eastern Case* [Bildiri]. Fifth Pan-European Conference on International Relations, Geneva.
- Sissons M., Al-Saiedi, A. (2013). *Iraq a Bitter Legacy: Lessons of De-Baathification in Iraq*. New York, NY: International Center for Transitional Justice.
- Sözen, E., (1999). *Söylem: Belirsizlik, Mübadele, Bilgi/Güç ve Refleksivite*. İstanbul: Paradigma Yayınları.
- Tilly, C. (1990). *Coercion, Capital, and European States, AD 990-1990*. Oxford: B. Blackwell.
- Üşür, S., (1997). *İdeolojinin Serüveni: Yanlış Bilinç ve Hegemonyadan Söyleme*. Ankara: İmge Kitapevi.
- Walli, J. (2015). *The psychology of detachment and hyperreality: Analyzing ISIL's propaganda*, Yüksek lisans tezi, Linnaeus University, Växjö.
- Wing, J. (2013). *MUSINGS ON IRAQ: Sunni Identity Politics In Iraq After 2003 Musings on Iraq*. 04 Nisan 2017. Erişim adresi: <http://musingsoniraq.blogspot.com.tr/2013/12/sunni-identity-politics-in-iraq-after.html>.
- Wood, G. (2015). *What ISIS Really Wants*. Erşimi: 08 Ağustos 2018. , The Atlantic Ağ Sitesi erişim adresi: <https://www.theatlantic.com/magazine/archive/2015/03/what-isis-really-wants/384980/>.
- Yarchi, M. (2016). *Terror Organizations' Uses of Public Diplomacy: Limited versus Total Conflicts*, Studies in Conflict and Terrorism. Philadelphia: Taylor & Francis.



Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Yıl: 2019 Cilt-Sayı: 12(3) ss: 412-424

Academic Review of Economics and Administrative Sciences
Year: 2019 Vol-Issue: 12(3) pp: 412-424

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

ISSN: 2564-6931

DOI: 10.25287/ohuiibf.554390

Geliş Tarihi / Received: 16.04.2019

Kabul Tarihi / Accepted: 08.08.2019

Araştırma Makalesi
Research Article

DOĞRULAYICI FAKTÖR ANALİZİ İLE ŞEHİR MARKA ALGISINI ETKİLEYEN FAKTÖRLERİN ARAŞTIRILMASI

Erkan ARI¹
Veysel YILMAZ²

Özet

Bu çalışmanın amacı, Eskişehir’de yaşayan halkın şehir marka algularını etkileyen faktörleri önerilen bir araştırma modeliyle ortaya koymaktır. Önerilen modelde, sosyal yaşam, kültür, güven, çevre, iş imkânları, uluslararasılaşma, trafik, eğitim olanakları, boyutları ele alınmıştır. Modelde yer alan boyutlar arasındaki ilişkiler birinci düzey, şehir marka algısı olarak tanımlanan üst boyut ile şehrin yaşam kalitesini etkileyen faktörler arasındaki ilişki ikinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi ile araştırılmıştır. Çalışmada şehir marka algısı olarak tanımlanan üst boyutun varlığı ve şehrin yaşam kalitesini etkilediği varsayılan faktörlerin de üst boyutun alt boyutları olabileceği ikinci düzey doğrulayıcı faktör analiziyle değerlendirilmiştir. Trafik, Eğitim olanakları, Sosyal yaşam ve çevre kalitesi ile şehir marka algısı arasındaki standartlaştırılmış ilişki katsayıları sırasıyla 0,77; 0,76; 0,75 ve 0,61 olarak tahmin edilmiştir.

Anahtar Kelimeler : Şehir Markası, Yaşam Kalitesi, Birinci ve İkinci Düzey DFA.

Jel Sınıflandırılması : M35, C12, C83.

¹ Doç. Dr., Kütahya Dumlupınar Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Ekonometri Bölümü erkan.ari@dpu.edu.tr, ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-6012-0619>.

² Prof. Dr., Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, Fen Edebiyat Fakültesi, İstatistik Bölümü, vyilmaz@ogu.edu.tr, ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-5147-5047>.

INVESTIGATING OF FACTORS AFFECTING CITY BRAND PERCEPTION WITH CONFIRMATORY FACTOR ANALYSIS

Abstract

The aim of this study is to present the factors affecting the perceptions of the city brand of people living in Eskişehir with a proposed research model. In the proposed model, social life, culture, trust, environment, job opportunities, internationalization, traffic, education opportunities, dimensions are discussed. The relationship between the dimensions included in the model and the first dimension, the upper dimension defined as city brand perception and the factors affecting the quality of life of the city were investigated by second level confirmatory factor analysis. In the study, the existence of the upper dimension defined as city brand perception and the factors that affect the quality of life of the city may be sub-dimensions of the upper dimension were evaluated with second-order confirmatory factor analysis. The standardized path coefficients between traffic, education opportunities, social life and environment quality and city brand perception were estimated as 0.77; 0.76; 0.75 and 0.61.

Key Words : City Brand, Life Quality, 1st and 2nd Level Confirmatory Factor Analysis.

Jel Classification : M35, C12, C83.

GİRİŞ

İnsanların yaşadıkları şehirden yüksek yaşam kalitesi beklmeleri bir ayrıcalıktan öte en doğal haklarıdır. Toplumda yaşayan tüm insanlar kaliteli bir yaşamı hak eder. Yaşam kalitesi kişinin yaşadığı hayattan memnun olması ve kendini iyi hissetmesi olarak tanımlarsa; kentsel yaşam kalitesi de şehirlerin sunmuş oldukları yaşam standartlarının insanları son derece memnun etmesi, kişinin yaşadığı ortamda kendisini iyi hissedecek koşulların olması şeklinde tanımlanabilir (Yavuzçehre ve Torlak, 2006: 184).

Yaşam kalitesi, farklı yerleşim alanlarındaki insanların tatmin düzeyini tanımlamada sıklıkla kullanılan etkili bir kavramdır (Myers, 1988:347). Yaşam kalitesine olumlu veya olumsuz yönde katkı yapan toplumsal özellikler arasında trafik, suç oranı, iş fırsatları ve parklar vb. unsurlar sayılabilir. Son yıllarda yapılan araştırmalar teknolojik ve ekonomik gelişmelerin kaliteli bir yaşam sürme açısından tek başına bir gösterge olmadığını; mekânsal, toplumsal ve hatta siyasal etmenlerin de bireyin yaşam kalitesinde etkili olduğunu ortaya koymuştur (Pacione, 2003:141).

Bir şehrin marka haline gelmesi o şehrin sahip olduğu kültürel, sosyal, ticari, siyasal vb yönlerden diğer şehirlerden farklı olması ve insanların zihninde olumlu bir düşünceye sahip olması anlamına gelmektedir (Demirgüneş ve Avcılar, 558). Dinnie (2011:7) şehir markası kavramını; "marka strateji ve tekniklerinden yararlanarak belirli bir şehrin insanların zihninde sıradan bir yerleşim yeri olarak algılanması yerine, bireylerin yaşamlarını devam ettirmek, çalışmak, yatırım yapmak, eğitim almak ve ziyaret etmek isteyecekleri cazibe yaşam merkezlerine dönüştürülmesi için yürütülen tüm faaliyetler" şeklinde tanımlamıştır.

Dünyada şehir markası haline gelmiş şehirler, yaşayanları için daha yüksek yaşam kalitesi sunarak ve diğer şehirler ile rekabet ederek kendilerini her geçen gün geliştirmektedir. Şehirlerin sahip oldukları sosyal, çevresel, tarihi, coğrafi, kültürel, ekonomik imkanlar insanların daha rahat yaşam sürmeleri açısından tercih sebebi olmakta ve diğer şehirlerden farklılaşmaktadır (Karamustafa vd., 2010: 47). Bu farklılıklarla ön plana çıkan şehirler kendisiyle özdeşleşen bir takım özelliklere sahip olmaktadır. Şehre has olan bu özellikler, şehrin tarihi gelişimi içerisinde doğal şekilde oluşmuş veya zaman içerisinde insan eliyle yapılmış var olan kültürel yapıyla bütünleşmiştir. Genelde şehir markalaşma sürecinde, şehre ait özellikler ve özel değerler ön planda tutulur (Ertürk, 1996: 14).

Günümüzde, şehirlerin marka olma nedenlerinin başında ekonomik nedenler en başta gelmektedir. Pek çok yatırımcıyı şehre çekmek için şehirlerin rakiplerinden farklı özelliklere sahip olması gerekir. Canlı bir ekonomiye sahip olan şehir, markalaşma konusunda yol almış ve farklı özellikleriyle cazibe merkezi haline gelmiştir. Aynı durum ülkeler için de geçerlidir (Işık ve Erdem, 2015).

İyi bir şehir markasının bir takım bileşenleri vardır. Literatür incelendiğinde şehir markasının başlıca unsurlarının; sosyal yaşam kalitesi, yerel yönetim, kültür olanakları, iş imkanları, uluslararası tanınırlık, yemek kültürü, eğitim ve çevre kalitesi, ulaşım rahatlığı olduğu görülmektedir. Birbirleriyle yakın ilişkisi olan bu unsurların ayrı ayrı değerlendirilmesi önemli olup şehrin marka değerinin yukarı taşınması hususunda söz konusu unsurların katkıları göz ardı edilemez (Dinnie, 2011; Huang vd., 2013: 663; Noni vd., 2014: 218-226; Demirgüneş ve Avcılar, 2014: 557; Avcılar ve Kara, 2015:77).

Bu çalışmada günümüzdeki şehir markası örneklerinden yola çıkarak Eskişehir'de yaşayan halkın şehir marka algısını etkileyen faktörler araştırılmıştır. Ayrıca çalışmada, Türkiye'de şehir markası araştırmalarına katkıda bulunmak ve ileride yapılacak araştırmalar için bir model önerisi yapılması amaçlanmıştır. Yaşam memnuniyeti ve dolayısıyla şehir markasında etkili olduğu düşünülen, Sosyal ve Kültürel olanaklar, Çevre ve Eğitim Kalitesi, Güven Duygusu, İş İmkanları, Trafik Rahatlığı, Uluslararası Tanınırlık gibi faktörler Eskişehir'de yaşayan halkın değerlendirmesine sunulmuş ve şehir markası olma sürecindeki etkilerini ortaya koymak için 1. ve 2. Düzey doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır.

İ.LİTERATÜR TARAMASI

Noni vd. (2014), Milan'a olan ilgiyi arttırmak için algılanan imajını geliştirme çabalarına odaklanarak, yerel ve küresel mekan pazarlaması ve yönetimi için pratik uygulamalar ortaya koymuştur. Çalışmada, Şehrin yetenekli insanlara çekiciliğini etkileyen itici güçleri değerlendirmek için yapısal bir denklem modeli uygulanmıştır. Sonuçlar, Milan'ın yetenekli insanları şehre çekme durumunu etkileyen en önemli özelliklerin kültür ve eğitim olduğunu göstermiştir. Şehir markasına yönelik tutumları sosyal olanakların, sağlık, turizm ve uluslararasılaşma düzeyinin daha az ancak olumlu yönde etkilediği tespit edilmiştir.

Demirgüneş ve Avcılar (2014), şehrin marka haline gelmesi durumunda, yaşayan sakinlerinin şehirden aldıkları memnuniyetin artacağını ifade etmiştir. Çalışmada, Osmaniye'de yaşayan vatandaşların yaşadıkları şehre yönelik memnuniyet düzeyleri incelenmiş ve Osmaniye halkının memnuniyetini belirleyen en önemli faktörün, maddi yaşam koşullarından duyulan memnuniyet olduğunu ifade etmiştir.

Huang vd. (2013), New York ve Buffalo etrafındaki şehir markasını konulu araştırmasında alışveriş imkanları, yemek, kültür, sanat ve turizm aktiviteleri gibi faktörlerin şehir markası konusunda daha belirleyici unsurlar olduğunu belirtmişlerdir.

Kaypak Ş. (2013), "Küreselleşme Sürecinde Kentlerin Markalaşması ve Marka Kentler" isimli çalışmasında, marka olmanın, kurumsal düzenlemelerin yapılmasına, kenti oluşturan herkesin, kentine, yerel yönetimine, haklarına sahip çıkmasına bağlı görüldüğünü ifade etmiştir. Yazar çalışmasında, kentlerin olduğu kadar, kentte yaşayan bireylere yönelik sosyal ve kültürel yatırımların, çağdaş kentlerin temel politikaları haline geldiğini belirtmiştir. Bu nedenle, bireyi doğru anlayabilen, algıları doğru yönetebilen markaların, gelecekte de varlığını koruyacaklarına aksi halde varlıklarını yitireceklerine dikkat çekmiştir.

Ceran Y. (2013), "Şehirlerin Markalaştırılması ve Markanın Yönetimi" isimli makalesinde şehir markası olmak için belirlenen stratejilerin uygulanmasında ve sürdürülmesinde öncelikli sorumluluk ve yetkilerin yerel yönetimlerde olduğunu ifade etmiştir. Şehirler için marka sembolü ve hikâyesi oluşturulması gerekliliğine değinmiştir. Çalışmasında, şehrin güvenilirliğini, kalitesini ve gelişimini

temsil eden şemsiye niteliğinde marka yönetim merkezi/merkezlerinin kurulması gerekliliğini ifade etmiştir.

Torlak M. (2015), hızlı teknolojik değişim, küresel rekabet ve siyasi çalkantıların şehirlerin üzerinde büyük baskı oluşturduğunu belirtmiştir. Çalışmasında, dış etkenlerden etkilenmemek ve cazibe merkezi olmak için şehir markaları inşa etmenin gerekliliği ve önemine değinmiştir.

Avcılar ve Kara (2015), "Şehir Markası Kavramı ve Marka Şehir Yaratma Stratejilerine Yönelik Literatür İncelemesi" adlı çalışmalarında şehir markası yaratmaya yönelik yapılan çalışmaların şehrin ve şehirde yaşayan tüm vatandaşların hatta o ülkenin veya kentin geleceğine yapılan büyük bir yatırım olduğunu ifade etmiştir. Araştırmacılar, bugün dünyada şehir markası haline gelmiş yerlerin insanları çeşitli amaçlarla kendilerine çektiğini ve bu sayede sürdürülebilir bir kalkınma sağladıklarına dikkat çekmiştir. Bu şehirlerin, içinde barındırdığı yaşayanlarına gerek sosyal gerekse ekonomik anlamda yüksek standartlar sunabildiğini ifade etmiştir.

II. YÖNTEM

II.I. Veri Toplama Aracı ve Örneklem

Örnekleme türleri genel olarak, olasılıklı ve olasılıklı olmayan olmak üzere iki şekilde ele alınarak sınıflandırılır. Olasılıklı örnekleme türleri; basit tesadüfi örnekleme, sistematik örnekleme, tabakalı örnekleme ve küme örnekleme, olasılıklı olmayan örnekleme türleri ise gelişigüzel örnekleme, kota örnekleme, amaçlı örnekleme ve kartopu örneklemedir. Olasılıklı örnekleme türlerini kullanabilmesinde ana kütledeki birimlere ait bir listesinin bulunması çok önemlidir. Örneklem hacmi belirlenirken iki durum söz konusudur: ana kütle hacminin kesin olarak bilindiği durum ve ana kütle hacminin kesin olarak bilinemediği durum. Bu iki durum için araştırmada incelenecek değişken nitel olduğunda örneklem hacmi sırasıyla Eşitlik 1 ve Eşitlik 2 yardımıyla hesaplanır. Örneklem hacmi hesaplanırken öncelikle duyarlılık ve güven düzeyi belirlenir. Genel olarak, duyarlılık için 0,01 veya 0,05 ve güven düzeyi için ise %90,%95,%98 veya %99 değerlerinden biri araştırmanın amacı ve kapsamı dikkate alınarak seçilir.

$$n = \frac{N \cdot z^2 \cdot p \cdot q}{d^2 \cdot (N-1) + z^2 \cdot p \cdot q} \quad (1)$$

$$n = \frac{z^2 \cdot p \cdot q}{d^2} \quad (2)$$

Eğer ana kütle hacmi 10000 üstünde ise Eşitlik 1 yerine Eşitlik 2 kullanılır. Eşitlik 1 ve 2'de N: ana kütle hacmini, z:α anlam düzeyinde Standart Normal Dağılımdan elde edilen değeri, p: İncelenen olayın görülme oranını, d: Duyarlılık değerini, n: örneklem hacmini gösterir. Eşitliklerde yer alan p ve q pilot çalışmayla veya daha önce yapılan çalışmalardan belirlenebilir veya belirlenen duyarlılık ve anlam düzeyinde en büyük hacimle örneklem için 0,50 alınır.

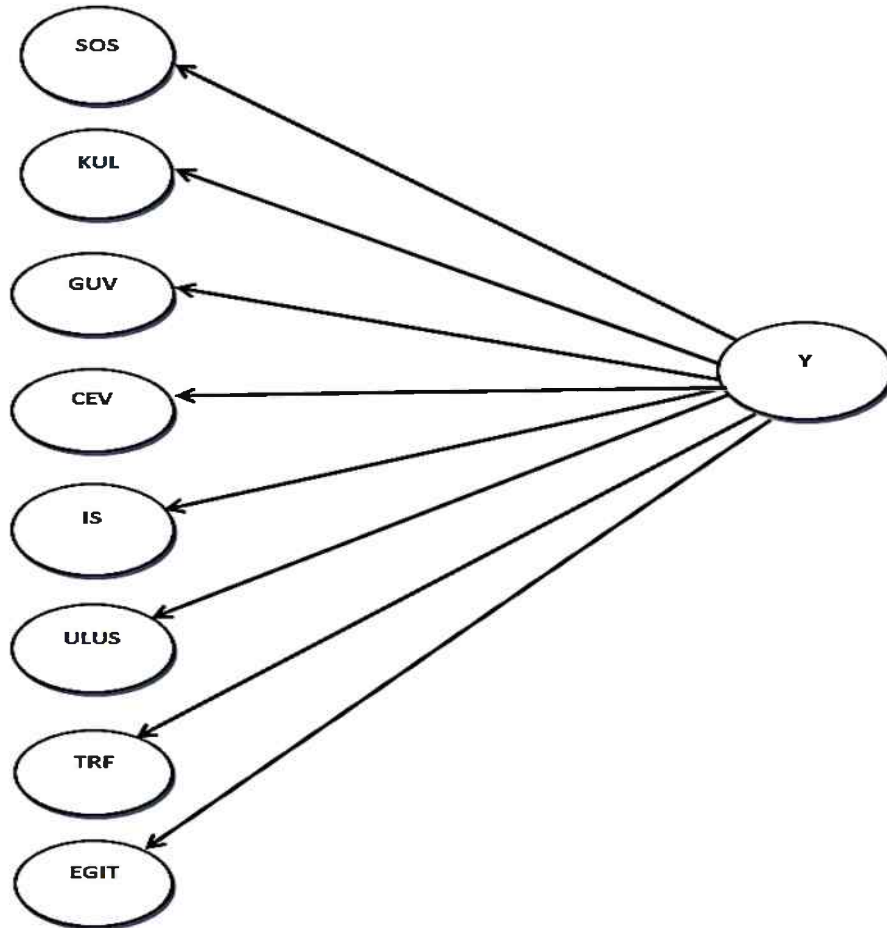
Çalışmada örnekleme türü olarak tabakalı örnekleme yöntemi benimsenmiştir. Ana kütleli tabakalara ayırmak gerektiğinde ilk olarak ana kütleli tabakalara ayrılmasında hangi değişken/lerin kullanılacağına karar verilir. Bu değişkenler cinsiyet, yaş, yerleşim bölgesi, konut fakülte, bölüm ve meslek grubu vb. olabilir. Çalışmada her bir tabakadan seçilmesi gereken birim sayılarının belirlenmesinde orantılı dağıtım tekniği kullanılmıştır. Çalışmada, araştırma evreni 2016- 2017 yılları arasında Eskişehir' de yaşayan halkın tamamı olarak belirlenmiştir. Çalışma, Eskişehir'in farklı coğrafi konumlarında ve farklı sosyo ekonomik yapıya sahip olduğu varsayılan Osmangazi, Vişnelik, Akarbaşı, Yenikent, Uluönder, Bağlar, Alanönü, Batıkent mahallelerinde yaşayan 370 kişiyle yüz yüze görüşmeyle bir anket uygulaması gerçekleştirilmiştir. Mahallelerdeki birim sayıları sırasıyla 100, 40, 30, 30, 100, 20, 50 dır.

Çalışmada kullanılan anketin tasarlanmasında Noni vd. (2014) ve Demirgüneş ve Avcılar (2014)'ın makalelerinden yararlanılmıştır. Çalışma için hazırlanan anket formu birinci bölüm ve ikinci bölüm olmak üzere ikiye ayrılmıştır. Birinci bölümde kişinin; yaşı, cinsiyeti, medeni durumu, eğitim durumu, aylık geliri, kaç yıldır Eskişehir'de yaşadığı soruları sorulmuştur. İkinci bölümde ise 5'li likert tipi ölçek (1-Hiç Katılmıyorum, 5-Kesinlikle Katılıyorum) kullanılarak bireylerin Kentsel yaşam kalitesi ve Eskişehir'den memnuniyetleri ölçülmüştür. Anket uygulaması başlatılmadan önce anket sorularının doğru anlaşılıp anlaşılmadığını test etmek amacıyla Eskişehir'de ikamet eden 50 kişilik bir grup üzerinde deneme amaçlı olarak pilot çalışma uygulaması yapılmıştır. Grup üyelerinden alınan geri bildirimle ankete son hali verilmiştir. Çalışmada, Cronbach Alfa (α) katsayısı 0,873 olarak hesaplanmıştır. Anketler 1 Nisan 2017 -7 Mayıs 2017 tarihinde uygulanmıştır.

Veri derleme aracının maddelerine ilişkin madde toplam korelasyon değerleri incelenmiş ve hepsinin 0,20'nin üstünde olduğu görülmüştür.

II.II. Araştırma Modeli ve Hipotezler

Çalışmada kullanılan araştırma modeli Noni vd. (2014) ve Demirgüneş ve Avcılar (2014)'ın öne sürdükleri modellerden yararlanılarak oluşturulmuştur. Çalışmada kullanılan araştırma modeli Şekil 1'de verilmiştir.



SOS: Sosyal Yaşam Kalitesi; KUL: Kültür Olanakları; GUV: Güven Duygusu; CEV: Çevre Kalitesi; IS: İş İmkânları; ULUS: Uluslararası Tanınırlık; TRF: Trafik Rahatlığı; EGIT: Eğitim Kalitesi, Y: Şehir Marka Algısı

Şekil 1. Önerilen Araştırma Modeli

Şekil 1’de verilen araştırma modelinde sosyal ve kültürel olanaklar, güvenlik, çevre kalitesi, iş imkânları, uluslararası tanınırlık, trafik rahatlığı ve eğitim kalitesi değişkenleri bağımsız gizil değişken olarak tanımlanmıştır. Çalışmanın temel amacı, Eskişehir’de yaşayan halkın şehir marka algılarını etkileyen faktörleri önerilen bir araştırma modeliyle ortaya koymaktır. Modelde yer alan boyutlar arasındaki ilişkiler birinci düzey, şehir marka algısı olarak tanımlanan üst boyut ile şehrin yaşam kalitesini etkileyen faktörler arasındaki ilişki ikinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi ile araştırılmıştır.

Şekil 1’de yer alan ikinci düzey faktör modelindeki ilişkileri sınamak için önerilen hipotezler aşağıda verilmiştir.

H₁: Şehir marka algısı, şehrin sosyal yaşam kalitesini pozitif olarak etkiler.

H₂: Şehir marka algısı, şehrin kültür olanaklarını pozitif olarak etkiler.

H₃: Şehir marka algısı, şehre olan güven duygusunu pozitif olarak etkiler.

H₄: Şehir marka algısı, şehrin çevre kalitesini pozitif olarak etkiler.

H₅: Şehir marka algısı, şehrin iş imkanlarını pozitif olarak etkiler.

H₆: Şehir marka algısı, şehrin uluslararası tanınırlığını pozitif olarak etkiler.

H₇: Şehir marka algısı, şehrin trafik rahatlığını pozitif olarak etkiler.

H₈: Şehir marka algısı, şehrin eğitim kalitesini pozitif olarak etkiler.

III. BULGULAR

III.I. Katılımcıların Demografik Özellikleri

Katılımcıların demografik özelliklerine ilişkin tanımlayıcı istatistikler Tablo 1’de verilmiştir.

Tablo 1. Katılımcıların Demografik Özellikleri

		f	%
Cinsiyet	Bayan	194	49,8
	Erkek	201	50,3
Yaş	18 yaş altı	10	2,5
	18-26	158	39,5
	27-35	107	26,8
	36-45	80	20,0
	46-55	30	7,5
	56-65	10	2,5
	65+	5	1,3
Eğitim Durumu	İlköğretim	16	4,0
	Ortaöğretim	52	13,0
	Lise	123	30,8
	Üniversite	183	45,8
	Lisansüstü/doktora	26	6,5
Aylık Gelir	750 tl den az	36	9,0
	751tl-1500 tl	98	24,5
	1501tl-2500tl	135	33,8
	2501tl-5000tl	106	26,5
	5000 tl ve üstü	25	6,3
Eskişehir’de yaşama süresi	1-2 yıl	40	10,0
	3-5 yıl	71	17,8
	6-10 yıl	106	26,5
	11 yıl ve üstü	183	45,8

Katılımcıların %49,8' i bayan (f=199), %50,3' ü erkektir (f=201). Katılımcıların %41,3'ü evli (f=165), %58,8'i bekar (f=235). Katılımcıların, %2,5'u 18 yaş altında (f=10), %39,5 i 18-26 (f=158), %26,8'i 27-35 (f=107), %20,0'si 36-45 (f=80), %7,5'i 46-55 (f=30), %2,5'i 56-65 yaş aralığında (f=10), %1,3'ü ise 65 yaş üzerindedir (f=5). Katılımcıların, %4' ü ilköğretim mezunu (f=16), %13'ü Orta öğretim Mezunu (f=52), %30,8' i lise mezunu (f=123), %45,8'i üniversite mezunu (f=183), %6,5' i lisansüstü/doktora mezunudur (f=26). Katılımcıların %9'unun aylık geliri 750 TL'den azdır (f=36). %24,5' inin (f=98) 751-1500 TL arasında; %33,8'inin (f=135) 1501-2500 TL arasında; %26,5'inin (f=106) 2501-5000 TL arasında; %6,3'ünün (f=25) ise 5000 TL'den fazladır. Katılımcıların %10'u (f=40) 1-2 yıl, %17,8' i (f=71) 3-5 yıl, %26,5 (f=106) 6-10 yıl, %45,8'i (f=183) 11 ve daha fazla yıldır Eskişehir'de yaşamaktadır.

III.II. Doğrulayıcı Faktör Analizine İlişkin Bulgular

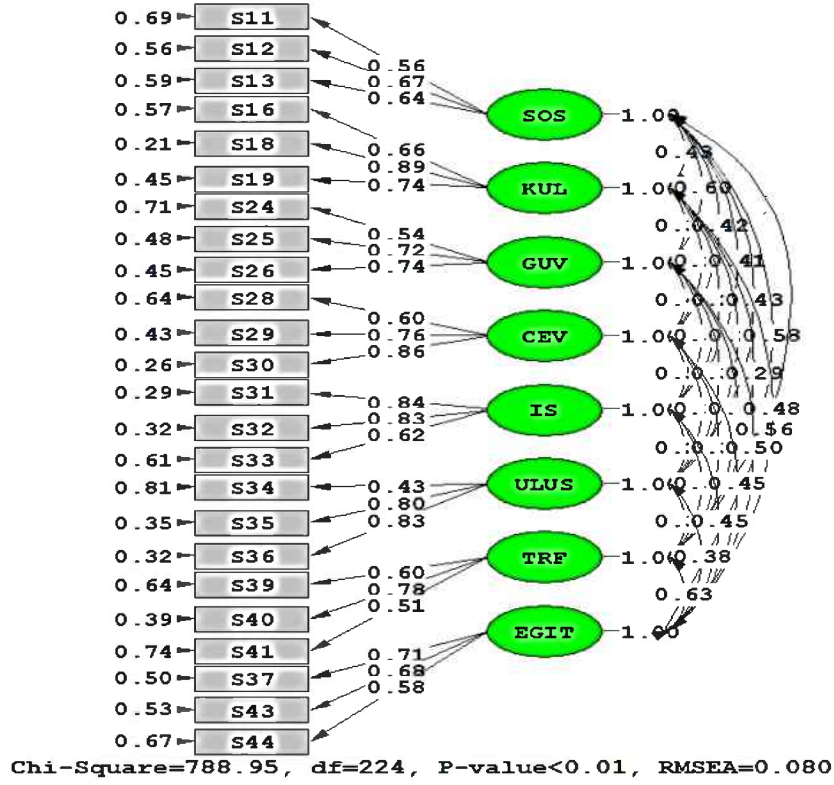
Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA), Açıklayıcı Faktör Analizinin (AFA) doğal bir uzantısıdır. DFA, gizil ve gözlenen değişkenler arasındaki ilişkilerin ölçüm modelleriyle ilgilenen YEM'in bir parçasıdır. AFA'nın amacı değişkenler kümesinin altında yatan ve sayısı bilinmeyen faktörden oluşan yapıyı keşfetmeye çalışır. Ön varsayım, herhangi bir değişkenin herhangi bir faktörle bağlantılı olabileceğidir. Doğrulayıcı faktör analizinin amacı ise bilinen sayıda faktörün oluşturduğu yapının (modelin) anlamlılığını istatistiksel olarak test etmektir. Başka bir ifadeyle DFA örneklem verilerinin önerilen modeli doğrulayıp doğrulamadığını kontrol etmek için kullanılır (Yılmaz, vd., 2009: 128; Doğan, 2013:8).

AFA ve DFA'nın her ikisinin de ortak faktör modeline dayanmasına ve sıklıkla aynı tahmin metodu kullanılmasına rağmen DFA'nın özelliği; önceki araştırma kanıtları veya teori yoluyla sürdürülmesidir. DFA, farklı grupların (cinsiyet, ırklar, kültürler gibi demografik gruplar) çapraz ölçüm modellerinin değerlendirilmesi için oldukça kuvvetli bir analitik çerçeve sunmaktadır (Byrne, et.al., 1989: 456; Brown, 2006:475).

AFA ve DFA'nın her ikisinde ortak ve tek varyansla farklılaşmasına rağmen, AFA'nın içinde tek varyansların belirlenmesi yapılamaz. DFA daha öz sonuçlara ihtiyaç duymaktadır. DFA, AFA'dan farklı olarak, genellikle daha az parametre tahmini ile göstergeler arasındaki gözlenen ilişkileri yeniden oluşturmaya çalışır. Sonuç olarak, AFA'nın tanımlama kısıtlarından dolayı, faktör modelleri ölçülen hataların rassal olduğu varsayımı altında belirlenmektedir. Bunun tersi olarak DFA çözümlerinde ilişkili ölçüm hataları modellenilebilmektedir (Marsh, 1994:128; Brown, 2006; Doğan, 2013:8).

III.III. Birinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi

Şehir marka algısı boyutlarını oluşturan faktörlerin yapısal geçerliliğini araştırmak için birinci düzey doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Birinci düzey faktör analiziyle maddelerin temsil gücü ve faktörlerin birbirleriyle korelasyonu belirlenebilir. Birinci düzey doğrulayıcı faktör analizine ilişkin sonuçlar Şekil 2, Tablo 1' de verilmiştir.



SOS: Sosyal Yaşam Kalitesi; KUL: Kültür Olanakları; GUV: Güven Duygusu ; CEV: Çevre Kalitesi ; IS: İş İmkanları; ULUS: Uluslararası Tanınırlık; TRF: Trafik Rahatlığı; EGIT: Eğitim Kalitesi, Y: Şehir Marka Algısı

Şekil 2. 1. Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi

Şekil 2 ve Tablo 1’deki birinci düzey DFA sonuçları incelendiğinde, 8 boyuttan oluşan şehir marka algısı modelinin uygun ve geçerli olduğu söylenebilir. Her bir boyutu temsil eden maddelere ait faktör yükleri sırasıyla Sosyal Yaşam Kalitesi boyutu için 0,56-0,67 arasında; Kültür Olanakları için 0,66-0,89 arasında; Güven Duygusu için 0,54-0,74 arasında; Çevre Kalitesi için 0,60-0,86 arasında; İş İmkanları için 0,62-0,84 arasında, Uluslararası Tanınırlık için 0,43-0,83 arasında; Trafik Rahatlığı boyutu için ise 0,51-0,78; Eğitim Kalitesi için 0,58-0,71 arasındadır. Katsayılar, her bir maddenin ilgili boyut ile ilişkisini gösteren path katsayılarıdır. Birinci düzey faktör analizinde hesaplanan tüm katsayılar istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Tek bir madde dışında tüm katsayılar 0,50’nin üstündedir. “Uluslararası ulaşım imkânları yeterlidir” şeklinde ifade edilen maddenin katsayı değeri ise 0,50 ‘nin altında hesaplanmıştır. Şehir Markası Modelinin Uyum İndeksleri Tablo 2’de verilmiştir.

Tablo 2. Uyum Ölçütleri

İndeks	İyi Uyum	Kabul Edilebilir Uyum	Önerilen Model
Nfi	$0.95 \leq NFI \leq 1.00$	$0.90 \leq NFI \leq 0.95$	0.91
Nnfi	$0.97 \leq NNFI \leq 1.00$	$0.95 \leq NNFI \leq 0.97$	0.92
Cfi	$0.97 \leq CFI \leq 1.00$	$0.95 \leq CFI \leq 0.97$	0.93
Rmse	$0 \leq RMSEA \leq 0,05$	$0.05 \leq RMSEA \leq 0.10$	0.08
Srmr	$0 \leq SRMR \leq 0.05$	$0.05 \leq SRMR \leq 0.10$	0.06

Modelin uyumu için hesaplanan Normed fit index (NFI) değeri 0,91, Nonnormed Fit İndex (NNFI) değeri 0,92, Comparative fit index (CFI) değeri 0.93, Root Mean SquareError of Approximation (RMSEA) değeri 0,08; Standartion Root Mean Square Residual (SRMR) değeri 0,05 bulunmuştur. Araştırma modeline ilişkin şehir markası modeli uyum değerleri ile YEM’de kullanılan uyum ölçütlerinin iyi uyum ve kabul edilebilir sınır değerlerinde olduğu belirlenmiştir. Şehir marka algısını gösteren faktörler arasındaki korelasyon katsayıları matrisi Tablo 3’de verilmiştir.

Tablo 3. Şehir Marka Algısı Boyutları Arasındaki Korelasyon Katsayıları Matrisi

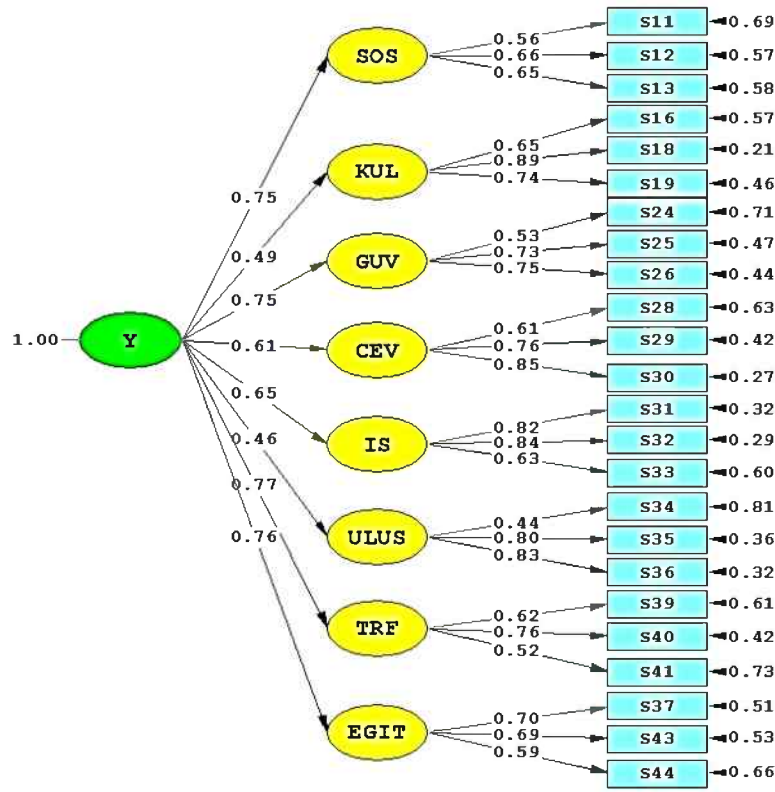
	SOS	KUL	GUV	CEV	IS	ULUS	TRF	EGIT
SOS	1.00							
KUL	0.43	1.00						
GUV	0.60	0.38	1.00					
CEV	0.42	0.26	0.48	1.00				
IS	0.41	0.24	0.51	0.53	1.00			
ULUS	0.43	0.25	0.31	0.30	0.22	1.00		
TRF	0.58	0.29	0.60	0.37	0.56	0.33	1.00	
EGITT	0.56	0.48	0.50	0.45	0.45	0.38	0.63	1.00

Şehir markası boyutları arasındaki en yüksek korelasyon katsayısı Eğitim Kalitesi– Trafik İmkanları (0,63) boyutları arasında hesaplanmıştır. Boyutlar arasında pozitif yönde orta düzeyde bir ilişki olduğu görülmektedir. Şehir markası boyutları arasındaki en düşük korelasyon katsayısı Uluslararası Tanınırlık – İş İmkanları (0,22) boyutları arasında hesaplanmıştır.

III.IV. İkinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi

Gizil değişkenlerin başka bir gizil değişkenin alt boyutu olarak kurgulandığı ölçüm modellerinde ikinci düzey doğrulayıcı faktör analizi kullanılır. Birinci düzey doğrulayıcı faktör analizinde gizil değişkenler arasında hesaplanan yüksek düzeydeki korelasyon, modelde yer alan gizil yapıların, başka bir yapının alt boyutu olmalarından kaynaklanıyor olabilir. Bu durumda birinci düzey doğrulayıcı faktör analizine ek olarak, gizil yapıların bir üst boyut için modellenmesi ve ortaya çıkan doğrusal ilişkilerin incelenmesi gerekir (Yılmaz ve Çelik, 2013: 30).

Çalışmadaki ikinci düzey DFA ‘da 8 faktör, şehir markası gizil değişkenine (Y) bağlanmıştır. Sonuç itibarıyla oluşan ikinci düzey DFA modelinde, 24 gözlenen değişken (madde), 8 faktörle ifade edilmekte ve bu faktörler de Şehir Marka Algısı ile tanımlanmaktadır. 2. Düzey DFA sonuçları Şekil 3 ve Tablo 4’de verilmiştir.



SOS: Sosyal Yaşam Kalitesi; KUL: Kültür Olanakları; GUV: Güven Duygusu; CEV: Çevre Kalitesi; IS: İş İmkanları; ULUS: Uluslararası Tanınırlık; TRF: Trafik Rahatlığı; EGIT: Eğitim Kalitesi, Y: Şehir Marka Algısı

Şekil 3. 2. Düzey Doğrulatory Faktör Analizi Ölçüm Modeli

Tablo 4 ve Şekil 3’de verilen ikinci düzey doğrulatory faktör analizi sonuçlarından, modelin uygun olduğu anlaşılmaktadır. Standart yüklerle bakıldığında, boyutlara ilişkin katsayılar birbirine çok yakındır. En yüksek boyut olarak Trafik Rahatlığı 0,77 ile öne çıkmaktadır. Bunu 0,76 ile Eğitim Kalitesi ve 0,75 ile Sosyal Yaşam Kalitesi boyutları takip etmektedir. Şehir yönetici ve planlayıcılarının Şehir Markası (Y) gizil değişkenini açıklayan ilişkin faktörlere daha çok önem vermeleri, şehirden duyulan memnuniyetin artırılması ve şehir markası oluşma sürecinde oldukça önemli olabilir. Araştırma modeli için verilen hipotezlerin tamamı desteklenmiştir.

Tablo 4. Uyum Ölçütleri

İNDEKS	İYİ UYUM	KABUL EDİLEBİLİR UYUM	ÖNERİLEN MODEL
NFI	$0.95 \leq NFI \leq 1.00$	$0.90 \leq NFI \leq 0.95$	0.92
NNFI	$0.97 \leq NNFI \leq 1.00$	$0.95 \leq NNFI \leq 0.97$	0.94
CFI	$0.97 \leq CFI \leq 1.00$	$0.95 \leq CFI \leq 0.97$	0.95
RMSEA	$0 \leq RMSEA \leq 0,05$	$0.05 \leq RMSEA \leq 0.10$	0.07
SRMR	$0 \leq SRMR \leq 0.05$	$0.05 \leq SRMR \leq 0.10$	0.06

Modelin uyumu için hesaplanan Normed fit index (NFI) değeri 0,92, Nonnormed Fit Index (NNFI) değeri 0,94, Comparative fit index (CFI) değeri 0.95, Root Mean SquareError of Approximation (RMSEA) değeri 0,07, Standartion Root Mean Square Residual (SRMR) değeri 0,06 olarak

bulunmuştur. Araştırma modeline ilişkin davranış modeli uyum değerleri ile YEM’de kullanılan uyum ölçütlerinin iyi uyum ve kabul edilebilir sınır değerlerinde olduğu belirlenmiştir.

Şehrin yaşam kalitesini gösteren faktörler ile Şehir marka algısı arasındaki korelasyon katsayıları matrisi Tablo 5’de verilmiştir.

Tablo 5. Şehir Marka Algısı ve Boyutları Arasındaki Korelasyon Katsayıları Matrisi

	SOS	KUL	GUV	CEV	IS	ULUS	TRF	EGIT	Y
SOS	1.00								
KUL	0.37	1.00							
GUV	0.56	0.37	1.00						
CEV	0.46	0.30	0.46	1.00					
IS	0.49	0.32	0.49	0.39	1.00				
ULUS	0.34	0.22	0.35	0.28	0.30	1.00			
TRF	0.58	0.38	0.58	0.47	0.50	0.36	1.00		
EGIT	0.57	0.37	0.57	0.46	0.49	0.35	0.59	1.00	
Y	0.75	0.49	0.75	0.61	0.65	0.46	0.77	0.76	1.00

Şehir markası boyutları arasındaki en yüksek korelasyon katsayıları Y=Marka Şehir – Sosyal Yaşam Kalitesi (0,77) ile Y= Şehir Markası ile – Eğitim Kalitesi (0,76) boyutları arasında hesaplanmıştır. Boyutlar arasında pozitif yönde kuvvetli bir ilişki olduğu görülmektedir. Şehirlerdeki trafik rahatlığı arttıkça şehir marka algısının artacağı söylenebilir. Yine benzer şekilde eğitim kalitesi arttıkça şehir marka algısının artacağı söylenebilir.

TARTIŞMA VE SONUÇ

Bu çalışma ile Eskişehir ilinde yaşayan halkın şehir marka algısını etkileyen faktörler ve bu değişkenler açısından Eskişehir ilinin yaşam kalitesine dayalı performansı ölçülmeye çalışılmıştır. Günümüzde bazı şehirlerin, yaşayanları için daha yüksek yaşam standartları sunarak ve diğer şehirler ile rekabet ederek kendilerini şehir markası haline getirdikleri görülmektedir. Bu dönüşüm, tıpkı firmalarda olduğu gibi şehirleri de yoğun bir rekabetle karşı karşıya bırakmıştır. Farklı özelliklerini (etkili taraflarını) etkili bir şekilde sunabilen yani pazarlayabilen şehirler, diğer şehirleri geride bırakarak onlara karşı önemli bir rekabet avantajı elde etmektedirler.

Bu çalışmanın amacı Şehir Marka algısını etkileyen değişkenler arasındaki ilişkiyi ortaya koymaktır. 1. ve 2. Düzey DFA ile modelin ortaya konulmaya çalışıldığı bu çalışmada, şehir marka algısının tüm boyutlar üzerinde pozitif etkisi olduğu sonucuna varılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre tüm hipotezler desteklenmiştir. Şehir marka algısı, şehrin sosyal yaşam kalitesini, kültür olanaklarını, şehre olan güven duygusunu, çevre kalitesini, iş imkanlarını, uluslararası tanınırlık, çevre ve eğitim kalitesini pozitif olarak etkilemiştir.

Literatür incelendiğinde benzer sonuçlara ulaşmak mümkündür. Noni vd. (2014) şehri markasını belirlemeye yönelik ele aldıkları çalışmalarında, kültür ve eğitim kalitesinin şehir markasını etkileyen en önemli faktör olduğu sonucuna varmışlardır. Şehir markasına yönelik tutumları sosyal olanakların, sağlık, turizm ve uluslararası tanınırlık düzeylerinin daha az ancak pozitif yönde etkilediği tespit edilmiştir.

Şehirde yaşayan insanların memnuniyetini oluşturan faktörler arasında bir şehrin markalaşmasında etkili olan ekonomi, eğitim, kültür, güvenlik, iş imkanları gibi unsurlar (Aroujo vd.,2013: 110, Florida vd., 2011: 47) ile aynı özellikleri gösterir. O halde şehir memnuniyeti konusunda yapılan her çalışma, şehir markalaşmasında da etkili olmaktadır (Demirgüneş ve Avcılar, 2014: 569). Demirgüneş ve Avcılar (2014)’ın şehir markası oluşturma ve şehirde oturanların memnuniyet düzeylerini araştırdıkları

çalışmada, yaşamdan algılanan memnuniyet düzeyinin, şehirde yaşamdan algılanan çevre kalite düzeyini, maddi yaşam koşullarından (iş imkanları, barınma imkanları, gelir düzeyi) algılanan memnuniyet düzeyini, sosyal koşullardan (eğitim kalitesi, genel sağlık, sosyal hizmet kalitesi) algılanan memnuniyet düzeyini ve siyasal ortamdan (yerel yönetim hizmetler) duyulan memnuniyet düzeyini pozitif yönde etkilediği sonucuna varılmıştır. Diener, (1984), Angner, (2010), Diener ve Suh, (1997) ele aldıkları çalışmada da söz konusu değişkenlerin, yaşam memnuniyeti üzerinde son derecede etkili olduğunu vurgulamıştır. Buna göre insanların düşüncelerinde güçlü ve olumlu bir şehir markası oluşturmanın ikinci adımının, şehir sakinlerinin sosyal ve kültürel açıdan yaşam koşullarını iyileştirmekten geçtiğini söylemek mümkündür.

Avcılar vd. (2017) öğrencilerin ve akademisyenlerin şehir yaşam memnuniyetlerini araştırdığı çalışmada, akademisyenler için şehirden duyulan yaşam memnuniyeti oluşturmada en etkili olan boyutların şehirden alınan sosyal hizmetler, şehrin sunduğu eğitim, çevre kalitesi ve şehre duyulan güven duygusu olduğunu belirlemiştir. Ayrıca araştırmacılar, öğrencilerin şehirden duydukları memnuniyeti etkileyen faktörleri de; barınma, trafik rahatlığı, şehrin cazibesi ve canlılığı, şehrin sunduğu kültürel ve sosyal imkânlar şeklinde sıralamışlardır. Şehir marka algısının şehirden duyulan memnuniyetle çok yakın ilişkili olduğu düşünüldüğünde elde edilen sonuçlar çalışmamız sonuçlarıyla benzerlik göstermektedir. Benzer şekilde, Huang vd. (2013), şehir markası konulu araştırma sonunda, kültür, sanat, spor ve sosyal yaşam faaliyetleri gibi faktörlerin şehir markası konusunda etkili olduğunu belirtmiştir.

Bu çalışmada, örneklem için sadece Eskişehir'de yaşayan halkın bir kısmının ele alınması, çalışmanın yeterince genelleştirilebilir olmasını sınırlamaktadır. Çalışmada sadece üniversite öğrencilerinden oluşan örneklem ele alınsaydı modelde yer alan faktörler ile şehir marka algısı arasındaki parametre tahminleri büyüklüklerinin farklı olabileceği değerlendirilmektedir. Farklı sosyal gruplar için büyük örneklemlerle çalışmaların bir proje olarak ele alınması gerekliliği değerlendirilmiştir. Bundan sonraki çalışmalarda farklı şehirlerde yaşayan insanlar örnekleme katılabilir şehir marka olma sürecini etkilediği düşünülen farklı faktörler modele ilave edilebilir.

KAYNAKÇA

- Araujo De A., A. Joaquim, M. J. F. Cusodia., F. P. A. Perna (2013). Are You Happy Here? The Relationship between Quality of Life and Place Attachment. *Journal of Place Management and Development*, 6(2), 102-119.
- Angner, Erik (2010). Subjective Well-Being. *The Journal of Socio-Economics*, 39, 361-368.
- Avcılar, M.Y., Kara, E. (2015). Şehir Markası Kavramı ve Marka Şehir Yaratma Stratejilerine Yönelik Literatür İncelemesi. *Journal of Social Sciences and Humanities Researchers*, 34, 76-94.
- Avcılar, M.Y., Açar, M.F., Yenilmez, G. (2017). Marka Şehir Oluşturmada Şehirde Yaşayan Akademik Personel ve Üniversite Öğrencilerinin Şehirden Algıladıkları Memnuniyet Düzeylerinin Ölçümü: Osmaniye İlinde Bir Araştırma. *Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1(1), 80-103.
- Byrne, B.M., Shavelson R.J., Muthen B. (1989). Testing for the equivalence of factor covariance and mean structures: The issue of partial measurement invariance. *Psychological Bulletin*, 105, 456-466.
- Brown T.A., (2006). *Confirmatory Factor Analysis for Applied Research*, The Guilford Press, New York, 475.
- Ceran, Y. (2013). Şehirlerin Markalaştırılması Ve Markanın Yönetimi. *Sosyal Ve Beşeri Bilimler Dergisi*, 5(1), 1309-8012.
- Demirgüneş, B.K., Avcılar, Y. (2014). *Şehir Markası Oluşturma: Şehirde Oturanların Memnuniyet Düzeyleri Üzerine Bir Uygulama*. 19. Ulusal Pazarlama Kongresi, 18-22 Haziran, 557-570, Gaziantep.
- Diener, Ed (1984). *Subjective Well-Being*. *Psychological Bulletin*, 95, 542-575.
- Diener, Ed, Eunkook M. Suh (1997). Measuring Quality of Life: Economic, Social and Subjective Indicators. *Social Indicators Research*, 40, 189-216.

- Dinnie, K. (2011). *City Branding: Theory and Cases*. Palgrave Macmillian Publisher Limited, Hampshire, UK.
- Doğan, M. (2013). Doğrulayıcı Faktör Analizinde Örneklem Hacmi, Tahmin Yöntemleri ve Normalliğin Uyum Ölçüsüne Etkisi. Yüksek Lisans Tezi, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Eskişehir .
- Ertürk, T. (1996). Şehir Kimliği: Amasya Örneği. İstanbul Teknik Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, s.14.
- Florida, R., C. Mellander., K. Stolarick. (2011). Beautiful Places: The Role of Perceived Aesthetic Beauty in Community Satisfaction. *Regional Studies*, 45, 33-48.
- Huang C., Oh K., Zhang Q., Choi Y. (2013). Understanding the City Brand in the Regional Tourism Market Among College Students. *Journal of Travel & Tourism Marketing*, 30(7), 662-671.
- Işık, M., Erdem, A. (2015). Nasıl Marka Şehir Olunur?. Konya: Eğitim.
- Karamustafa, K., Güllü, K., Acar, N. (2009). Kayseri'nin Pazarlanabilirliğinin Şehir Yaşam Kalitesi Açısından Önem-Başarımları Analizi ile Değerlendirilmesi. 14. Ulusal Pazarlama Kongresi, Bildiriler Kitabı, Yozgat, 46-49.
- Kaypak Ş. (2013). Küreselleşme Sürecinde Kentlerin Markalaşması ve Marka Kentler. *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 14(1), 335-354.
- Marsh, H.W., Balla, J.R. (1994). Goodness-of-fit indices in confirmatory factor analysis: The effect of sample size and model complexity. *Quality and Quantity*, 28, 185-217.
- Myers,(1988). Building Knowledge about Quality of Life for Urban Planning. *Journal of the American Planning Association*, 54(3), 347 — 358.
- Noni, I.D., Orsi, L., Zanderighi, L. (2014). Attributes of Milan influencing city brand attractiveness. *Journal of Destination Marketing & Management*, 3, 218-226.
- Pacione, M. (2003). Urban Environmental Quality and Human Wellbeing- a Social Geographical Perspective. *Landscape and Urban Planning*, 65,143.
- Torlak M. (2015). Marka Şehir Oluşturma ve Bursa Şehrinin Markalaşması İçin Yol Haritası. *Tüketici ve Tüketim Araştırmaları Dergisi*, 7(2), 47-93.
- Yavuzçehre, P.S., Torlak, S.E. (2006). Kentsel Yaşam Kalitesi ve Belediyeler: Denizli Karşıyaka Mahallesi. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 4(2), 184-207.
- Yılmaz, V., Çelik, E.H. (2013). LISREL 9.1 ile yapısal eşitlik modellemesi. *Temel kavramlar uygulamalar-programlama*. Anı Yayıncılık, Yenilenmiş 2. Baskı, 25-238.
- Yılmaz, V., Aktaş, C., Arslan, M.S.T., (2009). Müşterilerin Kredi Kartına Olan Tutumlarının Çoklu Regresyon Ve Faktör Analizi İle İncelenmesi. *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12(22), 127-139.



Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Yıl: 2019 Cilt-Sayı: 12(3) ss: 425- 439

Academic Review of Economics and Administrative Sciences
Year: 2019 Vol-Issue: 12(3) pp: 425-439

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

ISSN: 2564-6931

DOI: 10.25287/ohuiibf.560948

Geliş Tarihi / Received: 06.05.2019

Kabul Tarihi / Accepted: 25.07.2019

Araştırma Makalesi

Research Article

TCDD MAKİNİSTLERİNİN PSİKOLOJİK SERMAYELERİ VE İŞ STRESLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA¹

Caner YURDADÖN²
R. Dilek KOÇAK³

Özet

Bu çalışmanın amacı, psikolojik sermayenin iş stresiyle ilişkisini ortaya koyarak, Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demiryolları'nda (TCDD) çalışan makinistler özelinde araştırmaktır. Araştırmanın modeli kurulurken psikolojik sermayenin çekirdek yapısı ve alt boyutlarından her birinin, iş stresi ile ilişkili olabileceği varsayımından yola çıkılmıştır. Bu kapsamda 770 makiniste anket dağıtılmıştır. Anketlerden 75 kişiye ait bilgiler analiz dışı bırakılmış, analiz çalışması 605 kişilik örneklem boyutuyla değerlendirilmiştir. Araştırmada kullanılan ankette demografik soruların yanı sıra Psikolojik Sermaye Ölçeği ile İş Stresi Ölçeği kullanılmıştır. Anket verileri kapsamında yapısal eşitlik modeline ilişkin sonuçlar değerlendirilmiştir. Araştırma modeli çerçevesinde ortaya koyulan hipotezlerin test sonuçlarına göre, psikolojik sermaye ile iş stresi arasında ters yönde ve anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Ayrıca, umut, öz yeterlilik, iyimserlik, psikolojik dayanıklılık (psikolojik sermayenin alt boyutları) ile iş stresi arasında da ters yönde ve anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler : Pozitif Psikoloji, Psikolojik Sermaye, İş Stresi, Makinist.

Jel Sınıflandırılması : M10,M19

¹ Bu çalışma birinci yazarın yüksek lisans tezinden türetilmiştir. İkinci yazar yüksek lisans tez danışmanıdır.

² Eğitim ve Sınav Merkezi Müdürlüğü, T.C.D.D Taşımacılık A.Ş., Eskişehir Türkiye. cyurdadon@gmail.com, ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-7003-0227>.

³ Dr. Öğr. Üyesi Türk Hava Kurumu Üniversitesi, İşletme Bölümü. r.dilekkocak@gmail.com, ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-3077-0706>.

A RESEARCH ON PSYCHOLOGICAL CAPITAL AND JOB STRESS OF TCDD ENGINE DRIVERS

Abstract

The purpose of this study is to reveal the relationship between psychological capital and job stress of the engine drivers who work in the Republic of Turkey State Railways (TCDD). While establishing the model of the study, it was assumed that the core structure and sub-dimensions of psychological capital could be related to work stress. In this context, questionnaires were distributed to 770 engine drivers. The data of 75 people were excluded from the analysis, and the analysis was evaluated with a sample size of 605 people. In addition to demographic questions, the Work Stress Scale and Psychological Capital Scale were used in the survey. The results of the structural equation model were evaluated within the scope of the survey data. According to the test results of the hypothesis revealed within the framework of the research model, a negative and significant relationship has been found between psychological capital and work stress. In addition, it has been found that there was a negative and significant relationship between the hope, self-efficacy, optimism, resilience (sub-dimensions of psychological capital) and work stress.

Key Words : Positive Psychology, Psychological Capital, Work Stress, Engine Driver.
TCDD.Jel Classification : M10,M19

GİRİŞ

Ülkemizde tren makinistlerinin ulusal meslek yeterlikleri (standartı) TCDD Taşımacılık AŞ. Genel Müdürlüğüne hazırlanarak belirlenmiş olup, Mesleki Yeterlik Kurumu (MYK) Ulaştırma, Lojistik ve Haberleşme Sektör Komitesince doğrulanmış, MYK Yönetim Kurulunca onaylanmış ve resmi gazetede yayımlanmıştır. Ulusal meslek standardında Makinist, "İSG (İş Sağlığı ve Güvenliği), çevre ve kalite gerekliliklerine uygun olarak; iş organizasyonu yapan, cer aracını ve treni servise hazırlayan, trafik bildirimlerini izleyerek tren sürüş işlemlerini gerçekleştiren, tren seyri sırasında oluşan arıza ve acil durumlarla ilgili işlemleri yürüten ve mesleki gelişim çalışmalarına katılan kişidir" (MYK, 2018: 7) şeklinde tanımlanmıştır.

Makinistler, Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demiryolları Taşımacılık Anonim Şirketi Genel Müdürlüğü Sağlık ve Psikoteknik Yönergesi gereğince (SPY,2016) sağlık muayenesi ve anlık görsel algı, el göz-duyu motor koordinasyonu, reaktif stres toleransı, tepki hızı, mesafe ve hız algılama testleriyle psikoteknik değerlendirmelerine tabi tutularak işe uygunlukları tespit edilen çalışanlardır (SPY, 2016).

Hemzemin geçit çarpışması, trenlerin birbirleri ile çarpışması, tren kaçması vb. olaylar tren işletmeciliğinin risk ve tehlikesinin yüksek olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla, makinistin bilgisinin, becerilerinin ve davranışlarının, tren trafiğinin önemli bir unsuru olması doğrudan veya dolaylı olarak kaza ve olayların meydana gelmesinde yada önlenmesinde önem taşıdığı düşünülmektedir. Diğer yandan, makinistliğin usta-çırak ilişkisi ile deneyim kazanılan (Ender, 2017) tecrübe mesleği olduğu da göz önüne alınmalıdır. Makinistlerin, lokomotif kabininin fiziksel yetersizliği, gürültü, elektromanyetik alan kirliliği, egzoz gazı ve motorun kirliliği, ortamın titreşimi gibi çok sayıda olumsuz çalışma koşullarında görev yaptıkları gözlemlenebilmektedir. Trenler 7/24 günün her saatinde, 365 gün boyunca hafta tatili ya da resmi tatil gözetilmeksizin çalıştırılabilmektedir. Makinistliğin düzenli mesai sistemi olmayan bir meslek olduğu söylenebilir. Çalışanlar gece gündüz fark etmeksizin hizmet üretiminde bulunmaktadırlar. Bu sebeple, makinistlerin çalışma saatleri gece-gündüz, tatil gözetilmeden (her ne kadar çalışma saati belirlenmiş

olsa da) işin bitiş zamanı trenin varış noktasına ulaşmaya kadar geçen süreyi kapsadığı bilinmektedir⁴.

Çalışma saati her bir seferde mutlaka gece ve gündüze denk geldiğinden özellikle gece görevleri aşırı uykusuzluk ve yorgunluk getirmektedir. Bu uykusuzluk ve yorgunluk hali çok ciddi şekilde hem iş süresince hem de diğer normal zamana yansiyarak sürekli bir yıpranmaya sebebiyet vermektedir. Bu durumlar karşımıza stres faktörü olarak çıkabilmektedir. Stresin özellikle iş ve sosyal yaşamda açtığı derin yaralar, bireyleri ve kurumları konu üzerinde daha fazla araştırma yapmaya sevk etmiştir. İşgören davranışlarının anlaşılmasına dayalı çalışmalar, klinik psikoloji alanından örgütsel davranış alanına doğru yol almıştır.

Psikolojik sermaye kavramı ise yeni bir bakış açısı olan pozitif psikolojiye uzanmaktadır ve son yıllarda farklı sektörlerdeki araştırmalara konu olarak ön plana çıkmıştır. Bu nedenle, yeni çalışma ortamlarında stresin azalmasının bir öncülü olarak psikolojik sermayenin uygulanabilirliğini araştırmak önemlidir. Bu araştırmada da ulaşım sektörü kapsamında Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demiryolları İşletmesinde (TCDD) çalışan makinist ünvanlı personelin pozitif psikolojik sermayeleri ile iş stresi arasındaki ilişki araştırılmıştır. Çalışmanın ulaşım sektöründe stres yoğun çalışan insan kaynağının daha iyi anlaşılmasına katkı sağlaması amaçlanmıştır.

I. KAVRAMSAL ÇERÇEVE VE HİPOTEZLER

I.I. Psikolojik Sermaye

Psikolojik sermaye, bireyin sahip olduğu olumlu ve geliştirilebilir özellikler bütünüdür oluşturmaktadır ve en basit tabiriyle "kim olduğunuz" ve "pozitif gelişim açısından ne yapabileceğiniz" olarak açıklanabilen bir kavramdır (Avolio & Luthans, 2006) ve bu bakımdan tecrübe, yetenek, bilgi gibi insan sermayesinden; ilişkiler ve sosyal ağ olarak sosyal sermayeden ve maddi olan finansal sermayeden ayrılmaktadır (Luthans , Avey, Clapp-Smith & Li, 2008).

Luthans ve arkadaşları (2007) bireyin pozitif psikolojik durumunu "psikolojik sermaye" olarak tanımlamışlardır (Luthans, Avolio, Avey & Norman, 2007). Bireyin gelişimine olumlu katkıları olduğunu açıklayan psikolojik sermaye kavramı örgütsel alanda zayıflıkları ve negatif durumları belirlemek ve bireylerin pozitif duygularına odaklanmak gerekliliğini ifade etmektedir. Psikolojik sermaye kavramının tanımı, bileşenleri ile de yapılmaktadır. Bu bileşenler, umut, öz yeterlilik, iyimserlik ve psikolojik dayanıklılıktır (Avey, Wernsing & Luthans, 2008: 112; Luthans, Avey, Avolio, Norman & Combs, 2006: 388; Luthans vd., 2007: 542).

a. Umut

Psikolojik sermayedeki umut kavramı pozitif psikoloji alanında çalışan C. Rick Snyder'in çalışmalarından esinlenerek şekillenmiştir. Snyder'a (2000) göre umut, başarılı olma isteğini ve başarıya giden yolu belirlemek, netleştirmek ve bu yolda yürüyebilmek için gerekli olan beceriyi içerir. Umut, bireyin hedeflerine ulaşmasına yönelik karar verme ile başlayan ve belirlenen hedeflere dair planlama sürecindeki duygulardan oluşan bilişsel bir yapıdır (Snyder vd.,1991). Yüksek umut düzeyinde bulunan insanlar daha çok hedef yönelimli enerjiye sahiptirler ve başarıya ulaşmak için alternatif yollar üretmek konusunda daha iyidirler (Luthans vd., 2008). Bu nedenle psikolojik sermaye çerçevesi içinde umudu arttırmak için insanların hedeflerine giden yolda önlerine

⁴ Ülkemizde Tren Makinist Yönetmeliği yürürlükte bulunmaktadır. Ancak bu yönetmelik makinistlerin çalışma saatlerini düzenlememektedir. (31/12/2016 tarihli ve 29935 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan Tren Makinist Yönetmeliğinin 1 inci maddesinin birinci fıkrasında yer alan "çalışma saatleri" ibaresi yürürlükten kaldırılmıştır). Makinistlerin çalışma saatleri TCDD tarafından 06.03.2008 tarihli B.11.2.DDY.0.11.00.08.-301.02-12970 sayılı emir ile aşağıdaki gibi düzenlenmiştir .a-Makinistin göreve başlama saatini görevlendirildiği, teslim alacağı trenin gardan hareket saatinden 1 saat önce başlayıp, tren üzerindeki fiili çalışması saati 9 saat 30 dakika ve treni teslim edeceği gara varış saatinden de 30 dakika sonra bitecek şekilde, b- Trenlerin tehirlî olması halinde ise tren üzerinde fiili 12 saat çalışabileceğini, bu sürenin özel durumlarda 45 dakika daha uzatılabileceği, bu sürelerin sonunda görevinin son bulunduğu garda 8 saat dinlendikten sonra tekrar kendi görev merkezine dönüşte yine yukardaki sürelerle görevlendirilebilir.

çıkan engelleri aşmalarını sağlayacak farkındalıklar yaratmak ve onların belirli, ulaşılabilir hedefler ortaya koymalarını sağlamak gerekir. Böylece bu engellerin endişe, depresyon, öfke ve stres gibi olumsuz durumlar ortaya çıkarması önlenmiş olur (Weis & Speridakos, 2011).

b. Öz yeterlilik

Kişinin kendi iç dünyasının bir ürünü olarak (Bandura, 1997) ortaya çıkan öz yeterlilik ise kişinin yüksek performans gösterme adına, motivasyonunu, bilişsel kaynaklarını ve harekete geçme isteğini kullanabilmesidir (Bandura, 2012). Öz yeterlilik, kişinin belirli bir işi yaparken kendi kapasitesi hakkındaki öznel yorumunu ele alır. Bu kavram, bir işin başarılı olarak yerine getirilmesinde sadece yetenekleri değil aynı zamanda kişinin bu işe karşı zihninde başarılı olacağına dair yorumunu da içerir (Bandura & Locke, 2003). Öz yeterliliği yüksek olan bireyler herhangi bir zorlukla karşılaştıklarında onunla mücadele etmesini bilirler ve başarılı olabilirler (Bandura, 1997). Öz yeterlilik algısı, kişinin daha etkili çalışabilmesine, problem çözme becerisinin gelişmesine, içinde bulunduğu durumları ve süreci daha iyi değerlendirebilmesine ve kendini kontrol altında tutabilmesine de yardımcı olur (Usher & Pajares, 2008). Bu nedenle bireylerin seçimlerini, hedeflerini, çalışmalarını, duygusal tepkilerini, mücadelelerini etkileyen önemli bir güdüsel yapıdır (Gist & Mitchell, 1992). Düşük düzeyde öz yeterlilik sahibi insanlar, başarabilecekleri bir işi yapmaktan kaçınabilirken, yapabileceklerine olan inancı yüksek olanlar ise işi üstlenmede daha istekli olurlar. Özellikle bazı engellerle karşılaşıldığında öz yeterliliği yüksek olan bireyler, kapasitelerine güven duyduklarından dolayı sonuna kadar giderler ve hedefe ulaşmak için daha fazla çalışırlar (Schunk, 2005).

c. İyimserlik

İyimserlik, Seligmann'ın (2002) çalışmalarında teorik olarak farklı yönlerden ele alınmıştır. Seligmann iyimserliği zaman ve alan bakımından incelemiş ve bu bağlamda iyimserliğin iki temel boyutu olduğunu belirtmiştir. Bunlar devamlılık (permanence) ve yayılma (pervasiveness) boyutlarıdır. Devamlılık zamanla, yayılma alanla ilgilidir. Devamlılık boyutunda; iyimser insanlar başlarına gelen kötü şeyleri geçici olarak tanımlarken, kötümser insanlar devamlı olacağını düşünürler. Bunun tam tersi olarak iyimser insanlar başlarına gelen iyi şeylerin kalıcı olduğunu düşünürken, kötümser insanlar bunun geçici bir durum olduğuna inanırlar (Seligmann, 2002). Seligmann (2002) bazı insanların yaşamlarının bir alanında herhangi bir engelle karşılaştıklarında engeli hayatlarının tümüne yadıklarını, bazılarının ise karşılaştıkları engele hayatlarının yalnızca belirli bir alanında yer verdiklerini ifade etmiş ve bu durumu yayılma boyutunun kapsamına almıştır. Öte yandan, iyimserlik boyutunda ele alınırken gerçeklik ilkesi göz önünde bulundurulmalıdır. Çünkü iyimserliğin içinde gerçekçi değerlendirmelere dayalı olmayan süreçler kişiye katkı yapmaktan ziyade zarar verecektir (Peterson, 2000). Bu şekildeki gelişen "sahte" iyimserlik bireyde sorumsuz davranışların gelişmesine neden olacak ve bireyin olan biten her şeyi dış kaynaklara bağlamasına sebep olabilecektir (Luthans & Youseff, 2004). Bu nedenle bireyde geliştirilmesi gereken gerçekçi iyimserlik, kişinin belli bir durumda neyi yapıp neyi yapamayacağını değerlendirmesini ifade eder (Luthans vd., 2007). Bunun yanında iyimserlik esnek de olabilmelidir. Esnek iyimserlik, bireyin kendini farklı şekillerde ifade etmesini sağlayarak durumlara daha kolay adapte olmasına yardımcı olur (Luthans & Youseff, 2004).

d. Psikolojik Dayanıklılık

Psikolojik sermaye kavramının bir diğer alt boyutu olan psikolojik dayanıklılık; bireyin zorlu, belirsiz, riskli ve stresli durumlarda kendini hızlı bir şekilde toplayabilmesi (Masten & Reed, 2002; Avey, Patera & West, 2006) ve bu olumsuz durumların yanı sıra pozitif değişim, gelişim ve artan sorumluluk karşısında yılmadan çalışmaya devam etmesidir (Luthans, 2002). Psikolojik dayanıklılık genel olarak bir başarı veya uyum sağlama sürecini ifade etmektedir. Bu açıdan travma, tehdit, trajedi veya ailesel ve ilişkisel sıkıntılar, ciddi sağlık problemleri, işyeri ve parasal sorunlar gibi önemli stres kaynaklarına karşı, psikolojik dayanıklılık kişinin uyum sağlama süreci olarak görülmektedir (Basım & Çetin, 2011:2). Bu nedenle psikolojik sermaye kavramının içindeki psikolojik dayanıklılık sadece negatif durumlar karşısında değil olumlu yanlar içeren olaylarda da gerekli olan zorluklarla mücadele verebilmeyi ifade eder (Luthans vd., 2008). Çünkü sadece negatif

olaylar değil, aynı zamanda işte yükselme ya da örgütteki rolün artması gibi pozitif etkenler de kişinin mücadele kapasitesini etkileyebilmektedir (Luthans, 2002).

I.II. İş Stresi

İş stresi, kişinin normal fiziksel ve psikolojik davranışlarını farklılaştıran, işiyle ilgili faktörlerin neticesi olarak ortaya çıkan bir durumdur (Cam, 2004). Stres, duygusal ve fizyolojik reaksiyonlarla ilgili kompleks bir desen olarak dış taleplere yanıt olarak kendini göstermektedir. Bu dış talepler; stresörler, gerginlik, birikmiş tepkiler, başlangıçtaki normal durumlardan sapmalar veya stresli olaylara maruz kalmalar olabilir (Greenberg, Sikora, Grunberg & Moore, 2000: 14).

İş hayatındaki stres faktörünün dört işlevi olduğu ifade edilmektedir (Güney, 2011: 407); Bunlardan ilki, işin kendisinin aslında temel bir stres kaynağı olmasıdır. Bu bakımdan stres çalışan bireylerin yeteneklerini sınırlama ve zorlama etkisi yapar. İş dışındaki farklı nedenlerden ortaya çıkan stres unsurlarının belirli bir süre içerisinde işde de etkili olmaya başlaması bir diğer faktördür. Birey, yapıyor olduğu işle birlikte bazı stresli durumları azaltmaya yada ortadan kaldırmaya çalışabilir. Son olarak, kişinin iş başarısındaki azalma stresin göstergesi olarak değerlendirilebilir (Güney, 2011). Tek bir stres faktörü veya birden fazla stres faktörü büyük bir strese neden olabilir (Newstrom & Davis, 1997).

I.III. Psikolojik Sermaye ve İş Stresi

Çetin ve Basım (2012) kamu örgütlerinde psikolojik sermaye ölçümü sayesinde sağlanan bilgilerin yönetsel ve stratejik kararlarda yol gösterici olacağını ifade etmişler ,aynı zamanda hem bireysel hem de örgütsel verimliliğin ve performansın artmasına katkı sağlayacak gücün yönetilmesine olanak sunabileceğini belirtmişlerdir. Günümüzde, insanların hızlı değişen ve belirsizliklerin yüksek olduğu ortamda çalıştıkları düşünüldüğünde en çok karşılaşılan stresle ilgili kaynaklardan birinin de iş ile ilgili olduğu görülmektedir (Gümüştakin & Öztemiz, 2005).

Erkmen ve Esen (2012) psikolojik sermaye konusunda yapılan çalışmaları kategorik olarak incelemişlerdir. Bu amaçla, "psikolojik sermaye konusunda ulaşılabilen 35 dergi, 2 yüksek lisans ve 12 doktora tezi taranarak, 44 tane uygulamalı, 5 tane teorik olmak üzere toplam 49 çalışmayı içerik analizi" (Erkmen & Esen, 2012: 89) ile ele almışlardır. İçerik analizinde, psikolojik sermaye ile ilişkili değişkenlere göre sınıflandırılma yapmışlardır. Bahsi geçen sınıflandırmada psikolojik sermaye ile stres ilişkisi üzerine sadece bir araştırma olduğu görülmektedir. Son yıllarda ise stres üzerinde yapılan araştırmalarda psikolojik sermayenin aracılık rolü üzerinde durulduğu görülmüştür (Hao vd., 2018 ; Wang vd., 2018; Erdem, 2016; Li vd., 2015 ; Shen vd., 2014; Robers vd.,2011). Bunların içinde iş stresi ve psikolojik sermayenin yer aldığı çalışmalardan birisi Roberts ve arkadaşları (2011) tarafından yapılmıştır. Araştırmacılar iş stresinin kişinin nezaketsiz davranışlar sergileme eğilimini artırıp arttırmadığını ve psikolojik sermayenin aracılık rolünü inceleyerek, psikolojik sermayesi yüksek olan bireylerin iş stresleri yüksek olsa dahi daha az nezaketsiz davranışlar sergilediklerini ortaya koymuşlardır. Araştırmalar psikolojik sermayenin iş stresıyla ilişkili olduğunu gösterse de (Demir,2018; Avey, Luthans & Jensen, 2009; Roberts, Scherer & Bowyer, 2011), bu ilişkiyi inceleyen çalışmaların sayısı sınırlıdır. Psikolojik sermaye ile algılanan iş stresi arasında negatif yönde bir ilişki olduğu Avey ve arkadaşlarının (2009) çalışmalarının sonuçları arasında yer almaktadır. Ülkemizde bu iki kavramın ilişkisini doğrudan inceleyen çalışmaların sınırlı olması dikkat çekmiştir. Çelik (2017) Antalya'da 719 turizm sektörü çalışanı üzerinde yapmış olduğu araştırmada, psikolojik sermaye ile iş stresi ve işten ayrılma niyeti arasında anlamlı ve negatif bir ilişkisi olduğunu ortaya koymuştur. Yakın zamanda Demir'in (2018) öğretmenler üzerine yapmış olduğu araştırma ise psikolojik sermayenin stres üzerinde negatif yönde etkisi olduğu yönündedir.

I.IV. Hipotezler

Psikolojik sermaye kavramının alt boyutları da dikkate alınarak (umut, öz yeterlilik, iyimserlik ve psikolojik dayanıklılık) iş stresi ile ilişkisi H1 hipotezi ve alt hipotezler olmak üzere kurgulanmıştır. Araştırma hipotezleri aşağıda yer almaktadır;

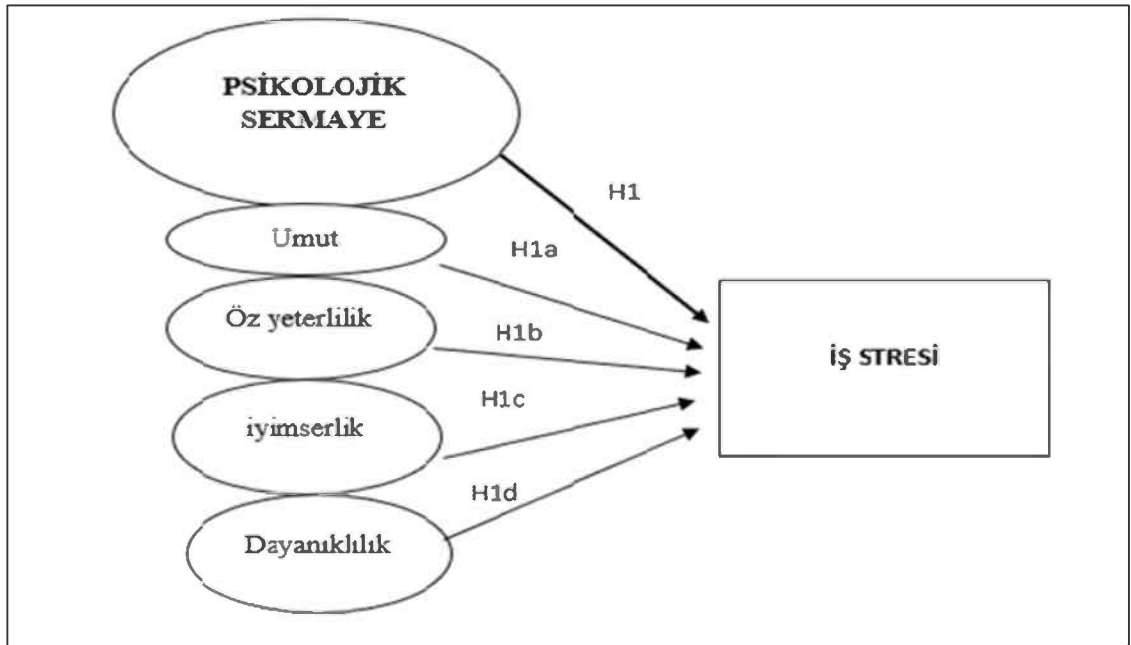
H1: Makinistlerin psikolojik sermaye düzeyleri ile iş stresleri arasında ters yönlü ve anlamlı bir ilişki vardır.

H1a: Makinistlerin umut düzeyleri ile iş stresleri arasında ters yönlü ve anlamlı bir ilişki vardır.

H1b: Makinistlerin öz yeterlilik düzeyleri ile iş stresleri arasında ters yönlü ve anlamlı bir ilişki vardır.

H1c: Makinistlerin iyimserlik düzeyleri ile iş stresleri arasında ters yönlü ve anlamlı bir ilişki vardır.

H1d: Makinistlerin psikolojik dayanıklılık düzeyleri ile iş stresleri arasında ters yönlü ve anlamlı bir ilişki vardır.



Şekil 1: Araştırma Modeli

II.YÖNTEM

Çalışmanın amacı; psikolojik sermayenin çekirdek yapısı ve alt boyutları olan umut, öz yeterlilik, iyimserlik, ve psikolojik dayanıklılık gibi bireysel unsurları ile örgütsel faaliyetlerin devamlılığı süresince bireyleri etkileyen iş stresinin birbirleriyle olan ilişkilerini bir model çerçevesinde incelemek ve TCDD makinistlerinin psikolojik sermaye ve iş stresi algılarını tespit ederek bu iki değişken arasındaki ilişkiyi ortaya koymaktır. Makinistlerin üzerinde yapılmış benzer bir çalışma olmaması önem arz etmektedir. Bu araştırmadan elde edilecek sonuçlar ile öncelikli olarak TCDD’de görev yapan makinistlerin iş stresinin önlenmesine ilişkin yapılacak faaliyetlere katkı sağlaması beklenmektedir.

II.I. Örneklem

Araştırmanın ana kütesini Türkiye geneli TCDD' de çalışan makinistleri ihtiva etmektedir. TCDD Genel Müdürlüğü'nden 02.01.2018 tarihli resmi yazı ile alınan bilgilere göre; TCDD bünyesinde 13 'ü kadın, toplam 3524 makinist çalışmaktadır. Bu kapsamda tesadüfi örnekleme, kurumda çalışan 770 personele anket dağıtılmıştır. Araştırma verisi için doldurulan anketlerden 680 adeti toplanabilmiştir. Anketlerin geri dönüş oranı % 88'dir. Analizler yapılmadan önce uygun bulunmayan anketlerin iptal edilmesi ile, anketlerde eksik yanıtlardan ve fazla işaretlenen anketlerden 75 kişiye ait bilgiler analiz dışı bırakılmış, analiz çalışması 605 kişilik bir örneklem boyutuyla değerlendirmeye alınmıştır. Seçilen evren boyutunda herkesin örnek olma şansının olmayacağı araştırmalarda, olasılıkları kabul etmeyen metotlarda örnekleme tekniği kullanılmasının uygunluğunu belirtmiştir (Altunışık, Coşkun, Bayraktaroğlu & Yıldırım, 2012: 141). Altunışık ve arkadaşlarına (2012) göre örneklem sayısı istatistiksel olarak hesaplamaya müsait bir değerdir ve 0,95 güvenilirlik ve 0,05 örneklem hata payıyla ve % 88 geri dönüş oranı ile 605 kişilik örneklem evreni temsil etmektedir (Sekaran, 2000). Araştırmada kullanılan bilgi formunda katılımcıların demografik özelliklerini tespit eden sorular yöneltilmiştir. Bu sorular cinsiyeti, yaşı, medeni durumu, eğitim durumu, işyerindeki statüsü ve meslekteki çalıştığı süreyi belirlemeye dönük ifadelerden oluşmaktadır. Elde edilen veriler Tablo 1.'de yer almaktadır.

Tablo 1: Demografik Özellikler

Cinsiyet	f	%	Medeni Hal	f	%
Erkek	599	99	Evli	426	65,3
Kadın	6	1	Bekar	179	34,7
Toplam	605	100	Toplam	605	100
Yaş	f	%	Meslekteki Yılı	f	%
20-30	172	28,4	0-5 yıl	224	37
31-41	249	41,1	6-11 yıl	164	27
42-52	135	22,3	12-17 yıl	49	8
53 ve üstü	49	8	18 ve üstü	168	28
Toplam	605	100	Toplam	605	100
Statü	f	%	Eğitim Durumu	f	%
(Makinist) Memur	284	47	İlkokul	1	0,1
(Makinist) İşçi	321	53	Lise	91	15
Toplam	605	100	Ön Lisans	328	54,2
			Lisans	178	29,4
			Yüksek Lisans	6	0,9
			Doktora	1	0,1
			Toplam	605	100

II.II. Ölçüm Araçları

Yapısal eşitlik modeli çerçevesinde yapılan araştırmamızda gereksinim duyulan veriler birincil veri niteliğine sahiptir. "Sosyal konularda yapılan araştırmaların veri kaynağı insandır ve onlardan doğrudan bilgi alma yöntemlerinden biri de anket yöntemidir" (Odabaşı, 1999: 81). Bu sebeple birincil veri ihtiyacını gidermede uygun ve geçerli metotlardan biri olan anket tekniği kullanılmıştır (Odabaşı, 1999). TCDD Genel Müdürlüğü'nden 30.01.2017 tarihli resmi yazı ile işyerindeki tüm makinist ünvanlı personele anket uygulama izni alınmıştır. Veri toplama sürecinde anketlerin bir kısmı kurum içinde tesadüfi seçilen makinistlere elden dağıtılarak , büyük çoğunluğu ise TCDD Eskişehir (Hizmet içi) Eğitim Merkezinde yoğun bir şekilde açılmakta olan çeşitli eğitim ve kurslara katılan makinistlere elden dağıtılmıştır. Veriler, ölçüm araçlarının yüz yüze iletişimle ve nezaret altında katılımcılara uygulanması ile elde edilmiştir. Uygulanan anket formunda öncelikle demografik özelliklerin belirlenmesine yönelik olarak sorular bulunmaktadır. Araştırmada kullanılan

ölçeklerden biri Luthans ve arkadaşları (2007) tarafından geliştirilen ve Türkçeye Çetin ve Basım (2012) tarafından uyarlanan "Psikolojik Sermaye" ölçeğidir. Araştırmada kullanılan bir diğer ölçekse Baltaş ve Baltaş tarafından geliştirilmiş olan 15 maddelik "İş Stresi Ölçeği" dir. (Baltaş & Baltaş, 2004).

a. Psikolojik sermaye ölçeği

Luthans ve arkadaşları (2007) tarafından geliştirilen ölçek; psikolojik bir kaynak olarak; bireysel seviyede kişisel gelişim ve performansı teşvik eden, örgütsel seviyede insan sermayesi ve sosyal sermayenin bir unsuru olarak performans artışıyla birlikte kaldıraç gücü, yatırım getirisi ve rekabet avantajı yaratan örgütsel psikolojik sermaye yapısını ölçmek için güvenilirliği ve geçerliliği sağlanmış bir ölçek olarak Türkçeye Çetin ve Basım (2012) tarafından uyarlanmıştır. "Psikolojik Sermaye Ölçeği", "umut", 'öz yeterlilik' iyimserlik' ve 'psikolojik dayanıklılık' alt boyutlarını kapsamaktadır. Ölçeğe bakıldığında, her bir boyut 6 ve toplamda 24 madde içermektedir. Ölçek 6'lı Likert tipinde hazırlanmıştır ve "eğer çalışırken kendimi bir tıkanıklık içinde bulursam, bundan kurtulmak için birçok yol düşünebilirim", "işimde birçok şeyleri halledebileceğimi hissediyorum", "işimle ilgili şeylerin daima iyi tarafını görürüm" gibi yargı ifadeleri yer almaktadır. Çetin ve Basım (2012:129) tarafından yapılan analiz çalışmalarından elde edilen bulgular, "ölçeğin alt boyutlarının güvenilirlik katsayılarının 0,67 ile 0,85 arasında ve test-tekrar değerlerinin ise 0,70 ile 0,77 arasında değiştiğini göstermiştir. "Ayrıca yapılan doğrulayıcı faktör analizi sonucunda, 'iyimserlik', 'psikolojik dayanıklılık', 'umut' ve 'öz yeterlilik' boyutlarını içeren dört faktörlü yapı doğrulanmış ve ölçeğin güvenilir ve geçerli olduğu ortaya çıkarılmıştır" (Çetin & Basım, 2012: 129).

b. İş stresi ölçeği

Araştırmamızda bireylerin iş stresi düzeylerini ölçmek amacıyla, ülkemizde stres üzerine önemli çalışmalar yapmış olan Baltaş ve Baltaş (2004) tarafından geliştirilmiş olan 15 maddelik "İş Stresi Ölçeği" kullanılmıştır. İş Stresi Ölçeği, kişilerin genel iş stresi durumlarını ölçmek amacıyla geliştirilmiştir. Ölçekte soru ifadeleri şeklinde oluşturulmuş 15 madde yer almaktadır ve 7. ile 8. sorular nötr köke sahipken diğer maddeler olumsuz soru kökleri şeklindedir. İş stresi ölçeğinin puanlanması "Hiçbir Zaman" ifadesi için 5, "Ender Olarak" ifadesi için 4, "Bazen" ifadesi için 3, "Sık sık" ifadesi için 2 ve "Nerdeyse Her Zaman" ifadesi için ise 1 puan verilerek yapılmıştır. Ölçeğin geçerlik çalışmasında birinci faktör yükünde yer almayan 7 ve 8. maddeler çıkarıldığı ve geri kalan ifadeler olumsuz soru köküne dayandığı için ölçekten alınan puan yükseldikçe stres düzeyinin yükseldiğine işaret etmektedir. Bu bağlamda ölçekten alınabilecek en yüksek puan 75 (15x5) iken en düşük puan ise 15 (15x1)' dir. Yapılan analiz çalışmasından elde edilen bulgular, tek boyut olan ölçeğin güvenilirlik katsayısının 0,75 Cronbach's Alfa değerinde olduğunu göstermiştir. Araştırmada kullanılan psikolojik sermaye ölçeği ile iş stresi ölçeğine ait güvenilirlik sonuçları çıkarılmıştır. İş stresi ölçeği üzerinde yapılan doğrulayıcı faktör analizi sonucunda "Amirlerinizin iş başarınız konusundaki değerlendirmelerini bilir misiniz?" ve "İşinizi yapmak için gerekli olan bilgileri elde etmek konusunda güçlüklerle karşılaşır mısınız?" ifadelerinin faktör yüklerinin birinci faktörde toplanmadığı görülmüş ve ölçekten çıkarılmıştır. İş stresi ölçeği üzerinde yapılan doğrulayıcı faktör analizi sonucunda, her madde için tespit edilen birinci faktör yükü aşağıda belirtilmiştir. Çalışmamızda, iş stresi ölçeğinin ilgili maddeler çıkarıldıktan sonra, üzerinde yapılan güvenilirlik çalışmasında Cronbach Alfa güvenilirlik katsayısı 0,75 olarak bulunmuştur. Güvenirlik katsayısının 1' e yakınlığı ölçeğin güvenilirliğini ifade etmektedir. Bahsi geçen ölçeklerin içsel tutarlılığının değerlendirilmesi için Cronbach's alfa katsayıları hesaplanmış aşağıda yer alan Tablo 2.'de gösterilmiştir.

Tablo 2. Ölçeklere İlişkin Güvenirlik Düzeyleri

Ölçekler	Cronbach Alfa	İfade Sayısı
İş Stresi	,75	13
Öz Yeterlilik (Psikolojik Sermaye)	,95	6
İyimserlik (Psikolojik Sermaye)	,68	4 (1 ve 11 nolu ifade çıkartılmıştır) ⁵
Psikolojik Dayanıklılık (Psikolojik Sermaye)	,82	5 (8 nolu ifade çıkartılmıştır) ⁶
Umut (Psikolojik Sermaye)	,73	6

Cronbach alfa değerlerinin incelendiği aşamada yalnızca psikolojik sermayenin alt boyutu olan psikolojik iyimserlik boyutuna ait iki ifade (" Bu işyerinde, işler asla benim istediğim şekilde yürümez" ile "Eğer işimde bir şeyler benim için yanlış gidecekse, o şekilde gider") güvenirliliği bozması nedeniyle ölçümden çıkartılmış ve analiz tekrarlanmıştır. Nihai olarak elde edilen bulgulara göre, araştırmada kullanılan ölçeklere ilişkin güvenirlilik düzeylerinin iyi seviyede olduğu belirtilebilir (Nunnally & Benstein, 1994: 268). Ölçeğin geçerliliği için ana boyut ve alt boyutlar olmak üzere iki ayrı örnekleme doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Her iki örnekleme için en iyi uyum değerlerini sağladığı ortaya çıkarılmıştır (ana boyut için örnekleme= $\chi^2/df=2413,518/526=4,58$; RMSEA=0,07; CFI=0,75 ve alt boyut için örnekleme= $\chi^2/df=2176,58/517=4,21$; RMSEA=0,085; CFI=0,75). Cronbach Alfa değerleri ölçeğin güvenirliliğine yönelik yeterli kanıtlar sunmaktadır (Luthans vd., 2007). Psikolojik sermaye ile iş stresi arasında orta düzeyde 0,43 olan pozitif yönlü bir ilişki ve araştırma modeli istatistiksel olarak geçerlilik kazanmıştır ($\chi^2/df=2413,518/526=4,58$; RMSEA=0,07; CFI=0,75).

III. BULGULAR

Yapısal Eşitlik Modelleri (YEM), biyologlar, ekonomistler, eğitim araştırmacıları ve çeşitli sosyal, davranışsal bilim insanları tarafından kullanılan istatistiksel bir metottur. YEM 'in yaygın olarak kullanılmasının önemli bir nedeni araştırmacıya önemli bir ölçüm ve teori testi için kapsamlı bir metot sağlamasıdır. YEM 'in önemli bir diğer özelliği, ölçüm hatasını ilgili modele dahil etmesi ve gizil değişkenleri içermesidir.

Tablo 3 . Kurulan Yapısal Eşitlik Modeli İçin İyilik Uyum İndeksleri

N	Kabul Edilebilir Sınır	Araştırma Değerleri Psikolojik Sermaye - İş Stresi (Ana Boyut)
χ^2/df	>5 Zayıf uyum <5 İyi uyum <3 Mükemmel uyum	$\chi^2/df=2413,518/526=4,58$
GFI	>0,90	0,81
CFI	>0,90	0,75
NFI	>0,90	0,67

⁵ Analizde Pozitif Psikolojik Sermayenin İyimserlik boyutu ölçülürken Cronbach Alfa Değeri 0,47 olduğu tespit edilmiştir. 1 ve 11 nolu soruların analizden çıkartıldığında ölçeğin güvenirliliğinin arttığı tespit edilmiştir. Söz konusu değişkenler çıkartıldıktan sonra Pozitif Psikolojik Sermayenin İyimserlik boyutu ölçeğine ilişkin güvenirlilik analizi sonucunda Cronbach Alfa değeri 0,68 olarak hesaplanmıştır.

⁶ Analizde Pozitif Psikolojik Sermayenin Psikolojik Dayanıklılık boyutu ölçülürken Cronbach Alfa Değeri 0,62 olduğu tespit edilmiştir. 8'nolu sorunun analizden çıkartıldığında ölçeğin güvenirliliğinin arttığı (0,82) tespit edilmiştir.

NNFI	>0,90	0,73
RFI	>0,85	0,69
S-RMR	< 0,08	0,07
RMSEA	< 0,08	0,07

Tablo 3' göre benzerlik oranı ki-kare istatistiği $X^2(347) = 2413,518$, $P < 0,01$, kök ortalama kare yaklaşım hatası (RMSEA) = 0,07; standardize edilmiş kök ortalama kare artık (S-RMR) = 0,074; karşılaştırmalı uyum indeksi (CFI) = 0,75; uyum iyiliği indeksi (GFI) = 0,81; normlanmış uyum indeksi (NFI) = 0,67; görel uyum indeksi (RFI) = 0,69 olarak belirlenmiştir. Modelden elde edilen uyum indeksi $X^2/df = 4,58$ değeriyle iyi uyum sonucuyla kabul edilebilir sınırlar içinde bulunmaktadır. Bir başka deyişle iki değişkenli yapısal eşitlik modeli için verilerin modele uyum sağladığı söylenebilir. Ayrıca modele ilişkin değişkenlerin ve ilişkilerinin t değerleri anlamlı bulunmuştur. Hesaplanan t değerlerinin 1,96 değerinden büyük olması gerekçesi ile tüm değişkenlerin t değerleri anlamlı bulunmuştur ($p < 0,05$). Modelin ilk analizinde $X^2/df = 4,81$ değeri bulunmuştur. Psikolojik sermaye boyutundan 3 madde çıkartılıp model tekrar analiz edildiğinde model uyum indeksi $X^2/df = 2176,58/517 = 4,21$ e düştüğü sonucu ortaya çıkmıştır.

Tablo 4. Kurulan Yapısal Eşitlik Modeli İçin İyilik Uyum İndeksleri

İyilik Uyum İndeksi	Kabul Edilebilir Sınır	Araştırma Değerleri Psikolojik Sermaye (Öz yeterlilik, İyimserlik, Psikolojik Dayanıklılık, Umud) - İş Stresi (Alt Boyutlu)
	>5 Zayıf düzeyde	
X^2/df	<5 Orta düzeyde	2176,58/517=4,21
	<3 İyi uyum	
GFI	>0,90	0,77
CFI	>0,90	0,75
NFI	>0,90	0,70
NNFI	>0,90	0,73
RFI	>0,85	0,67
S-RMR	< 0,08	0,080
RMSEA	< 0,08	0,085

Tablo 4'e göre benzerlik oranı ki-kare istatistiği $X^2 = 2176,58$, $P < 0,01$, kök ortalama kare yaklaşım hatası (RMSEA) = 0,085; standardize edilmiş kök ortalama kare artık (S-RMR) = 0,080; karşılaştırmalı uyum indeksi (CFI) = 0,75; uyum iyiliği indeksi (GFI) = 0,77; normlanmış uyum indeksi (NFI) = 0,70; görel uyum indeksi (RFI) = 0,67 olarak belirlenmiştir. Modelden elde edilen uyum indeksi $X^2/df = 4,21$ değeriyle kabul edilebilir sınırlar içinde bulunmaktadır. Bir başka deyişle iki ana ve dört alt değişkenli yapısal eşitlik modeli için verilerin modele uyum sağladığı söylenebilir. Ayrıca modele ilişkin değişkenlerin ve ilişkilerinin t değerlerinin 1,96 değerinden büyük olması gerekçesi ile tüm değişkenlerin t değerleri anlamlı bulunmuştur ($p < 0,05$). Modeldeki değişkenlere ilişkin korelasyon katsayılarına bakıldığında psikolojik sermaye algısının iş stresi değişkeni üzerinde beta katsayısı 0,43 olan pozitif yönlü etkisi bulunmaktadır. Bir başka deyişle, örgütteki psikoloji sermaye algısını iş stresi boyutunu pozitif ve anlamlı şekilde etkilemektedir. Psikolojik sermayenin tüm alt boyutlarıyla (umut: 0,49, öz yeterlilik: 0,34, iyimserlik: 0,61 ve psikolojik dayanıklılık: 0,49) iş stresi boyutu arasında yüksek düzeyde, pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişki bulunmuştur. En yüksek etki iyimserlik (0,61) alt boyutunda orta düzeyde, pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişki ortaya çıkmıştır.

Elde edilen bulgularla, TCDD'de çalışan makinistlerin psikolojik sermayesi ne kadar yüksek ise iş stresinden az etkilenecekleri söylenebilir. Özellikle de çalıştıkları örgütte iyimserlik konusunda daha güçlü bir etkinin iş stresini olumsuz yönde etkilediği söylenebilir. Ölçekte yer alan sorulara ters puanlama yapılması sebebi ile yükselen puanlar iş stresin azaldığını ifade etmektedir. Bu noktada Makinistlerin psikolojik sermaye düzeylerinin iş stresi algısı arasında 0,43 değer ile orta düzeyde

pozitif ilişki bulunmuştur. Sonuç anlamlıdır. Bundan dolayı örgütteki psikolojik sermaye algısı iş stresini etkileyerek az olacağı sonucu söylenebilir. Bu haliyle ilk hipotez doğrulanmıştır. Psikolojik sermayenin umut alt boyutu ile iş stresi algısı arasında 0,49 değer ile orta düzeyde pozitif ilişki bulunmuştur. Sonuç anlamlıdır. Daha açık bir ifade ile psikolojik sermayesi yüksek olan makinistlerin iş streslerinin az olduğu sonucu söylenebilir. Bu haliyle H1a hipotezi doğrulanmıştır. Psikolojik sermayenin öz yeterlilik alt boyutu ile iş stresi algısı arasında 0,34 değer ile düşük düzeyde pozitif ilişki bulunmuştur. Sonuç anlamlıdır, psikolojik sermayesi yüksek olan makinistlerin iş streslerinin azalacağı sonucu çıkartılmayabilir. Bu haliyle H1b hipotezi doğrulanmıştır. Psikolojik sermayenin iyimserlik alt boyutu ile iş stresi algısı arasında 0,61 değer ile yüksek düzeyde pozitif ilişki bulunmuştur. Sonuç anlamlıdır. Bundan dolayı psikolojik sermayesi yüksek olan makinistlerin iş streslerinin de azalacağı sonucunu söylenebilir. Bu haliyle H1c hipotezi doğrulanmıştır. Psikolojik sermayenin psikolojik dayanıklılık alt boyutu ile iş stresi algısı arasında 0,49 değer ile orta düzeyde pozitif ilişki bulunmuştur. Sonuç anlamlıdır ve psikolojik sermayesi yüksek olan makinistlerin iş streslerinin az olduğu sonucuna varılabilir, H1d hipotezi doğrulanmıştır.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Bu araştırmada, psikolojik sermayenin iş stresi ile ilişkisi TCDD makinistleri üzerinde incelenmiştir. Makinist ünvanlı personelin iş stresleri üzerinde psikolojik sermayelerinin etkisinin ilk kez incelenmiş olmasının, bulguları ve sonuçları itibari ile alana katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Yapılan analizler sonucunda kullanılan ölçeklerin geçerlilik ve güvenilirlikleri desteklenmiştir. İki değişkenli yapısal eşitlik modeli içinse verilerin modele uyum sağladığı söylenebilir. Ayrıca modele ilişkin değişkenlerin ve ilişkilerinin t değerleri anlamlı bulunmuştur. Öne sürülen hipotezler desteklenmiştir. Neticede çalışmamız, psikolojik sermayenin iş stresi üzerinde ters yönde ve anlamlı bir etkisinin olduğu yönündedir. Elde edilen bulgular farklı araştırma sonuçları ile paralellik göstermekte ve sonuçlarını desteklemektedir. Örneğin, Avey ve arkadaşlarının (2009) araştırması psikolojik sermaye ile stresi belirtileri arasında negatif yönde bir ilişki olduğunu yönündedir. Ne var ki etki derecesi bu araştırmaya göre daha yüksektir. Pakistan'da Abbas ve Raja'nın (2015) yaptığı çalışmada psikolojik sermayenin iş stresini olumsuz yönde etkilediğini ortaya çıkarmıştır.

Psikolojik sermayenin iyimserlik alt boyutu arttıkça iş stresinin azalacağı bulgusu ortaya çıkmıştır. Bu noktada, psikolojik sermayesi yüksek olan makinistlerin iş streslerinin de azalacağı sonucuna varılabilir. Bireyin psikolojik sermaye düzeyi daha yüksekse, iş stres düzeyinin bireysel deneyimlerden daha düşük olacağı da varsayılmıştır. Psikolojik sermaye toplam sonuçları ile psikolojik sermaye alt boyutlarının iş stresi ile olan korelasyonları incelendiğinde, psikolojik sermaye ve iş stresi arasındaki ilişkinin doğasını daha açık bir şekilde ortaya koyan çeşitli çağrışımlar ortaya çıkmıştır. Hipotezler, iş stresi ile psikolojik sermaye ve iş stresi ile umut, öz yeterlilik, iyimserlik ve psikolojik dayanıklılık arasında orta derecede korelasyonlar arasında doğrulanmıştır. Psikolojik sermayesi yüksek bireyler, zorlu görevlerde başarılı olmaları için gereken çabaları sarf etmeleri ve bu çabaları yerine getirmeleri için kendilerine güven duydukları anlamına gelen pozitif bir psikolojik gelişime sahiptirler. Hedeflere doğru devam ederler ve gerektiğinde bu hedeflere ulaşmak ve başarılı olmak için yollarını hedeflerine yönlendirebilirler. Dahası, sorunlar ve güçlüklerle karşılaştıklarında, geri adım atmak, hatta daha önceki işlev düzeylerinin ötesinde, başarıya ulaşmak için geri dönebilirler (Luthans vd., 2007). Pozitif psikolojik durumların daha yüksek seviyelerine sahip bireyler, stresli ortamlarını daha pozitif bir ışıkta değerlendireceklerdir. Böylelikle, sınırlılık, stres ve kontrol dışı duygularını diğer meslektaşlarına yansıtmayacaklardır (Luthans vd., 2007).

Psikolojik sermayenin alt boyutu açısından en güçlü ilişki, iyimserlik ve iş stresi arasında ortaya çıkmıştır. Bu sonuç, Lan ve Gill (1984) ile Bandura'nın (1977) öz yeterlilik teorisini ve araştırmamızın sonuçlarını destekler niteliktedir. Ayrıca Scheier ve Carver (1985)'in yaptığı çalışmada en güçlü ilişki iyimserlik ve iş stresi arasında bulunmuştur. Olumlu duygular sosyal

kaynaklar yaratır ve bu sosyal ilişkiler, bireylerin stresli bir çalışma ortamında olduğu gibi ihtiyaç duydukları zaman (Frederickson, 2001) çekebileceği kalıcı kaynaklar haline gelebilir. Fredrickson'un (2001) genişlemiş ve pozitif duyguların yarattığı model; olumlu duyguların, adaptif iyileşmenin önemli kolaylaştırıcıları, olumsuz duyguların yarattığı otonomik uyarılmayı sessizleştirmesi yada geri alması olasılığını arttırmasını ifade etmektedir. Böylelikle, stresin anlık olumsuz sonuçlarının dengelenmesinin yanı sıra, olumlu duygular da iyileşme süreçlerinde önemli bir rol oynayabilir. Bu nedenle, psikolojik sermaye gibi yüksek oranda pozitif psikolojik durumlarla güçlendirilebilen pozitif duyguların (iyimserlik gibi), koruyucu ve iyileştirici bir işlevi olabilir. Araştırmanın temel bulgusu, psikolojik sermayenin iyimserlik boyutunun iş stresi üzerindeki etkisinin öne çıktığıdır. Bu sonuç, makinistlerin işlerinde belirsizlik olduğunda kendisi için iyi şeyler istediğini, işinde ters giden bir şey olduğunda onun geçici olduğunu düşündüğünü ortaya koymaktadır. Makinistlerin işiyle ilgili konuların olumsuz yanlarını değil iyi taraflarını gördüklerini, işleriyle ilgili ileride başlarına ne geleceği konusunda iyimser oldukları sonucuna varılabilir. Örgütlerdeki sahip olunan insan kaynakları pek çok yönüyle dinamik bir yapıda olduğunda, birey davranışlarının değiştirilebilir olması güçlü bir öneme sahiptir. Bunun için birey ile örgüt arasındaki ilişkilerin çözümlenebilmesi ile birlikte önemli yönetsel ayrıcalıklar oluşturabileceği değerlendirilmektedir. Günümüzün değişen ortamındaki kurumların ana kaygısı, iş yerinde stres olasılığının artmasıdır. İş stresinin, çalışanlar arasında çeşitli psikolojik ve fizyolojik sorunlara neden olduğu araştırmalar tarafından ortaya konulmuştur.

Makinistler üzerinde yapılan bu çalışmada, psikolojik sermayenin öz yeterlilik boyutunun iş stresi üzerindeki etkisinin psikolojik sermayenin diğer boyutlarına istinaden düşük düzeyde olduğu görülmektedir. Bandura' ya (1997) göre öz yeterlilik boyutu uygulamaya yönelik olup dolayısı ile tecrübeye dayanmaktadır. Yani çalışan pratik yapma olanağına sahip olduğu sahada ne kadar tecrübelenir ise kendisini o oranda öz yeterli görebilmektedir. Tam tersi tecrübesiz oldukları alanlarda ise öz yeterliliğin düşük olduğu görülecektir. Araştırmaya katılanların demografik değişkenlerine baktığımızda, çoğunluğun hizmet süresi az olan ve yaş itibarıyla genç personelin olduğudur. Meslekte yeni olan makinistlerin meslek tecrübelerinin yeterli düzeyde olmadığı söylenebilir. Bu açıdan, usta-çırak ilişkisinin kazanımının yeniden sağlanması önem arz etmektedir.

Sonuç olarak, çalışmamızdan elde edilen bulgular ile modelimiz desteklenmiştir. Daha açık bir ifade ile, psikolojik sermayenin çekirdek halinin ve ayrıca dört alt boyutunun (umut, iyimserlik, psikolojik dayanıklılık ve öz yeterlilik) iş stresi değişkeni üzerindeki etkisinin literatür ile uyumlu sonuçlara ulaştığı söylenebilir. Bu sonuç ile yönetimin, sahip olduğu insan kaynağına, bireyler topluluğu olarak bakabilmesi ayrıca statik bir kaynak olarak değil de çok boyutuyla da geliştirilebilir olarak ele almasının önem arz ettiği ifade edilebilir. Bu çalışma aynı zamanda yöneticilerin etkili yönetsel davranış sergilemesinde psikolojik sermayeyi kullanmaları gerektiğini de ortaya çıkarmaktadır. Araştırmaları ve alan yazını destekler nitelikteki çalışmamız; bugünün çalışanlarının iş stresinin işlevsiz etkileriyle mücadele etmelerine yardımcı olmak için, psikolojik sermaye gibi kullanılmayan pozitif kaynaklarının desteklenmesi gerektiği yönündedir. Örgütün amaçlarını gerçekleştirmek için çalışanlar üzerindeki psikolojik sermaye düzeyinin anlamlı ve yüksek düzeyde tutulması önemlidir. Örgütlerdeki pozitif örgütsel davranışlardan kaynaklanan psikolojik sermaye geliştikçe bireylerin iş stresinin azalmasına katkı sağlayacağı söylenebilir.

Makinistler TCDD çalışanı olarak sürekli yola giderek görevlerini sürdürmektedirler. Makinistler duruma göre birden fazla mesleğe ait (Tren şefliği, tren teşkil görevlisi vb.) görevleri yapmaktadır. 7 gün 24 saat esasına dayalı olarak yoğun ve koşulları ağır çalışma programlarına sahip olmaları sebebiyle makinistlere ulaşamamasına sebep olmuştur. Türkiye geneli TCDD'nin 8 farklı Bölge müdürlüğüne bağlı yaklaşık 35 ayrı iş yerindeki makinist çalışanlarına ulaşılmaya çalışılmıştır. Bu açıdan çalışmanın örneklemini oluşturan makinist çalışanlar her işyerinde tesadüfi olarak seçilmiştir. Ayrıca araştırma TCDD' de bünyesinde çalışan 13 kadın makinist olması nedeniyle örneklem içerisindeki 6 kadın makinist ile sınırlıdır. Yapılan bu araştırmaya göre ulaşılan bulgular, verilerin oluşturulması sırasında kullanılmış örnekleme ilişkili olarak değişiklik gösterme ihtimaline sahip olduğu için bu araştırmadaki bulgular örneklem faktörüyle sınırlıdır. Bu sebeple başka örneklem araştırmaları için modeli test etmek gerekmektedir. Yine bu çalışmayla bireylere iki ayrı ölçek kullanılarak arka arkaya yöneltilen değerlendirme sorularıyla bireylerin algıları

değerlendirilmiştir. Ortak yöntem varyansı ve sosyal beğenirlik sınırlılıkları sonuçların değerlendirilmesinde dikkate alınmalıdır.

Psikolojik sermaye hem kamu hem de özel örgütlerde kapasitenin gelişime açık olduğu için, yöneticiler çeşitli eğitim müdahaleleri yoluyla çalışanlarının psikolojik sermayelerini geliştirebilirler. Bu hususun üzerinde durularak, ileriki çalışmalarda farklı statülerdeki makinistler üzerinde gruplar arası karşılaştırma yapılması önerilmektedir. TCDD'deki Trafik Kontrolörü, Hareket Memuru, Tren Teşkil Memuru gibi farklı örneklerle yapılacak başka araştırmalarda psikolojik sermayenin boyutlarından hangisinin öne çıkacağı ayrı bir araştırma konusu olarak incelenebilir. Pozitif örgütsel davranıştan yola çıkılarak literatüre kazandırılan psikolojik sermaye kavramı, yönetici/lider pozitif ise yöneticiye bağlı çalışanların da pozitif olabilecekleri yönündedir. Bu bağlamda kurum yöneticileri, psikolojik sermaye düzeyini yükseltme hususunda astlarına birer rol model olmalıdır. Bu sebepten dolayıdır ki, yönetici adaylarının ve mevcut yöneticilerin de psikolojik sermaye düzeylerinin test edilmesi önerilmektedir.

KAYNAKÇA

- Abbas, M. ve Raja, U. (2015). Impact of Psychological Capital on Innovative Performance and Job Stress. *Canadian Journal of Administrative Sciences*, 128-138.
- Albrecht, K. (1988). *Gerilim ve Yönetici*, Çev: K. Tosun ve diğ., . İstanbul: İ.Ü. İşletme Fakültesi ,Yayın No: 197.
- Altunışık, R., Coşkun, R., Bayraktaroğlu, S. ve Yıldırım, E. (2012). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri SPSS Uygulamalı*. Sakarya: Sakarya Yayıncılık.
- Avey, J., Luthans, F. ve Jensen, S. (2009). Psychological Capital: A Positive Resource For Combating Employee Stress And Turnover. *Human Resource Management*, 677-693.
- Avey, J., Patera, J. L. ve West, B. J. (2006). The Implications of Positive Psychological Capital on Employee Absenteeism. *Journal of Leadership and Organizational Studies*, 42-60.
- Avey, J. B., Wernsing, T. S., ve Luthans, F. (2008) Can positive employees help positive organizational change? Impact of psychological capital and emotions on relevant attitudes and behaviors. *The journal of applied behavioral science*, 44(1), 48-70
- Avolio, B. ve Luthans, F. (2006). *The High Impact Leader: Moments Matter for Accelerating Authentic Leadership* Development. New York: McGraw-Hill.
- Baltaş, Z. ve Baltaş, A. (2004). *Stres ve Başa Çıkma Yolları*. İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: The exercise of control*. New York: Freeman.
- Bandura, A. (2012). On The Functional Properties of Perceived Self-Efficacy Revisited. *Journal of Management*, 9-44.
- Bandura, A. ve Locke, E. (2003). Negative Self-efficacy and Goal Effects Revisited. *Journal of Applied Psychology*, 87-99.
- Basım, H. N. ve Çetin, F. (2011). Yetişkinler İçin Psikolojik Dayanıklılık Ölçeği'nin Güvenilirlik Ve Geçerlilik Çalışması. *Türk Psikiyatri Dergisi*, 22(2), 104-114.
- Cam, E. (2004). Çalışma Yaşamında Stres ve Kamu Kesiminde Kadın Çalışanlar. *Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi*, 13-34.
- Çelik, M. (2018). The Effect of Psychological Capital Level of Employees on Workplace Stress and Employee Turnover Intention. *Innovar*, 28(68), 67-75. Doi: 10.15446/innovar.v28n68.70472.
- Çetin, F. ve Basım, H. N. (2012). Örgütsel Psikolojik Sermaye: Bir Ölçek Uyarlama Çalışması. *Amme İdaresi Dergisi*, 121-137.
- Demir, S. (2018). The Relationship Between Psychological Capital And Stress, Anxiety, Burnout, Job Satisfaction, And Job Involvement. *Eurasian Journal of Educational Research*, 75 (2018) 137-154.

- Ender, R. (2017). *Meslekler ve Mekanlar*. 1. Basım, 3. Baskı, İstanbul: İletişim Yayınları.
- Erkmen, T. ve Esen, E. (2012). Psikolojik Sermaye Konusunda 2003-2011 Yıllarında Yapılan Çalışmaların Kategorik Olarak İncelenmesi. *Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9 (19).
- Fredrickson, B. (2001). The Role of Positive Emotions In Positive Psychology: The Broaden-And-Build Theory of Positive Emotions. *American Psychologist*, 218-226.
- Gist, M. E. ve Mitchell, T. R. (1992). Self Efficacy: A Theoretical Analysis of Its Determinants and Malleability. *Academy of Management Review*, 183-211.
- Greenberg, E., Sikora, P., Grunberg, L. ve Moore, S. (2000). *Work Teams and Organizational Commitment*. Puget: University of Puget Sound.
- Gümüştekin, G. E. ve Öztemiz, A. B. (2005). Örgütlerde Stresin Verimlilik ve Performansla Etkileşimi. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 14 (1), 271-288.
- Güney, S. (2011). *Stres ve Stresle Başa Çıkma*. S. Güney içinde, *Yönetim ve Organizasyon*, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Hao, C., Yang, F., Song, J., ve Tang, F. (2018). The Mediating Effects of ICU Nurses Psychological Capital on Job Stress and Job Satisfaction. *Chinese Journal of Practical Nursing*, 34(16), 1252-1256.
- Lan, L.Y. ve Gill, D.L. (1984). The Relationships Among Self-Efficacy, Stress Responses And A Cognitive Feedback Manipulation. *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 6, 227-238.
- Li, X., Kan, D., Liu, L., Shi, M., Wang, Y., Yang, X., Wang, J., Wang, L. ve Wu, H. (2015). The Mediating Role of Psychological Capital on The Association Between Occupational Stress And Job Burnout Among Bank Employees In China. *International Journal of Environmental Research And Public Health*, 12 (3), 2984-3001.
- Luthans, F. (2002). The Need For and Meaning of Positive Organizational Behavior. *Journal of Organizational Behavior*, 23, 695-706.
- Luthans, F. ve Youssef, C. (2004). Human, Social, and Now Positive Psychological Capital Management: Investing In People For Competitive Advantage. *Organizations Dynamic*, 33:143-160.
- Luthans, F., Avolio, B.J., Avey, J.B. ve Norman, S.M. (2007) Positive Psychological Capital: Measurement and Relationship with Performance and Satisfaction. *Personal Psychology*, 60:541-572.
- Luthans, F., Avey, J., Avolio, B., Norman, S. ve Combs, G. (2006). Psychological Capital Development: Toward A Micro-Intervention. *Journal of Organizational Behavior*, 27, 387-393.
- Luthans, F., Avey, J., Clapp-Smith, R. ve Li, W. (2008). More Evidence On The Value Of Chinese Workers' Psychological Capital: A Potentially Unlimited Competitive Resource?. *The International Journal of Human Resource Management*, 19 (5), 818-827.
- Masten, A. S. ve Reed, M. (2002). In (Eds.), *Handbook of Positive Psychology*. C. Snyder and S. Lopez içinde *Resilience In Development* (s. 74-88). Oxford: Oxford University Press.
- MYK, (2018). Ulusal Yeterlilik: Tren Makinisti Seviye:4, Yayın Tarihi:21/02/2018 Rev. No:02, (Mart, 2018) file:///C:/Users/HP/Downloads/10UMS0059-4%20Rev%2002%20Tren%20Makinisti%20(1).pdf
- Newstrom, J. ve Davis, K. (1997). *Organizational Behavior: Human Behavior at Work*, New York: McGraw-Hill International Editions.
- Odabaşı, Y. (1999). *Anket Yöntemi*. Ali Atıf Bir (Ed). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri* içinde (s. 81-89). Anadolu Üniversitesi: Eskişehir. ISBN 975 - 492 - 840 - 1.
- Peterson, C. (2000). The Future of Optimism. *American Psychologist*, 44-55.
- Roberts, S. J., Scherer, L. L., ve Bowyer, C. J. (2011). Job Stress and Incivility: What Role Does Psychological Capital Play?. *Journal of Leadership and Organizational Studies*, 18(4), 449-458.
- Scheier, M. F. ve Carver, C. (2002). Optimism, Coping, and Health: Assessment and Implications of Generalized Outcome Expectancies. *Health Psychology*, 4 (3), 219- 247.
- Schunk, H. D. (2005). Self-Regulated Learning: The Educational Legacy of Paul R. Pintrich. *Educational Psychologist*, 85 -94.
- Sekaran, U. (2000). *Research Methods for Business: A Skill Building Approach* , Wiley and Sons, USA.

- Seligmann, M. (2002). *Positive Psychology, Positive Prevention, and Positive Therapy. Handbook of Positive Psychology*. New York: Oxford University Press.
- Shen, X., Yang, Y. L., Wang, Y., Liu, L., Wang, S., ve Wang, L. (2014). The Association Between Occupational Stress And Depressive Symptoms And The Mediating Role of Psychological Capital Among Chinese University Teachers: A Cross-Sectional Study. *BMC Psychiatry*, 14(1), 329.
- Snyder, C. R., Harris, C., Anderson, J. R., Holleran, S.A., Irving, L. M., Sigmon, S. T., Yoshinobu, L., Gibb, J., Langelle, C. ve Harney, P. (1991). The Will and the Ways: Development and Validation of an Individual-Differences Measure of Hope. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60 (4), 570-585.
- Snyder, C. R. (2000). *Handbook of Hope*. San Diego: Academic Press.
- SPY, (2016). Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demiryolları İşletmesi Genel Müdürlüğü Sağlık ve Psikoteknik Yönergesi (Aralık, 2017) <http://www.tcddtasimacilik.gov.tr/files/3/psikoteknik.pdf>
- Usher, E. ve Pajares, F. (2008). Sources of Self-Efficacy In School: Critical Review of The Literature And Future Directions. *Review of Educational Research*, 751–796.
- Wang, D., Wang, X. ve Xia, N. (2018). How Safety-Related Stress Affects Workers' Safety Behavior: The Moderating Role of Psychological Capital. *Safety Science*, 103, 247-259.
- Weis, R. ve Speridakos, E. (2011). A Meta-Analysis of Hope Enhancement Strategies In Clinical and Community Settings. *Psychology of Well-Being: Theory, Research and Practice*, 1(5).
- Zautra, A., Hall, J. ve Murray, K. (2010). *Resilience: A New Definition of Health For People and Communities*. J. Reich, A. Zautra, And J. Hall İçinde, *Handbook of Adult Resilience* (s. 3–29). New York: Guilford Press.



Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Yıl: 2019 Cilt-Sayı: 12(3) ss: 440-453

Academic Review of Economics and Administrative Sciences
Year: 2019 Vol-Issue: 12(3) pp: 440-453

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

ISSN: 2564-6931

DOI: 10.25287/ohuiibf.570470

Geliş Tarihi / Received: 27.05.2019

Kabul Tarihi / Accepted: 28.06.2019

Araştırma Makalesi

Research Article

İMAR HAKKI TRANSFER SİSTEMİ VE TÜRKİYE İÇİN BİR MODEL ÖNERİSİ¹

Mehmet Ali AKSOY²
Kürşat YALÇINER³
Emine Ebru AKSOY⁴

Özet

İmar haklarının çeşitli sebeplerle kısıtlanmasından doğan sorunların ortadan kaldırılması için İmar Hakkı Transfer Sistemi (İHT) geliştirilmiş ve imar haklarının mülkiyet hakkından ayrılarak devredilebileceği kabul edilmiştir. Bu çalışmada İHT sisteminin genel olarak tanıtılması ve Türkiye için bir model önerisinde bulunulması amaçlanmaktadır. İlgili çalışmada, belediyeler tarafından, imar hakkı transfer fonu kurulması önerilmiştir. Fona imar haklarının transfer edilmesiyle elde edilecek gelirin teminat olarak gösterilmesi ve bir alacak havuzu oluşturulması öngörülmüştür. Ayrıca imar haklarının transferini, ifasını ve alacakların tahsilini belediyeler; fonun yönetimini ise portföy yönetim şirketleri tarafından gerçekleştirilmelidir. Fonun gelirin sertifikaya bağlanması suretiyle menkul kıymet olarak ihracı da önerilmiştir.

Anahtar Kelimeler : Gayrimenkul, imar hakkı, imar hakkı transferi, imar hakkı transfer sertifikası.

Jel Sınıflandırılması : K22, K25, O21, P26.

¹ Gazi Üniversitesi 09/2017/02 Bilimsel Araştırma Projesi ile desteklenmiş bu kapsamda 4th International Annual Meeting of Sosyoekonomi Society 2017 Vienna Kongresinde özet şeklinde sunulmuştur.

² Dr. Öğr. Üyesi, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, Tapu Kadastro Yüksek Okulu, Mehmet.aksoy@hbv.edu.tr, ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-0494-2962>.

³ Prof. Dr., Gelişim Üniversitesi, İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi, kyalciner@gelisim.edu.tr, ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-1698-4222>.

⁴ Doç. Dr., Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, emine.aksoy@hbv.edu.tr, ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-7205-0283>.

THE SYSTEM OF TRANSFER OF THE DEVELOPMENT RIGHTS AND A MODEL PROPPSAL FOR TURKEY

Abstract

In order to remove the problems arising from the restriction of the development rights by various reasons, Transferable Development Right (TDR) has been developed, and it is accepted that development rights can be transferred by setting it apart from property right. In this study, it is aimed to introduce the TDR system in generally and to propose a new model for Turkey. In the study, it is proposed that the establishment of the development right transfer fund be provided by the municipalities. It is foreseen that pledging the revenue as security, which is to be obtained from the transfer of the development rights to the fund and a receivable pool should be established. In addition, the transfer and redemption of the development rights and the collection of the receivables done by municipalities, and fund management done by portfolio management companies. Also, it is suggested that the fund's income be linked to the certificate and exported as securities.

Key Words : Real estate, development right, transfer of development right, transfer of development right certificate

Jel Classification : K22, K25, O21, P26.

GİRİŞ

Dünyada var olan canlıların biyolojik çeşitliliğinin korunması ve yaşamlarını sürdürmeleri, toplumsal kültürün devamı ve tarihin yaşatılması ancak tarihi, kültürel ve doğal çevrelerin korunması ile mümkün olabilmektedir. Bu amaçla böyle bölgelerde yapılaşmaya izin verilmeksizin mevcut durumlarının devamlılığı sağlanabilmektedir. Ancak ilgili bölgelerde taşınmaz olan taraflar ise bu durumdan dolayı mağdur olmaktadır ve imar haklarını kullanma imkânına sahip olamamaktadırlar. Bu durum ise toplumsal kargaşaya sebep olmakta ve çözülmesi gereken bir sorun olarak kendini göstermektedir. Ortaya çıkan bu eşitsizliklere çözüm bulmak için çeşitli yöntemlere başvurulmakta ve bu yöntemlerin başında kamulaştırma gelmektedir. Ancak kamulaştırma da yaşanan sıkıntının çözümünde her zaman etkili bir yöntem olmadığından dolayı yeni arayışlar ve çözüm yöntemlerinin ortaya konulmasını gerekli kılmaktadır. Bu kapsamda ilk olarak ABD’de uygulamaya başlanan İmar Hakkı Transferi farklı bir çözüm yolu sunması açısından büyük öneme sahiptir.

İmar hakkı transferi uygulamasının esasını çeşitli varlıklara ait olan ancak kullanılma imkânı olmayan imar haklarının başkalarına serbest piyasada gönüllülük esasına dayalı olarak satışı yoluyla transferi oluşturmaktadır (Kaplowitza vd. 2008:378-387). Diğer bir ifadeyle büyümenin ve gelişmenin istenmediği yerlerin korunmasını ancak büyüme ve gelişmenin istendiği yerlerin ise desteklenmesini sağlamaktadır (Pruetz&Standridge, 2008:78).

İmar hakkının transferi 1916 yılında ilk olarak ABD’de New York şehrinde uygulanmaya başlanmış ve 1970’li yıllardan sonra Avrupa ülkelerinde yaygınlaşmıştır. İmar hakkı transfer sisteminin çıkış amacı, şehirlerdeki ve çevre bölgelerdeki yol, yeşil alan, park vb. kısıtlı alanlara yönelik sorunların ortadan kaldırılması, tarımsal alanlar ile ekolojik değeri olan alanların, su kaynaklarının, doğal, kültürel ve tarihi ortamların korunması, deprem veya doğal afet riski olan bölgelerde riski azaltmak, kıyı bölgelerin ve manzara bölgelerinin korunması, kentlerdeki yoğunluğu azaltmak ve kentsel dönüşüme hız vermek yoluyla kamuya fayda sağlamaktır. Ancak bu amaçlar gerçekleştirilirken mülkiyet hakkı kullanımının sınırlandırılması ise beraberinde yeni bir sorun ortaya koymakta ve bu durum hak kayıplarının da gözetilmesini gerekli kılmaktadır. Bu nedenle İHT sisteminde korumanın sağlanması yanında hak sahiplerinin gözetilmesi esası da kabul edilmiştir. İmar haklarının satışıyla arsa sahipleri arsalarındaki imar hakkı kullanımlarına getirecek

kısıtlamaların maliyetlerinden kurtulmuş olmaktadır (Pizor,1986:203). Aynı zamanda mülkiyet hakkı kapsamında yer alan imar hakkının kullanımını engelleyen koşulların varlığı halinde sahibine imar hakkının muhafazasını, imar hakkının senede bağlanmasını ve imar hakkının bedeli karşılığında başkasına devrini de sağlamaktadır.

Türkiye’de İHT sistemine yönelik henüz yasal bir düzenleme olmamakla birlikte ihtiyaca göre İHT sistemine benzer bazı uygulamalara gidildiği görülmektedir. Bu açıdan İHT sisteminin genel işleyişinin tanıtılması, yapıma nedenlerinin ortaya konulması, Türkiye’deki uygulamalara ilişkin bilgiler verilmesi sistemin tanınırlığı açısından önemli bir gerekliliktir. Ayrıca Türkiye’de de İHT sisteminin sunmuş olduğu avantajlardan yararlanılması açısından sistemin uygulanabilirliği ve uygulamaya ilişkin model önerileri büyük öneme sahiptir. Bu kapsamda çalışmada sırasıyla mülkiyet hakkı ve İHT sistemi bilgilerine, İHT yapıma nedenlerine, Türkiye’deki benzeri uygulamalara yer verildikten sonra Türkiye için uygulanabilir bir İHT model önerisinde bulunulacaktır. Türkiye için İHT sistemine yönelik olarak bir model önerisinin yapılması önceden yapılmış teorik çalışmalardan önemli derecede farklılık göstermekte ve gerek teoriye gerekse de uygulamaya farklı bir bakış açısı sunması amaçlanmaktadır.

I. GENEL OLARAK MÜLKİYET HAKKI VE İMAR HAKKI TRANSFER SİSTEMİ

Mülkiyet hakkı, 1982 Anayasası’nın (AY) 35. maddesinde, temel haklar içerisinde düzenlenmiştir. Düzenlemeye göre toplumda herkes, mülkiyet hakkına sahiptir. Bu hakkın muhtevasında yetkiler yanında ödevler de içerdiği kabul edilmektedir (Akipek-Akıntürk, 2009:379; Velidedeoğlu, 1963:701; Tekinay, 1984:321). Bu nedenle söz konusu hak sınırlanamaz bir hak değildir⁴. Ancak, getirilen sınırlamalarla temel haklardan birisi olarak kabul edilen mülkiyet hakkının özüne dokunulamamaktadır (AY m 13).

Mülkiyet hakkı, hukuk düzeni ve üçüncü şahısların hakları ile sınırlı olmak üzere; sahibine eşya üzerinde kullanabileceği ve üçüncü şahıslara karşı ileri sürebileceği en geniş yetkileri sunan, özel hukuktan kaynaklanan (Akipek&Akıntürk, 2009:383) aynı haktır (Oğuzman vd. 2013:278). Mutlak haklardan olan mülkiyet hakkı, malvarlığı hakkıdır ve mirasçılara intikal edebilmektedir. Mülkiyet hakkı sahibine eşya üzerinde hem kendi kullanabileceği hem de üçüncü kişilere karşı ileri sürebileceği bir takım yetkiler sağlamaktadır. Söz konusu aktif yetkiler, mülkiyetin olumlu içeriği olarak adlandırılmaktadır (Oğuzman vd. 2013:278). Mülkiyet hakkının sahibine, hukuk düzeninin sınırları içinde, sağladığı yetkiler ise aşağıdaki gibi sıralanabilmektedir (Türk Medeni Kanunu M.683/2):

a) *Kullanma Hakkı*: Malik, malı zilyetliği altında tutabilir, kullanabilir ve kullanım tarzını değiştirebilir.

b) *Semerelerinden Yararlanma Hakkı*: Malik, malın doğal ve kira gibi hukuki semerelerinden yararlanabilir.

c) *Tasarrufla Bulunma Hakkı*: Malik, tasarruf eylem ve işlemlerinde bulunma yetkisine sahiptir.

Tasarruf yetkisi, malın fiilen kullanılması, ürünlerin toplanması, malda değişiklik yapılması, malın tahrip ve taşıyılması gibi fiili tasarrufları içine aldığı gibi (Tekinay, 1984:327; Oğuzman vd. 2013:279), malı başkasına devretme, üzerinde hak kurma gibi hukuki tasarrufları da kapsamaktadır (Tekinay, 1984:327). Bu nedenle tasarruf yetkisi, mülkiyet hakkının olumlu içeriğini oluşturmaktadır (Tekinay, 1984:327). İmar hakkı da bu kapsamda değerlendirilmektedir.

İmar hakkı transfer sistemi (İHT) ise mülkiyet hakkının olumlu içeriği kapsamında değerlendirilen imar hakkının mülkiyet hakkından ayrılabilir bir hak olarak kabul edilmesine

⁴ Mülkiyet hakkının kullanılması toplum yararına aykırı olamaz. Söz konusu hak, kamu yararı amacıyla, uluslararası hukukun genel ilkelerine uygun olarak, kanunla sınırlandırılabilir (Anayasa m 35; AIHS Ek Protokol 1 m.1). Ayrıca Anayasa’nın 43, 44, 46, 47, 63, maddeleri de yine mülkiyet hakkının sınırlandırılmasına ilişkin hükümler içermektedir.

bağlıdır. Böylece imar hakkı, mülkiyet hakkından ayrılmakta ve başka alanlara devredilebilmektedir (Barrows&Preguber, 1975:550). İmar hakkı transferi, arazi sahibinin kullanmadığı ancak başka konumdaki diğer bir arazi sahibine imar haklarının satılması işlemidir (Töre, 2004:88). Bindon (1992:136) İHT'ni yasal düzenlemelerle imar hakkı kullanımının kısıtlandığı bölgelerdeki mülk sahiplerinin korunmasına yönelik yapılan çalışmaların genel adı olarak tanımlamaktadır. Johnston ve Madison (1997:365) tarafından yapılan çalışmada İHT bir parselin imar haklarının başka bir parselin sahibine satışı olup böylece ikinci parselde gelişmeyi sağlarken birinci parseldeki gelişmeyi azaltan ve koruyan bir uygulama olarak ifade edilmiştir. Harman, vd. (2015:359) tarafından yapılan çalışmada İHT toplum tarafından büyümesi ve gelişmesi istenen bölgelerdeki potansiyeli artırmak yoluyla toplumun korumak istediği bölgelerdeki büyüme potansiyelini azaltmada veya ortadan kaldırılmada kullanılan bir planlama aracı olarak belirtilmiştir. Özetle imar hakkı transferi, arsa veya herhangi bir gayrimenkule ait söz konusu hakkın mülkiyet hakkından ayrılarak, yasal olarak kısıtlandığı gönderen bölgeden, imar hakkının devrine izin verilen alan bölgeye transfer edilmesi amacıyla kurulmuş sistemin genel adıdır. Bu sistemde kullanım imkânı yasal olarak sınırlandırılmış imar hakları, serbest piyasalarda bir başka projede kullanılmak isteyen taraflara satılmaktadır. İmar hakkı transferinde taraflar ve çeşitli kavramlar bulunmaktadır. Bunlar aşağıdaki gibi sıralanabilir:

a) *Gönderen Bölge:* İmar hakkının kullanılmadığı ve bu nedenle başka bölgeye transfer edilmesi gereken bölgeyi ifade etmektedir (Pizor, 1986:204). Diğer bir ifadeyle malikin imar hakkının kısıtlandığı, gelişmesi veya büyümesi istenmeyen, doğal risklere maruz olabilen veya kıyı bölgelerle manzara bölgelerini kapsamına alan ve İHT yoluyla koruma altında tutulması hedeflenen bölgelerdir. Bunlar aşağıdaki gibi sıralanabilmektedir (Montgomery, 2011: 95-96):

• *Kısıtlı Alanlar:* Mülkiyet sahibinin imar hakkının yol, yeşil alan, park, okul, hastane, gibi umumi hizmete ayrılması nedeniyle veya özel kanunlar gereğince kısıtlandığı alanlardır.

• *Korunan Alanlar:* Toplum çıkarları gereği korunması gereken tarım arazileri, doğal hayatı koruma alanları, doğal kaynaklar, su kaynakları ve yeraltı sularının olduğu bölgeler, ekolojik ve arkeolojik bölgeler, tarihi ve kültürel alanlardır.

• *Riskli Alanlar:* Deprem ve sel gibi doğal risklere maruz olan yerlerdir.

• *Kıyıda Kalan Alanlar ve Manzara Bölgeleri:* Deniz kıyısında kalan bölgeler ile çeşitli manzaralara sahip bölgelerdir.

b) *Alıcı Bölge:* Gönderici bölgede kullanılmayan imar haklarının kullanılabilmesi için bölgeyi ifade etmektedir. Alıcı bölge gelişmeye ve yoğunluk artışına uygun olmalı ve bölge tarafından da bu durum kabul edilmelidir. Genel olarak imar planlarında gelişmesi ve büyümesi öngörülen bölgeler olup alt-üst yapı yatırımları yapılmış, gündelik hayatın aksamadan yürütülebileceği alanlar olması beklenmektedir.

c) *Satıcı Taraf:* Gönderen bölgede yer alan ve sahip olduğu arsa veya gayrimenkule ait imar hakkını çeşitli sebeplerle kullanılmayan bu nedenle de İHT sistemi ile hakkını satmak isteyen tarafı oluşturmaktadır.

d) *Alıcı Taraf:* Satıcının sattığı imar hakkını alan taraftır. İHT sisteminde alıcının iki amacı olabilmektedir. Birinci amacı yapmakta olduğu veya yapacağı projelerde kullanılmak üzere satılacak olan imar hakkını almaktır. İkinci amacı ise imar hakkını temsil eden sertifikayı alarak fiyatı yükselince satıp bu yolla alım-satım kazancı elde etmektir. Ancak ikinci amacın gerçekleştirilmesi için likidite derecesi yüksek bir piyasanın mevcudiyeti gerekmektedir.

e) *İmar Hakkı Transfer Sertifikası:* Satıcı tarafın kullanılmayan imar hakkını temsil etmek üzere çıkarılan menkul kıymetler olup genel olarak imar hakkı transfer sertifikası (İHTS) olarak ifade edilmektedir. İHTS gönderen bölgede kullanılmayan imar haklarını temsil etmek için alıcı bölgede kullanılmak üzere ihraç edilen menkul kıymetler olarak da tanımlanabilir.

f) *İmar Hakkı Transfer Piyasası:* İHT sisteminin gelişebilmesi için piyasaya yönelik kurumların, kuralların ve araçların gelişmiş olması hem fiyat oluşumunda hem de değişimin sağlanmasında etkinliği artıracaktır. Bu amaçla serbest piyasa koşullarının oluşturulması öncelikli

amaç olmalıdır. Aksi durumda ihraç edilen sertifikaların değişimini sağlamak son derece zor olacaktır. İHT'de genel olarak belediyeler tarafından kurulan imar hakkı transfer bankalarından (İHTB) yararlanılmaktadır. İHTB ise imar hakkı satıcısıyla alıcısını bir araya getiren ve değişime aracılık eden belediyeler tarafından bu amaçla kurulmuş bankalar olup gerektiğinde satıcılar açısından satamama riskinin ortadan kaldırılması için sertifikayı da satın alan taraftır. Teoride imar hakkı transferinde üç tür modelden yararlanılabilmektedir (Pizor, 1986:203-211):

1. Serbest Piyasa Modeli: Satıcılar ile alıcılar arasındaki satım işlemi serbest piyasa koşulları çerçevesinde gerçekleştirilmektedir. Fiyat ise arz ve talebin birleştiği nokta da oluşmaktadır.

2. İmar Hakkı Transfer Bankası Modeli: Belediyeler gibi yerel yönetimler tarafından kurulan imar hakkı transfer bankasından yararlanılan modeldir. Banka alım satım aracılık edebildiği gibi alıcı tarafta da yer alabilmektedir.

3. Bir Defalık Satış Modeli: Bir grubun ya da yerel yönetimlerin imar haklarını toplu olarak bir defada aldığı modeldir.

Arsaların değerini belirleyen ana unsur bulunduğu bölge olmakla birlikte imar durumlarına göre yapılanma haklarının varlığı da etkili olmaktadır. Normal koşullar altında aynı bölgede yer alan arsaların imar haklarının eşit olması beklenmektedir. İHT ise aynı bölgede bulunmakla birlikte imar haklarının çeşitli sebeplerle farklı olması halinde değerleri eşitlemek için transfer işlemi önermektedir. İmar hakkı transfer sisteminin işleyişi şu şekilde örneklenebilir. Örneğin X şahsının tapuda kendisine kayıtlı olan ve emlak vergisini ödediği tarihi bir evi vardır ancak bu ev tarihi niteliğinden dolayı yenilenme ve kat sayısını artırma imkânına sahip değildir. Benzer çevrede 10 katlı bina imarına izin verilirken X şahsı bu hakkını kullanamamaktadır. İşte kullanılmayan imar hakları nedeniyle oluşan mağduriyeti gidermeye yönelik olarak İHT sistemi geliştirilmiştir. Devletin X şahsının evini satın alması veya bedel ödemesi yerine İHT sistemiyle 10 katlı binanın emsal değeri tespit edilerek bu değeri temsil etmek üzere imar hakkı transfer sertifikası verilmekte ve belediyelerce kurulacak olan imar hakkı transfer bankasında satılmaktadır. Böylece imar hakkını satmak isteyen taraf ile almak isteyen taraf bir araya gelmekte ve böylece alım satım gerçekleşmektedir. Bunun sonucunda X şahsı kullanamadığı imar hakkını nakde çevirme imkânına kavuşurken satın alan tarafta yapacağı veya yapmakta olduğu projelerde bu satın aldığı imar hakkını kullanabilmektedir. Örneğin satın alan tarafın yapmakta olduğu projenin inşaat ruhsatında imar hakkı 5 kat ise X kişisinden aldığı 10 katlı imar hakkını da kullanarak 15 katlı bina yapabilmektedir.

İHT'de arsa veya gayrimenkulün kendisi değil imar hakkı satıldığı için taşınmazın sahibi değişmemektedir. Örneğin, tarım arazisine ilişkin bir imar hakkı transfer ediliyorsa tarımsal faaliyet devam etmekle birlikte imar hakkı farklı bir şehre veya bölgeye geçmektedir. İmar hakkı transferi sistemiyle imar hakları farklı parseller arasında, farklı şehirlerarasında, farklı bölgeler arasında hatta kırsal alandan alıp kentte kullanılabilmektedir (Göksu, 2016). Ancak hak devredildikten sonra satıcı açısından geri dönüşü mümkün olmamakta ve imar hakkı transfer edilen bölge devlet korumasına geçmektedir.

İHT programları zorunlu veya ihtiyari şekilde uygulanabilmektedir. Zorunlu İHT sisteminde belediye gönderen bölgedeki kişilerin imar haklarının tamamını veya belli bölgeler dışındakileri alıcı bölgelere zorunlu olarak imar hakkı sahiplerine ekonomik katkı verecek şekilde aktarmaktadır. İhtiyari uygulamalarda ise imar hakkı sahibine başka bölgeye hakkını aktarma ya da imar hakkını alıcı tarafa veya İHT bankasına satma alternatiflerinden birini seçme hakkı sunulmaktadır (Yamak, 2006:112-113).

II. İMAR HAKKI TRANSFERİNİN YAPILMA NEDENLERİ

İmar hakkı transfer sisteminin temel çıkış nedeni, gönderen bölgenin korunması ve bu koruma gerçekleştirilirken de satıcı tarafın da menfaatinin gözetilmesidir. Diğer bir ifadeyle gönderen bölgede oluşabilecek tahribatların önüne geçilmesi amaçlanırken o bölgede bulunanların mülkiyet hakkının bir parçası olan imar haklarını da gözeterek menfaatlerine zarar vermeden ortak bir çözüm yolu bulunmaktadır. Bu iki temel amaç yanında İHT'nin yapılması suretiyle alıcı bölgenin gelişmesi, toplumsal menfaatin sağlanması ve devletin çeşitli planlarını gerçekleştirmesine de hizmet eden bir sistemdir. Bu durumda amaçlar beş başlık altında incelenebilmektedir:

a) *Gönderen Bölgenin Korunması*: İmar hakkı transfer sistemiyle, toplumsal huzurun sağlanması, kamu yararının gözetilmesi, toplumsal refah artışını sağlayacak tarım alanlarının, kırsal alanların, kıyı alanlarının, yaban hayatının, su kaynaklarının, yer altı ve yer üstü kaynaklarının, tarihi ve kültürel miras vb.'nin korunması, imar faaliyetlerinin verebileceği zararları engelleyerek doğal çevrede oluşabilecek tahribatların önüne geçilmesi ve doğal dengenin devamının sağlanması, toplumsal kültürün temeli olan tarihi alanların korunması, deprem ve doğal afet riskinin azaltılması, kamusal faydayı sağlamaya yönelik olarak kentsel dönüşümü sağlama ve yoğunlaşmayı azaltma gibi gönderen bölgenin korunması sağlanmaktadır. Söz konusu sistemle aynı zamanda, korunmaya ihtiyacı olan gönderici bölgelerde imar hakkının kullanılmasının yaratabileceği tahribatlar ve bunların neden olabileceği çeşitli onarım maliyetlerinden kurtulma da amaçlanmaktadır.

b) *Satıcının Menfaatlerinin Korunması*: Gönderici bölgedeki satıcının kendi mülkiyetindeki arsasına ait imar hakkını kullanamaması büyük bir ekonomik sorun haline gelmektedir. Benzer arsalar imar haklarını kullanabilirken korunması gereken bir gönderici bölgede yer aldığı için imar hakkının kullanılmamasının neden olduğu ekonomik kayıp satıcı tarafları mağdur etmekte ve toplumsal kargaşaya neden olmaktadır. İHT sistemiyle arsaya sahip olan satıcı taraf bu hakkını emseline göre belirlenmiş bir değer üzerinden bir piyasa sistemiyle satma ve gelir elde etme imkânına kavuşmaktadır. Böylece toplumsal adalet de kendiliğinden sağlanmış olmaktadır.

c) *Alıcı Bölgenin Gelişmesinin Sağlanması*: Gönderici bölgeden alıcı bölgeye imar haklarının transfer edilmesiyle; alıcı bölgenin gelişmesi sağlanabilmekte, yerel yönetimlerin belirleyecekleri planlar çerçevesindeki gelişmede öncelikli bölgelerdeki gelişmeler hızlanmakta ve buralara imar transferleri yapılabilmekte, kentsel gelişim planlarındaki hızlanmaya paralel olarak kentsel dönüşüm süreci hızlanmakta, gönderici ve alıcı bölgelerdeki yoğunluk planlarda belirlenen düzeye çekilebilmekte, alıcı bölgedeki alt yapı yatırımları belli bir plan çerçevesinde yapılarak daha iyi hizmet sunma imkânını belediyeler elde etmektedirler. Alıcı bölgeler yeni ekonomi merkezleri haline gelerek istihdam imkânı elde ederken kent merkezlerinde daralan konut yapımıyla alt yapı yetersizliklerinin de önüne geçilebilmektedir.

d) *Toplumsal Menfaatin Sağlanması*: Alt yapı eksikliklerinin ve aşırı yoğunluğun olduğu gönderici bölgeden alıcı bölgeye İHT'nin yapılmasıyla; kentsel dönüşüm ve yoğunlaşmayı azaltma yoluyla toplumun yaşam kalitesini artırma, kent merkezlerinde yeşil alan, park, yol vb. alanlara kavuşma, ekolojik dengenin bozulması engellenerek oluşabilecek sonuçlardan toplumu koruma, su baskını, deprem vb. risklerden toplumsal koruma sağlanmaktadır.

e) *Devlete Menfaat Sağlanması*: İHT sistemiyle devlet hem gönderen bölgeyi hem toplumun menfaatini korumakta ve çıkabilecek uyuşmazlıkların önüne geçmekte hem de kamulaştırma için yeterli fona sahip olmaması durumunda bedel ödemediği kamulaştırma yapma imkânı elde etmektedir. Kamulaştırmadan mağdur olan hak sahiplerinin açmış olduğu davalar ve bu davaların maliyetleri ortadan kalkarken kentsel dönüşümün kolaylaşmasıyla halka daha kaliteli bir yaşam sunma imkânı da elde edilmektedir. Ayrıca tarım alanlarının korunmasıyla tarım gelirleri de korunmakta, alıcı bölgelerdeki reel sektördeki gelişmelerin sağlanmasıyla yeni istihdam imkânları sağlanarak ekonomiye de olumlu katkıda da bulunmaktadır.

f) Sosyal Adaletin Sağlanması: İHT sisteminde yapılacak park, bahçe, otopark gibi alt yapı çalışmalarının masrafları imar hakkı transferinden elde edilen getirilerden karşılanacaktır. Yapılacak harcamaların o bölgeyle hiçbir ilgisi olmayan kişilerin ödediği vergiden karşılanması şeklinde arazi rantı elde eden kesimlere kamu kaynaklarının aktarılması yerine o bölgeden elde edilen kaynaklardan sağlanması, devletin diğer gelirlerini amacına uygun şekilde kullanmasına olanak sağlayacaktır. Bu sayede İHT sosyal adaletin de sağlanmasının bir aracını oluşturacaktır.

III. TÜRKİYE'DEKİ İMAR HAKKI TRANSFERİ BENZERİ UYGULAMALAR

İmar hakkı transfer uygulamaları Amerika'da 1900'lü yıllarda ortaya çıkmış daha sonra gelişerek diğer ülkelere yayılmıştır. İlk İHT uygulaması 1916 yılında New York'ta yapılan düzenlemedir. 1900'lü yıllarda, New York'un ciddi şekilde gelişmesi ve gökdelenlerin artmasıyla bina yüksekliklerinin artarak alçakta kalan yapıları gölgelemesi ve alçak yapıların gökyüzünden yararlanamaması sonucunda oluşan problemi çözmeye yönelik bir düzenleme yapılmıştır. Bu düzenleme ile yapı yüksekliğine ve işyerlerinin bulunduğu bölgelerde fabrika ve konut inşaatına sınırlama getirilirken yapı yüksekliğine getirilen üst limite ulaşmamış yapıların sahiplerine de bu haklarını diğer parsellerde kullanılmak üzere satabilme imkânı sağlanmıştır. Daha sonra Amerika'da, çeşitli amaçlarla, imar hakkı transferlerine olanak sağlayan çok sayıda düzenleme yapılmıştır.

Türk Hukukunda ise, İHT sistemine ilişkin genel bir düzenleme yer almamakla birlikte ihtiyaca göre İHT sistemine benzer düzenlemeler yapılması yoluna gidilmiştir. Söz konusu düzenlemelerde genelde sisteme katılım ihtiyarı olmakla birlikte zorunlu tutulduğu düzenlemeler de bulunmaktadır (2863 Sayılı Kültür ve Tabiat Varlıklarını Koruma Kanunu m. 17/11). Türkiye'de imar hakkı transfer sistemi ve buna ilişkin düzenlemelerin tam anlamıyla hayata geçirilmesi için ise İHT sisteminin temel unsur ve kurumlarını belirleyen genel bir düzenlemeye ihtiyaç duyulmaktadır. İHT'ye benzer bazı uygulamalar ve kapsamaları aşağıdaki gibi özetlenebilir:

Tablo 1. Türkiye'de İHT benzeri uygulamalar

6306 Sayılı Afet Riski Altındaki Alanların Dönüştürülmesi Hakkında Kanun	<ul style="list-style-type: none">Anlaşma ile tahliye edilen, yıktırılan veya kamulaştırılan yapıların maliklerine ve malik olmasalar bile bu yapılarda kiracı veya sınırlı ayni hak sahibi olarak en az bir yıldır ikameti veya işyeri bulunan kişilere usul ve esasları Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nca belirlenen konut sertifikası verilebileceği düzenlenmiştir (M 6/3).
644 Sayılı Çevre ve Şehircilik Bakanlığının Teşkilat ve Görevleri Hakkında K.H.K.	<ul style="list-style-type: none">Dönüşüm, yenileme ve transfer alanlarının belirlenmesi ve imar hakkı transferi ile ilgili iş ve işlemleri yürütme görevi Altyapı ve Kentsel Dönüşüm Hizmetleri Genel Müdürlüğü'nün(m 11/1/d) görevleri arasında belirtilmiştir.Kentsel dönüşüm, yenileme ve transfer alanları geliştirmek, bu alanlarda imar hakkı transfer etme Mekânsal Planlama Genel Müdürlüğü'nün (m 7/1/e) görevleri arasında belirtilmiştir.
2863 Sayılı Kültür ve Tabiat Varlıklarını Koruma Kanunu	<ul style="list-style-type: none">İmar haklarının transfer edilebileceği kabul edilmiştir. Mücavir alanlar içinde belediyeler, dışında valilikler, imar hakları kısıtlanan bölgelere ilişkin imar haklarının, aktarım alanı olarak ayrılmış yapılanmaya açık diğer alanlara aktarmaya yetkili kılınmıştır (m 17/c). Kısıtlanmış hakların bulunduğu belediye sınırları içerisinde, aktarım alanı tespit edilmesinin mümkün olamaması halinde ise, ilgili idareler ortak program yürütmeye yetkilendirilmiştir (m 17/c/7).İmar haklarının menkul kıymete bağlanabileceği kabul edilmiştir.Aktarılan imar haklarının kullanılmasını sağlayacak ve bu hakkı hamiline yazılı menkul kıymete dönüştürecek belgeler düzenlemeye ilgili idareler (m 17/c/3), menkul kıymetlerin basılması, saklanması, el değiştirme işlemlerinin onaylanması ve veri tabanının oluşturulması ve denetlenmesi konusunda ise İbank yetkili kılınmıştır (m 17/3).İmar hakkı transferi bir kamulaştırma yöntemi olarak düzenlenmiştir.Düzenlemede aktarıma konu parselde malikin korunabilir yapılanma hakkı bulunmaması durumunda ilgili gayrimenkulün mülkiyetinin idareye geçeceği, kalması halinde ise yapılanma hakkının kısmen aktarılacağı belirtilmiştir. Bu durumda, malikin yapılanma hakkı kısıtlanmış alandaki mülkiyeti devam edecektir (m 17c/4,5).İmar hakları transfer edilen yapı malikine bazı mali yükümlülükler yüklenmiştir.

	<ul style="list-style-type: none">• Aktarıma konu hak, tescilli taşınmaz kültür varlığı üzerinde ise, malike bu varlığın korunması ve yaşatılması için gerekli bakım, onarım ve restorasyon çalışmasını yapma yükümlülüğü yüklenmiştir (m 17/6).
2942 Sayılı Kamulaştırma Kanunu	<ul style="list-style-type: none">• İlgili düzenlemede imar hakkı transferi bir uzlaşma yöntemi olarak düzenlenmiştir.• İdareye ait taşınmazın trampası, idareye ait taşınmaz üzerinde sınırlı aynı hak tanınması yanında imar mevzuatı çerçevesinde başka bir yerde imar hakkı kullanılması suretiyle verilebileceği belirtilerek bir uzlaşma veya takas yöntemi olarak düzenlenmiştir (geçici 6/2). Ayrıca transferin kesinleşen mahkeme kararlarına istinaden yapılan ödemeler için de başvurulabileceği düzenlenmiştir (geçici 6/8).

Kişilerin, gayrimenkulleri üzerinde yapılaşma ve yapıyı fiziki olarak geliştirme (imar) hakkının bulunduğu kabul edilmektedir. Resmi ve özel tüm yapılar İmar Kanunu (İK) hükümlerine tabi olup (İK m.2) yapılaşma yalnızca fen, sağlık ve çevre şartlarına uygunluk açısından (İK m.1) denetlenmemektedir. Kentin ana dokusu, gelecekteki nüfus yoğunluğu, yerleşim alanlarının gelişme yön ve büyüklükleri ile ulaşım sistemi imar planları kapsamındadır (İK m.5/2). Bu nedenle yerleşim yerlerinin; fiziksel, sosyal ve ekonomik yönlerden mevcut ve gelecekteki gelişmesini, kalkınmasını ve korunmasını sağlayan hedef ve amaçların belirlenmesi imar hukukunun konusunu oluşturmaktadır (Kalabalık, 2015: 37). Söz konusu planlar hazırlanırken imar haklarında çeşitli sınırlandırmalara gidilmektedir. Devlet, söz konusu sınırlamalara; yani, kamu yararı için özel mülkiyette bulunan taşınmaz malları kamulaştırmaya ve bunlar üzerinde idari irtifaklar kurmaya, karşılıklarını peşin ödemek şartıyla, yetkili kılınmıştır (AY m.46).

Mülkiyetin sağladığı koruyucu yetkilere mülkiyetin olumsuz içeriği denilmektedir (Oğuzman vd. 2013:280). Buna göre malik, malını haksız olarak elinde bulunduran kimseye karşı istihkak davası açabileceği gibi, her türlü haksız el atmanın önlenmesini de dava edebilmektedir (TMK m. 683/2). El atmanın kusura dayanması gerekmemekte ve haksız olması yeterli kabul edilmektedir (Oğuzman vd. 2013:286). Kişinin arazisine, imar uygulaması sonucu hukuken kullanmaya engel sınırlamalar getirilmesiyle arazisinin fiilen kullanılması arasında sonucu itibari ile bir fark bulunmamakta; her ikisi de kişinin mülkiyet hakkının sınırlandırılması anlamı taşımaktadır⁵. Bu nedenle kamulaştırma izni ve inşaat yasağının uzun bir süre öngörülmesinin toplumsal yarar ve bireysel menfaat arasındaki dengeyi bozduğu kabul edilmekte⁶ ve bu nedenle imar sınırlamaları da haksız el atma olarak görülmektedir⁷.

Türkiye’de kamulaştırma ve kamulaştırmaz el atmaya⁸ ilişkin yasal düzenlemeler bulunmakla birlikte şehircilik açısından en önemli sorunu kaynak yetersizliği oluşturmaktadır. Zira belediyeler; imar planlarının yürürlüğe girmesinden itibaren en geç üç ay içinde, bu planı tatbik etmek üzere 5 yıllık imar programlarını hazırlamak ve ilgili kamu kuruluşlarının kamu hizmet tesislerine tahsis edilen yerleri, beş yıllık program süresi içinde kamulaştırmak zorundadırlar (İK m 10)⁹. Ancak belediyelerin hizmetleri bütçe olanakları ile sınırlıdır ve ilgili idare, dava yoluyla

⁵“Uzun yıllar programa alınmayan imar planının fiilen hayata geçirilmemesi nedeniyle kamulaştırma ya da takas cihetine gitmeyen davalı İdarece, pasif ve suskun kalınmak ve işlem tesis edilmemek suretiyle taşınmaza müdahale edildiği; bu haliyle İdarenin eyleminin, mülkiyet hakkının özüne dokunan ve onu ortadan kaldıran bir niteliğe sahip bulunan kamulaştırmaz el koyma olgusunun varlığı için yeterli bulunduğu, her türlü izahattan varestedir. Bu itibarla, kamulaştırmaz el koyma olgusunun varlığının doğal sonucu, İdarenin hukuka aykırı eylemiyle mülkiyet hakkı engellenen taşınmaz mal sahibi davacının, dava yoluyla kamulaştırmaz el koyma hükümleri doğrultusunda mülkiyetin bedele çevrilmesini, eş söyleyişle idareden değer karşılığının verilmesini isteyebileceği açıktır”. Yargıtay Hukuk Genel Kurul Kararı Esas No: 2010/5-662 Karar No: 2010/651.

⁶ Avrupa İnsan Hakları Mahkemesi’nin 23.09.1981 tarihli Sporong ve Lonrtoth karar, Yrg HGK 2010/5-661/E, 2010/650/K, Anayasa Mahkemesinin 1999/33/E, 1999/51/K.

⁷ Yargıtayın, aksi yönde kararları bulunmakla birlikte (5. HD T. 09.06.2005/2005/4612/E, 2005/6655/K), genel içtihadı, arazinin fiilen kullanımı gerçekleşmese dahi, imar sınırlamaları gibi idari bir işlem nedeniyle el atılması durumunda da kamulaştırmaz el atma şartlarının oluştuğu yönündedir. (HGK, 02.02.2005/T2004/5-555/E, 2005/17/K; 5. HD. 09.04/2001/T 2001/3782/E, 2001/6154/K).

⁸ Bir taşınmazın kamulaştırma işlemleri yapılmadan veya tamamlanmadan fiilen kamu hizmetine ayrılması veya kamu yararına ilişkin bir ihtiyaca tahsis edilmesi kamulaştırmaz el atma olarak kabul edilmektedir. (Kamulaştırma kanunu geçici madde 6)

⁹ Danıştay. 6. Dairesi 2011/8152 E 2013/2702 K.

kamulaştırmaya zorlanamamaktadır. Bu durumda malikin imar planlarının tadilini talep etmekten başka bir yolu kalmamaktadır¹⁰. Bazı durumlarda ise belediyeler, mali külfete katlanmamak için encümen kararı alıp tapuya şerh vermekle yetinmektedirler. Ancak Yargıtay'ın, aksi yönde kararları da bulunmakla birlikte¹¹, genel içtihadı, fiilen kullanımı gerçekleşme dahi, imar sınırlamaları gibi idari bir işlem nedeniyle araziye el atılması durumunda da kamulaştırmasız el atma şartlarının olduğu yönündedir¹².

IV. TÜRKİYE İÇİN İMAR HAKKI TRANSFER SİSTEMİ MODEL ÖNERİSİ

Türkiye'de imar hakkı transfer sistemi ve imar hakkı transfer sertifikasına ilişkin yasal ve kurumsal düzenlemeler henüz yapılmamıştır. Bu durum sisteme yönelik farklı görüş ve önerilerin önemini artırmaktadır. İlgili çalışmada imar hakkı transfer sisteminin, kamulaştırmanın ödeme aracı olma dışında kentsel dönüşüm için kamuya kaynak oluşturma yöntemi olarak da kullanılabilceği bir model önerisinde bulunmaktadır.

Çalışmada imar hakkı transfer sistemine ilişkin model önerisi olarak, imar hakkı transfer fonu kurulması öngörülmüştür. Söz konusu sistem, mevzuatta değişiklik yapılarak hukuk sistemiyle uyumlu hale getirilmelidir. Ayrıca sermaye piyasası mevzuatına uyumlu olarak menkul kıymet ihraç edilmesi ve bunun için ayrı bir tebliğ ile yapının düzenlenmesi gerekmektedir. İlgili tebliğ ile sistemde yetkili kurumlar, İHT sertifikasının hukuksal yapısı, uygulayıcı kurumlar, piyasa, İHT sertifikasında değer tespiti esasları belirlenmelidir. Önerilen modelde; imar hakkı transferi ile imar hakkı transfer sertifikası birbirinden ayrılmaktadır. Bu nedenle sistemin işleyişi ve sertifikanın niteliğine aşağıda ayrı ayrı yer verilmektedir.

IV.I. Türkiye'de İmar Hakkı Transfer Sisteminin Uygulanabilmesi İçin Ön Koşullar

Türkiye'de henüz uygulaması bulunmayan imar hakkı transfer sisteminin ülkede gelişmesi ve kabul görmesi için sistem oluşturulurken bazı hususlara dikkat edilmesi gerekmektedir. Dikkat edilmesi gereken bu ön koşullar maddeler halinde aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- İHT uygulamasının amacı; açık, anlaşılabilir ve kabul edilebilir bir şekilde belirlenmelidir,
- Gönderen bölgelerin İHT'de belirtilen amaçlar dışında kullanımına izin verilmemelidir,
- Sistem suiistimallere izin verilmeyecek şeffaf bir şekilde inşa edilmelidir,
- Sistemin tanıtımına yönelik alıcı ile gönderici bölgelerde toplantılar yapılmalı ve sistemin işleyişi, faydaları ve objektifliği doğru, açık ve anlaşılır bir şekilde taraflara anlatılmalıdır,
- İHT kararı sürekli ve istikrarlı olmalı sonradan yapılan imar değişiklikleriyle sisteme olan güven sarsılmamalıdır,
- Toplumda adaletin sağlanması için hiçbir tarafa ayrıcalık tanınmaksızın tüm taraflara eşit mesafede olunmalı, böylece oluşabilecek ihtilafların önüne geçilmelidir,
- Toplumun kabulü ve desteği alınarak toplumla devletin birlikte hareket etmesi sağlanmalıdır,
- Alan ile gönderen bölgeler ve bu bölgelerin seçilme nedenleri açık olarak belirtilmelidir,
- İHT'ye esas olan şehir planları gerçekçi olmalıdır,
- Gönderen ve alan bölgenin objektif kriterlere uygun olarak planlanması gerekmektedir,

¹⁰ Yargı HGK 02.02.2005/T, 2004/5-555/E,

¹¹ Yargı 5. HD 09.06.2005/T, 2005/4612/E, 2005/6655/K.

¹²Yargı HGK, 02.02.2005/T, 2004/5-555/E, 2005/17/K; Yargı 5. HD. 09.04/2001/T, 2001/3782/E, 2001/6154/K.

- Alıcı bölgelerde yüksek yoğunluğa ve fiyatlarda ciddi düşmelere sebep olmayacak bir planlama yapılmalıdır,
- Gönderen bölgede yoğunluğun çok azalmasına ve fiyatlarda ciddi artışlara sebep olmayacak bir planlama yapılmalıdır,
- Gönderen ve alan bölgedeki imar yoğunluklarına göre sertifikaların sayıları iyi planlanmalı ve böylece alıcı bölgede oluşabilecek aşırı imarlaşmanın önüne geçilmelidir,
- Düzenleyici ve denetleyici kurumlar ve bunlara ilişkin düzenlemeler açık ve anlaşılır şekilde yapılmalıdır,
- Sürecin her aşamasında düzenli olarak takip ve gerekli konularda danışmanlık hizmeti verilmelidir,
- Sistem ilk kurulduktan sonra sürekli denetlenmeli oluşan aksaklıklara göre revize edilmelidir,
- İHT sertifikasının işlem göreceği piyasalar manipülasyondan korunmalıdır.

IV.II. İmar Hakkı Transfer Sistemi İşleyiş Önerisi

Öneri olarak sunulan modelde öncelikle imar hakkı transferinin uzlaşma aracı olarak kullanılmasına izin verilmektedir. Böylece hak sahibi, imar hakları sertifikaya bağlanmadan başka yerde kullanabilecek veya devredebilecektir. Modelde imar hakkı transfer fonu kurulması önerilmektedir. Fon ise belediyelerin, imar hakları sınırlanan ancak takasa yanaşmayan kişilere ilişkin yükümlülüklerini yerine getirmeleri amacıyla öngörülmüştür. Bu sayede imar hakları transferine ilişkin önceden önerilen sistemlerden farklı olarak transfer, kamunun bir uzlaşma aracı olmaktan çıkmakta, bir finansman aracına dönüşmektedir.

İHT koşullarının ve sunulacak belgelerin belirlenmesi, başvuruların alınması ve değerlendirilmesi, İHT sistemine uygunluğun tespit edilmesi aşamalarında belediyeler ve Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'ndan onay alınması gerekmektedir. Ayrıca özel mevzuata yönelik çıkartılan sertifikaların amacına uygun olarak, TOKİ ile Çevre ve Şehircilik Bakanlığı gibi kurumlar da sistem içerisine alınmalıdır. Liyakat yaklaşımına uygun olarak menkul kıymetlerin halka arzında SPK'den izin alınmalı ve Kurul tarafından riskli araçların piyasaya çıkarılmasına engel olunmalıdır. Ayrıca menkul kıymetlerin halka arzı yanında İHT koşullarının belirlenmesi ve İHT sistemine uygunluğun tespiti açısından ayrıca SPK'dan da onay alınmalıdır.

Fona imar haklarının transfer edilmesiyle elde edilecek gelir (gönderilen bölgeye ilişkin fazladan sağlanacak imar haklarının satışından elde edilecek gelir) teminat gösterilmeli ve bir alacak havuzu oluşturulmalıdır. Bu havuzdaki alacaklar teminat gösterilerek menkul kıymet ihraç edilmeli ve imar hakkı sınırlandırılan bölgeye ilişkin kamulaştırma bedelleri ile imar sınırlamasına ilişkin yükümlülüklerin yerine getirilmesi sağlanmalıdır¹³. Diğer bir ifadeyle henüz imar haklarının satışı yapılmadan finansman ihtiyacı karşılanmalıdır.

Önerilen modelde, borçlanma senedi ihraç edileceği için menkul kıymete bağlanan, transfer edilen imar hakları değil, fonun geliridir. Başlangıçta %10 gibi belirlenecek fazladan ihraç limiti, fona yatırım yapanların gelirini oluşturmaktadır. Daha sonra ise her yılsonu verilen değerlendirme raporlarıyla devredilecek imar haklarının bedeli tespit edilecek ve transfer edilen bölgedeki imar haklarının değer artışı da fonun gelirini oluşturacaktır. Bu sayede imar hakkını kullanmaktan ziyade değer artışından kazanç elde edilmesine izin verilerek tedavül ve sertifikanın geniş bir kitleye hitap etmesi sağlanmış olacaktır. İmar sınırlamalarına ilişkin ödenmesi gereken bedeller, temelde idare tarafından yerine getirilmesi gereken bir yükümlülük haline gelmektedir. Bu nedenle süresinde

¹³Taşınmazın okul, yeşil alan gibi kamu yararına ilişkin bir ihtiyaca tahsis edilmesi durumunda tam aktarımdan söz edilir. Bu durumda arazi mülkiyetinin idareye geçmesi söz konusu olur. Tarım arazisi veya tarihi yapılarda olduğu gibi arazi mülkiyetinin değil imar haklarının kısmen veya tamamen aktarımında kamulaştırmaya gidilmemekte ve malik aktarılmayan haklarını elinde tutmaktadır.

satılmayan imar haklarının bedelleri, idare tarafından nominal değeri üzerinden üstlenilmeli yani fona garantör olunmalıdır.

Önerimizde, gönderen bölgeye ilişkin imar hakları değil; imar haklarının devrinden doğan gelir fon'a aktarılmaktadır. Gönderilen bölgede ise imar haklarını devralmak isteyen kişiler doğrudan belediyeye müracaat edeceklerdir. Bu sayede imar haklarının devrine ilişkin işlemler asgariye indirilmektedir. İlgililer, bir kat için dahi belirtilen bedel karşılığında hiçbir prosedür gerekmeksizin imar hakkını devralabilecek; bu nedenle değişim kolaylığı sağlanmış olacaktır. Zira diğer yöntemlerde, imar hakları ilgililer tarafından anlaşma yoluyla başka parsellere aktarılmakta ve devretmek isteyen kişiler bulunmaya çalışılmaktadır. Ayrıca devralan kişinin, maliyetini karşılamak için birden fazla kat yapması gerekecek veya bir katlık sertifika aramak zorunda kalacaktır. Bu ise fazla imar hakkı alan kişilere ait yapıların yüksekliğinin artması nedeniyle şehrin silüetini bozma yanında aynı alanda farklı imar uygulamalarına da neden olacaktır. Önerimizde ise transfer işlemi, ilgililer tarafından değil belediyeler tarafından yapılacağı için yapı yüksekliğine üst limit daha kolay getirilebilecek ve imar haklarının devri, iyi bir bilgilendirme ile az kat sağlanarak daha geniş bir kitleye sunulabilecektir.

Türk hukukunda fonlar, güvene dayanan inançlı mülkiyet şeklinde portföy yönetim şirketleri (aracı kurumlar ve bankalar) tarafından kurulmakta ve işletilmektedir (SerPK m. 55/1). İmar hakları açısından kaynak kuruluş belediyelerdir. Sertifikaya bağlanmayan imar haklarının transferi, itfası ve alacakların tahsili ile belediyelerin ilgilenmesi daha uygun olacaktır. Belediyeler günü gününe paraya çevrilen imar haklarının bedellerini ise fona aktarılacaklardır. Burada imar haklarının mülkiyeti, kaynak olan belediyede bırakılmaktadır. Bu nedenle devredilmemiş imar haklarından oluşan kaynağa özel bir statü kazandırılması ve ilgili belediyenin malvarlığından ayrılması gerekmektedir. Bu kapsamda ilgili belediyenin bütçesinde yer alan ve takip ile tahsil işlemlerini gerçekleştirdiği imar hakları, özel hesapta takip edilmeli ve ayrı muhasebesi tutulmalıdır. Ayrıca belediyelerin farklı amaçlarla tasarruf etmesi, haczinin ve rehininin engellenmesi için fonun yasal statüye kavuşturulması da gerekmektedir. Satış gerçekleştirildikten sonra ise devredilen imar haklarının bedelleri belediyenin bilançosu dışına çıkartılmalı ve fona devredilmelidir.

Tarafımızca önerilen modelde fonun yönetimi, İlbank'a değil; sermaye piyasası mevzuatıyla uyumlu olarak portföy yönetim şirketlerine (SerPK m 52) veya bu yetkiye sahip bankalara bırakılmaktadır. Önerimizde ayrıca, menkul kıymet niteliğindeki sertifikalar da portföy yönetim şirketi tarafından halka arz edilmektedir. Aracılık yüklenimi dışında tüm sürecin organizasyonu söz konusu şirket tarafından yerine getirilmelidir. Ayrıca ilgili şirket fonu yönetecek ve vadede ödeme yapacaktır. Bu aşamada şirketin hangi araçlara yatırım yapabileceğinin ayrıca ve özel olarak düzenlenmesi de düşünülebilir.

IV.III. İmar Hakkı Transfer Sertifikası Önerisi

İmar hakkı transfer sertifikası (İHTS) uygulamalarında sertifikaya bağlanan ve kullanılmayan imar haklarıdır. İmar hakkı transfer sertifikaları ise işlem amaçlı ve yatırım amaçlı olarak ihraç edilebilmektedirler. İşlem amaçlı İHTS, imar hakkının bir bölgeden alınıp diğer bölgede kullanılmasını sağlamaktadır. Bu belge bildirici nitelikte olup belgenin itibari değeri ile vadesi yoktur ve menkul kıymet özelliği de taşımamaktadır. Hakkın transferiyle hukuki niteliği sona eren geçici bir sertifikadır. Sertifikayı devreden kişi, imar hakkına sahip olduğunu ve devralan kişiye söz konusu hakkını devrettiğini belirtmektedir. Yani bu modelde sertifika sahibine "imar haklarını ya kullan ya sat" denilmektedir ve sertifika fonksiyon olarak yalnızca devir kolaylığı sağlamaktadır. Sertifikaya yazılan imar hakları, ferdiyle belirlenmiş tek bir gayrimenkule aittir. Bu ise her bir sertifikanın değerinin farklı olması sonucunu doğurmaktadır. Zira üç yüz metrekarelik bir gayrimenkule bin metrekarelik bir gayrimenkulün imar hakkı farklı değerdedir. Söz konusu sertifikaya ilişkin diğer bir sorun ise gönderilen bölgede toplanması gereken sertifikanın değeri ile denkleştirilmesinde oluşmaktadır. Bu nedenle devir işlemleriyle denkleştirmenin alan ve devralan kişilerce üstlenilmesi sistemin en büyük dezavantajını oluşturmaktadır.

Önerilen modelde ise sertifikaya bağlanan fonun geliri olduğu için sertifika imar değil alacak hakkına ilişkin olacaktır. Ayrıca imar hakkı özel hukuktan kaynaklanan devredilebilir bir hak olarak görüldüğü için, sertifikalar, kurucu etkiye sahip, nominal değeri eşit bir sermaye piyasası aracı olarak ihraç edilebilecektir. Bu durum ise İHTS'nin menkul kıymet niteliği taşımasını ve borsa gibi ikinci el piyasalarda da işlem görmesini sağlayacaktır. Böylece imar hakkını kullananların yanında gelir elde etmek isteyenlerin de sisteme katılımı sağlanacaktır.

İHTS'nin bir finansman aracı olarak kullanılmasına ve borsada işlem görmesine olanak tanındığı için sistem, büyük çaplı kentsel dönüşüm projelerine kaynak sağlamak için de rahatlıkla kullanılabilir. Kentsel dönüşüm projelerinin büyük çaplı olması ise alt yapı çalışmalarının toplu olarak yürütülmesini sağlayacak ve kolaylaştıracaktır. Sistem önerisinde yer alan fonun işleyişi aşamalar halinde aşağıdaki gibi özetlenebilir:

Tablo. 2 Önerilen modelin işleyişi

	Belediyeler	SPK Tarafından Yetkilendirilmiş Değerleme Şirketi	Portföy Yönetim Şirketi (Tüm Sürecin Organizasyonunu Yerine Getirilecektir.)
1.Aşama	<ul style="list-style-type: none">• Gönderen bölgeye ilişkin imar haklarından oluşan bir alacak havuzu oluşturulacaktır.	<ul style="list-style-type: none">• İmar haklarının değerlemesi yapılacaktır.	
2.Aşama			<ul style="list-style-type: none">• Havuzdaki devredilecek imar hakları teminat gösterilerek fon kurulacaktır.• İmar hakkı transfer sertifikaları halka arz edilerek kaynak toplanacaktır.• Kaynak belediyelere aktarılacaktır.
3.Aşama	<ul style="list-style-type: none">• Gönderen bölgeye ilişkin imar sınırlamasına veya kentsel dönüşüme, çevrenin korunmasına ilişkin yükümlülükler yerine getirilecektir.	<ul style="list-style-type: none">• Her yılsonu değerlendirilerek güncel değeri hesaplanacaktır.	
4.Aşama	<ul style="list-style-type: none">• Sertifikaya bağlanmayan imar hakları transfer edilecek, itfa edilecek ve alacaklar tahsil edilecektir.• Tahsil edilen bedeller fona aktarılacaktır.		
5.Aşama			<ul style="list-style-type: none">• Fona yatırılan paralar değerlendirilecektir.• Şirketin hangi araçlara yatırım yapabileceği tebliğle düzenlenecektir.
6.Aşama	<ul style="list-style-type: none">• Süresinde satılmayan imar hakları nominal değeri üzerinden fona ödenecektir.		
7.Aşama			<ul style="list-style-type: none">• Vadede katılımcılara ödeme yapılacaktır.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Mülkiyet hakkı, hukuk düzeni ve üçüncü şahısların hakları ile sınırlı olmak üzere; sahibine eşya üzerinde kullanabileceği ve üçüncü şahıslara karşı ileri sürebileceği en geniş yetkileri sunan aynı haklardır. Buna göre malik, malını haksız olarak elinde bulunduran kimseye karşı istihkak davası açabileceği gibi, her türlü haksız el atmanın önlenmesini de dava edebilmektedir (TMK m. 683/2). Devlet ise, kamu yararı için, özel mülkiyette bulunan taşınmaz malları kamulaştırmaya ve bunlar üzerinde idari irtifaklar kurmaya, karşılıklarını peşin ödemek şartıyla, yetkili kılınmıştır. Kamulaştırma izni ve inşaat yasağının uzun bir süre öngörülmesi toplumsal yarar ve bireysel menfaat arasındaki dengeyi bozmaktadır. Bu nedenle imar sınırlamaları da haksız el atma olarak görülmektedir¹⁴. Ancak belediyelerin hizmetleri bütçe olanakları ile sınırlıdır ve ilgili idare, dava yoluyla kamulaştırmaya zorlanmamaktadır.

Gayrimenkullere ait imar haklarının kullanımının çeşitli sebeplerle kısıtlanması hak sahipleri açısından çeşitli sıkıntılara neden olmaktadır. Bu sıkıntıların ortadan kaldırılmasına yönelik olarak geliştirilen sistemlerden birisi İmar Hakkı Transfer Sistemi'dir. İmar hakkı transfer sistemiyle; imar haklarının mülkiyet hakkından ayrılarak devredilebileceği kabul edilmektedir. Bu sayede imar hakkı transferi (İHT) imar hakkının kullanımını engelleyen koşulların varlığı halinde sahibine imar hakkını başkasına satma hakkı sunmaktadır. İmar hakkı transfer sertifikası (İHTS) ise satıcı tarafın kullanılmayan imar hakkını temsil etmek üzere çıkarılan menkul kıymet olarak tanımlanmaktadır.

Türkiye'de de çeşitli sebeplerle imar haklarının kısıtlanması ciddi sorunlara neden olmakta ve toplumsal kargaşa sonucunu doğurmaktadır. Türkiye'de bazı yasal düzenleme çalışmaları yapılmış olsa da bu düzenlemeler belirli bir sorunu çözmeye yönelik olmuş sistemin geneline hitap etmemiştir. Zira Türk hukukunda imar hakkı transferi çeşitli mevzuatlarda dağınık şekilde ve bir takas yöntemi olarak düzenlenmiştir. Bu nedenle sistemde ciddi bir boşluk bulunmaktadır. İHT ise bu boşluğu dolduracak bir çözüm yolu olarak görülebilir. Bu amaçla diğer ülke uygulamalarını olduğu gibi almaktan ziyade Türkiye'nin yapısal özellikleri de göz önünde tutularak yeni bir model geliştirilmesi gerekmektedir. Bu çalışmada İHT sisteminin genel olarak tanıtılması ve Türkiye için bir model önerisinde bulunulması amaçlanmaktadır.

Çalışmada İmar Hakkı Transfer Sistemine ilişkin model önerisi olarak, belediyeler tarafından, imar hakkı transfer fonu kurulması öngörülmüştür. Bu modelde öncelikle imar hakkı transferinin takas aracı olarak kullanılmasına izin verilecektir. Bu sayede ilgili kişi, imar haklarını menkul kıymete bağlanmadan başka yerde kullanabilecek veya devredebilecektir. Belediyelerin, imar hakları sınırlanan ancak takasa yanaşmayan kişilere ilişkin yükümlülüklerinin yerine getirilmesi için ise fon kurulması öngörülmüştür.

Fona imar haklarının transfer edilmesiyle elde edilecek gelir (gönderilen bölgeye ilişkin fazladan sağlanacak imar haklarının satışından elde edilecek gelir) teminat gösterilerek bir alacak havuzu oluşturulacaktır. Bu havuzdaki alacaklar teminat gösterilerek menkul kıymet ihraç edilecek ve imar hakkı sınırlandırılan bölgeye ilişkin kamulaştırma bedelleri ile imar sınırlamasına ilişkin yükümlülükler yerine getirilecektir. Dolayısıyla ilgili çalışmada öngörülen modelde, belediyeler tarafından borçlanma senedi ihraç edileceği için menkul kıymete bağlanan, transfer edilen imar hakları değil, fonun geliri olacaktır. Başlangıçta %10 gibi belirlenecek fazladan ihraç limiti fona yatırım yapanların gelirini oluşturacaktır. Daha sonra ise transfer edilen bölgedeki imar haklarının değer artışı fonun gelirini oluşturacaktır. İmar sınırlamalarına ilişkin ödenmesi gereken bedeller temelde idare tarafından yerine getirilmesi gereken bir yükümlülüktür. Bu nedenle süresinde satılmayan imar haklarının bedelleri idare tarafından üstlenilecektir.

Sertifikaya bağlanmayan imar haklarının transferi, itfası ve alacakların tahsili ile belediyelerin ilgilenmesi daha uygun olacaktır. Belediyeler günü gününe paraya çevrilen imar haklarının bedellerini ise fona aktaracaktır. Burada imar haklarının mülkiyeti, kaynak olan belediyelere bırakılacaktır. Bu nedenle devredilmemiş imar haklarından oluşan kaynağa özel bir statü kazandırılması ve ilgili belediyenin malvarlığından ayrılması gerekecektir. Bu kapsamda ilgili

¹⁴ Yargıtayın, aksi yönde kararları bulunmakla birlikte (5. HD T. 09.06.2005/2005/4612/E, 2005/6655/K), genel içtihadı, arazinin fiilen kullanımı gerçekleşmese dahi, imar sınırlamaları gibi idari bir işlem nedeniyle el atılması durumunda da kamulaştırmaz el atma şartlarının oluştuğu yönündedir. (HGK, 02.02.2005/T2004/5-555/E, 2005/17/K; 5. HD. 09.04/2001/T 2001/3782/E, 2001/6154/K).

belediyenin bütçesinde yer alan ve takip ile tahsil işlemlerini gerçekleştirdiği fon özel hesapta takip edilecek ve fonun ayrı muhasebesi tutulacaktır. Ayrıca belediyelerin farklı amaçlarla tasarruf etmesi, haczinin ve rehininin engellenmesi için fonun yasal statüye kavuşturulması da gerekecektir.

Önerilen modelde fonun yönetimi, İbank'a değil; sermaye piyasası mevzuatıyla uyumlu olarak portföy yönetim şirketlerine (SerPK m 52) veya bu yetkiye sahip bankalara bırakılacaktır. Ayrıca sertifikaya bağlanan fonun geliri olduğu için sertifika imar değil alacak hakkına ilişkin olacaktır. Sertifikalar ise kurucu etkiye sahip, nominal değeri eşit bir sermaye piyasası aracı olarak ihraç edilebilecektir.

Sonuç olarak imar hakkı transferi başta ABD olmak üzere pek çok ülkede uygulamaya konulmuş ve işlerlik kazanmıştır. Türkiye'de de İHT'ne ihtiyaç duyulmakta, mevcutta bulunan sınırlı ve belirli amaca yönelik olarak yapılmış düzenlemeler genel ihtiyacı karşılama konusunda yetersiz kalmaktadır. Bu kapsamda Türkiye'de de İHT sistemi yasal alt yapıya kavuşturularak uygulamaya tam anlamıyla konulmalıdır. Bu nedenle ilgili çalışmada Türkiye'de uygulanabilecek bir model önerisinde bulunulmuş ve bu konuda ilk adım atılmıştır. Bundan sonraki çalışmalarda da tarafımızca önerilmiş model esas alınarak yeni ve farklı modellerin geliştirilmesi, bu sayede Türkiye için en uygulanabilir modelin tespit edilebilmesi mümkün olacaktır.

KAYNAKÇA

- Akipek J. G. & Akıntürk T.(2009). *Eşya hukuku*.(1th ed.) İstanbul: Beta Yayınları.
- Barrows R. L. & Prenguber B. A.(1975). Transfer of development rights: an analysis of a new land use policy tool. *American Journal of Agricultural Economics*, 57(4), 549-557.
- Bindon J.(1992). Transferable development rights. *Australian Planner*, 30(3), 136-141.
- Göksu A. F.(tarihsiz). İmar hakları transferi kavramı ve yeni yasada taşınmaz hak aktarım uygulama aracının değerlendirilmesi. [Web: www.kentsyenileme.org/dosyalar/L_imar_haklari_transferi_kavrami.doc Erişim 02.12.2016]
- Harman B. P.& Pruetz R. & Houston P. (2015). Tradeable development rights to protect peri-urban areas: lessons from the united states and observations on australian practice. *Journal of Environmental Planning and Management*, 58(2), 357-381.
- Johnston R.A. & Madison M. E. (1997). From landmarks to landscapes a review of current practices in the transfer of development rights. *Journal of the American Planning Association*, 63(3), 365-378.
- Kalabalık H.(2015). *İmar hukuku dersleri*. (7th ed.)Eskişehir: Seçkin Yayıncılık
- Kaplowitz M. D. & Machemerb,P.& Pruetzc R.(2008).Planners' Experiences in managing growth using transferable development rights (tdr) in the united states. *Land Use Policy*, 25, 378-387.
- Montgomery C.(Eds) (2011). *Regional planning for a sustainable america, how creative programs are promoting prosperity and saving the environment*. United States of America.
- Oğuzman M. K. & Özer S.& Özdemir. S.(2013). *Eşya hukuku*. (15th ed.) İstanbul: Filiz Kitapevi.
- Pizor P. J.(1986). Making tdr work, a study of program implementation. *Journal of the American Planning Association*, 52(2), 203-211.
- Pruetz, R. & Standridge N. (2008). What makes transfer of development rights work?: success factors from research and practice. *Journal of the American Planning Association*, 75(1), 78-87.
- Tekinay S. S.(1984). *Eşya hukuku C1*.(4th.ed). İstanbul: Beta Yayınları.
- Töre E.(Çeviren)(2004). *Gayrimenkul değerlemesi (real property valuation, appraisal institute)*,İstanbul: İstanbul Üniversitesi Yayını.
- Velidedeoğlu H. V.(1963). *Türk medeni hukuku*. (4th ed.). İstanbul: İstanbul Matbaacılık.
- Yamak Y.(2006).İmar (yapılanma) haklarının devri: model-uygulama alanları ve sonuçlar. *Maliye Dergisi*, 150, 107-121.
- 2863 Sayılı Kültür ve Tabiat Varlıklarını Koruma Kanunu
- 2942 Sayılı Kamulaştırma Kanunu
- 6306 Sayılı Afet Riski Altındaki Alanların Dönüştürülmesi Hakkında Kanun
- 644 Sayılı Çevre ve Şehircilik Bakanlığının Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname

YAZAR REHBERİ

ÖMER HALİSDEMİR ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ MAKALE YAZIM KURALLARI

“Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi” dergisinde yayınlanması arzu edilen çalışmaların aşağıda belirtilen yazım kurallarına ve diğer koşullara uygun bir şekilde hazırlanarak DergiPark sistemi üzerinden gönderilmesi gerekmektedir. Yayınlanmak üzere dergimize gönderilen çalışmaların tüm sorumlulukları yazar(lar)a aittir.

Göndermek istediğiniz çalışmanızı lütfen örnek metin üzerinden hazırlayıp gönderiniz. Örnek metin için [lütfen tıklayınız](#).

MAKALE YAZIM KURALLARI

Yayınlanmak üzere dergiye gönderilen yazılar daha önce yayınlanmamış ya da yayınlanmak üzere başka bir yere gönderilmemiş olmalıdır.

Dergimizde Türkçe ve İngilizce dillerinden herhangi biri ile yazılmış yazılar yayınlanmaktadır.

1. Çalışma Başlığı

Makale başlığı, sayfanın ortasına hizalı biçimde, Times New Roman yazı karakterinde, **Bold** olarak yazılmalıdır. Tamamı Büyük Harf ile yazılması gereken Makale Başlığını oluşturan kelimelerin ilk harfleri 18 Punto; diğer harfleri ise 14 punto olmalıdır.

2. Yazar Ad(lar)ı ve Adres(ler)i

Yazar isimleri çalışma başlığının sonrasında iki satır atlanarak, sağa yaslı ve sağ üst köşesinden numaralandırılmış biçimde yalnızca yazar isim ve tamamı Büyük harf olması gereken soyadlarını içerek şekilde; Times New Roman 11 Punto Bold karakterine uygun olarak İtalik biçimde yazılmalıdır. Yazarların sırasıyla; “Unvan, kurum, e-posta ve ORCID numaraları” ise dipnot olarak sayfanın altında; Times New Roman 8 Punto ile belirtilmelidir.

3. Özet ve Yabancı Dilde Özet (Abstract), Anahtar Kelimeler (Keywords) ve Jel Kodları

Çalışmalarda ana metinden önce; Türkçe başlık ve özet ile hemen altında İngilizce başlık ve özet verilmelidir. 200 kelimeyi aşmayacak şekilde hazırlanan Türkçe ve İngilizce Özetler, Times New Roman yazı karakteri ile 10 punto olarak, italik yazılmalıdır. (Metin dili yabancı dilde olan çalışmalarda ise yabancı dildeki özetin altında Türkçe özet yer almalıdır). İlk harfi büyük diğer harfler küçük olacak şekilde yazılması gereken “Özet” başlığı, 10 punto Times New Roman karakteri ile **Bold (Kalın)** olarak; Sola Yaslı biçimde yazılmalıdır. Türkçe ve İngilizce Özetlerin altında, çalışmanın alanını tanımlayabilecek en az üç en fazla beş adet "Anahtar Kelime" (Keywords) bulunmalıdır. Ayrıca, Anahtar Kelimelerin hemen altına, çalışmaların ilgili alanlarının belirtildiği, http://www.aeaweb.org/journal/jel_class_system.php adresinden erişebileceğiniz Jel Kodları mutlaka yazılmalıdır. Jel kodları da Anahtar Kelimeler gibi; 10 punto Times New Roman ile yazılmalıdır. Özet kısmında; denklem, atıf, standart dışı kısaltmalar, vb. yer almamalıdır.

4. Ana Metin

Makaleler, Microsoft Office Word 97-2003 ile uyumlu yazılım programı kullanılarak 25 sayfayı geçmeyecek şekilde yazılmalıdır. Sayfa yapısı A4 ebadında, kenar boşlukları sağdan 2,5 cm, soldan 3 cm; üstten 1,75 ve alttan ise 2,3 cm olmak üzere, Tek Satır Aralıklı, İki Yana Yaslı ve paragraf arası boşluğu, öncesi ve sonrası 6 nk olacak şekilde ayarlanmalıdır.

Makalede Times New Roman yazı karakterleri kullanılmalı, satır sonunda heceleme yapılmamalıdır. Metni oluşturan kelimeler arasında birden fazla boşluk (space) bırakılmamalı,

noktalama işaretleri kendilerinden önceki kelimelere bitişik yazılmalıdır. Söz konusu işaretlerden sonra ise bir harflik boşluk bırakılmalıdır. Paragraflarda ilk satır girintisi 1 cm olmalıdır. Paragraf geçişlerinde satır atlanmamalıdır.

Dil bilgisi kurallarına uygun olarak yazılması gereken çalışmada, noktalama işaretlerinin kullanımı, kelime ve kısaltmaların yazımı; güncel TDK Yazım Kılavuzu esas alınarak, açık ve yalın bir anlatım niteliklerini taşımalıdır. Makalenin hazırlanmasında geçerli bilimsel yöntemlere uyulmalı, çalışmanın konusu, amacı, kapsamı, hazırlanma gerekçesi vb. bilgiler yeterli ölçüde ve belirli bir düzen içinde verilmelidir.

5. Başlıklar

Yazılar, Giriş bölümü ile ikinci sayfadan başlamalı ve uygun bölümlere ayrılmalıdır. “GİRİŞ”, “SONUÇ VE DEĞERLENDİRME” ve “KAYNAKÇA” başlıklarına numara verilmemeli ve paragraf ile hizalı bir şekilde tamamen büyük harflerle bold yazılmalıdır. Başlıklardan önce ve sonra bir satır boşluk bırakılmalıdır.

Ana başlıklar: Ana başlıklar sayfaya ortalanmış şekilde, tamamen büyük harflerle bold ve (11) punto ile yazılmalıdır. Romen rakamlarıyla sınıflandırılmalı ve ortalanmış şekilde yazılmalıdır (I., II., III., ... gibi).

Ara başlıklar: Tamamı koyu olarak yazılacak; ancak her kelimenin ilk harfi büyük olacak ve başlık sonunda satırbaşı yapılacaktır. Ara başlıklar sola yaslı şekilde, büyük harflerle bold ve (11) punto ile yazılmalıdır. Ara başlıklar, ait oldukları ana başlıkların Romen rakamından başlayacak biçimde yine ek numaralandırma ile hazırlanmalıdır (I.I., I.II. gibi).

Alt başlıklar: Tamamı koyu olarak yazılacak; ancak başlığın ilk kelimesindeki birinci harf büyük sonraki kelime/kelimelerin ilk harfi küçük olacak ve başlık sonunda satırbaşı yapılacaktır. Ara başlıklar sola yaslı şekilde, büyük harflerle bold ve (11) punto ile yazılmalıdır. Alt başlıkların numaralandırılması ise küçük harfler ile alfabetik sıra düzenine uygun biçimde olmalıdır (a., b., c. ..gibi).

6. Şekil, Tablo ve Fotoğraflar

Şekil, tablo ve fotoğraflar yazım alanı dışına taşmamalı, gerekiyorsa her biri ayrı bir sayfada yer almalıdır. 11 punto Times New Roman Bold karakterine uygun hazırlanması gereken Şekil ve tablo başlıkları mutlaka numaralandırılmalı (**Tablo 1:**) ve içeriğine göre Türkçe ve İngilizce olarak adlandırılmalıdır. Numara ve başlıklar, şekillerin altına, tabloların üstüne gelecek biçimde kelimelerin yalnızca ilk harfleri büyük olarak yazılmalıdır. Gerektiğinde açıklayıcı dipnotlar veya kısaltmalar, şekil ve tabloların hemen altında 8 punto ile verilmelidir. Şekil, tablo ve resimler aynen basılabilecek nitelikte olmak şartıyla metin içindeki yerlerine yerleştirilmelidir. Ayrıca tablo ve şekillere ait kaynaklar, alt tarafta 9 punto ile verilmelidir.

7. Metin İçi Kaynak Gösterme (Atıflar)

Makalede yapılacak atıflar, ilgili yerden hemen sonra, parantez içinde yazarın soyadı, eserin yayın yılı ve sayfa numarası sırasıyla verilmelidir (**Okay, 1990: 28**).

Birden fazla kaynak gösterileceği durumlarda eserler aynı parantez içinde, , soyada göre alfabetik olarak, birbirinden noktalı virgülle ayrılarak sıralanmalıdır (**Gökyay, 1982: 120; Okay, 1990: 28**).

İki yazarlı kaynaklarda, araya ve işareti “&” konularak; ikiden fazla yazarlı kaynaklarda ise birinci yazarın soyadından sonra “vd.” kısaltması kullanılmalıdır (**Şafak & Öz, 2003: 15**), (**Barutçu vd., 2005: 157**). Yazarın adı, ilgili cümle içinde geçiyor ise, parantez içinde tarih ve sayfanın belirtilmesi yeterlidir (**1990: 28**). Yazarın aynı yıl yayınlanmış iki eseri, yayın yılına bir harf eklenmek suretiyle ayırt edilir (**İlhan, 2003a: 25**), (**İlhan, 2003b: 58**).

Soyadları aynı olan iki yazarın aynı yılda yayınlanmış olan eserleri, adların ilk harflerinin de yazılması yoluyla belirtilmelidir (**Demir, A. 2003: 46**), (**Demir, H. 2003: 27**).

Ulaşılamayan bir yayına metin içinde atıf yapılırken, bu kaynakla birlikte alıntının yapıldığı eser şu şekilde gösterilmelidir (**Köprülü, 1911: 75'ten aktaran; Çelik, 1998: 25**).

El yazması bir eser kaynak gösterilirken, müellif veya mütercim adından sonra [yz.] kısaltması konmalı, varak numarası örnekteki gibi belirtilmeli ve tam künye kaynakçada gösterilmelidir (**Ahmedî, [yz.] 1410: 7b**).

Arşiv belgeleri kaynak gösterilirken, metin içindeki kısaltma örnekteki gibi olmalı, açılımı kaynakçada verilmelidir (**BCA, Mühimme 15: 25**).

8. Dipnotlar ve Alıntılar

Dipnotlar, sadece yapılması zorunlu açıklamalar için kullanılır ve "DIPNOT" komutuyla otomatik olarak verilir. Buradaki atıflar da parantez içinde yazarın soyadı, eserin yayın yılı ve sayfa numarası gelecek şekilde düzenlenmelidir (**Kaya, 2000: 15**).

Makalede birebir yapılan alıntılar tırnak içinde verilmeli ve alıntının sonunda kaynağı parantez içinde belirtilmelidir. Beş satırdan az alıntılar cümle arasında italik olarak, beş satırdan uzun alıntılar ise sayfanın sağından ve solundan 1 cm içeride, blok hâlinde italik olarak verilmelidir. Birebir olmayan alıntılarının sonunda sadece parantez içerisinde kaynak gösterilmesi yeterlidir.

9. Kaynakça

Makalede kullanılan bütün kaynaklar "Kaynakça"ya alınmalı, makalenin konusu ile ilgili olsa dahi, yazıda değinilmeyen belge ve eserler kaynakçaya dâhil edilmemelidir. Kaynaklar ana metnin sonunda yazar soyadlarına göre (Soyadı kanunundan öncekiler için yazar adı esas alınır.) alfabetik olarak verilmelidir.

Kaynakçada yer alan kaynak düzeni; girinti şekli **Asılı (1 cm)** olarak ayarlanacak biçimde olmalıdır.

Demirel, Ö., Seferoğlu, S., & Yağcı, E. (2003). *Öğretim teknolojileri ve materyal geliştirme* (3rd ed.). Ankara: PegemA Yayıncılık.

Kaynakça gösteriminde *APA (American Psychological Association) Formatı*; kullanılmalıdır. *Yazar Soyadı, Adı (Orijinal kaynağın tarihi). Makale adı. Makalenin orijinal kaynağı, sayfa sayıları. (Kaynak adı, yayın yeri: yayıncı adı.) Bulunduğu URL adresi [ziyaret tarihi]*

Bu açıklamalar doğrultusunda kaynakça gösterme biçimleri şu şekilde örneklendirilebilir (Akdağ):

a. Kitap

Tek yazarlı kitap:

Akpınar, Y. (1999). *Bilgisayar destekli öğretim ve uygulamalar*. Ankara: Anı Yayıncılık.

Çok yazarlı kitap:

Demirel, Ö., Seferoğlu, S., & Yağcı, E. (2003). *Öğretim teknolojileri ve materyal geliştirme* (3rd ed.). Ankara: PegemA Yayıncılık.

Kurum yazarlı kitap:

YÖK. (1998). *Eğitim fakültesi öğretmen yetiştirme lisans programları*. Ankara.

Çeviri kitap:

Bloom, B. S. (1979). *İnsan nitelikleri ve okulda öğrenme*, (Çev: D. A. Özçelik). Ankara: Milli Eğitim Basımevi.

Editörlü kitap:

Öztürk, C., & Dilek, D. (Eds.). (2005). *Hayat bilgisi ve sosyal bilgiler öğretimi* (5th ed.). Ankara: PegemA Yayıncılık.

Editörlü kitapta bölüm:

Köktaş, A. M. & Gölçek, A. G. (2018). Bir Kamu Politikası Aracı Olarak Türk Vergi Sistemi. Ed. C. Babaoğlu & E. Akman, *Kamu Politikası Analizi: Türkiye Uygulamaları* içinde (489-512). Ankara: Gazi Kitabevi.

b. Dergi

Akdağ, M. (1990). Türk eğitim sisteminde yatay ve dikey geçişler. *Milli Eğitim Dergisi*, 94, 67-72.

Akdağ, M., & Güven, S. (2002). İlköğretim ikinci kademe öğretmenlerinin sınıf yönetimi etkinliklerine ilişkin öğrenci algıları. *Eğitim Yönetimi*, 29, 69-80.

c. Kongre veya Sempozyum Bildirisi

Akdağ, M., & Tok, H. (2004). *Geleneksel öğretim ile power point destekli öğretimin öğrenci erişimine etkisi*. XIII. Ulusal Eğitim Bilimleri Kurultayı'nda sunulan bildiri. İnönü Üniversitesi Eğitim Fakültesi, Malatya, Turkey, 06-09 Temmuz.

d. Yayınlanmamış Tez

Akdağ, M. (1993). *Genel liselerin matematik ve fen öğretiminde karşılaşılan sorunlar*. Yayınlanmamış Doktora tezi. Malatya: İnönü Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü

e. Ansiklopediler

Bergmann, P.C. (1993). Relativity. In *The new encyclopedia Britannica* (Vol. 26, pp. 501-508). Chicago: Encyclopedia Britannica.

f. Gazete Makalesi

Ergün, M., Akdağ, M., & Duruhan, K. (1989, Ekim 4). Türk eğitim sisteminin sorunları ve bazı çözüm teklifleri. *Dünya Gazetesi*, 4.

g. Yazarı Olmayan Gazete Haberi

Irak endüstrileşmeye 40 milyar dolar ayırdı. (1989, Ekim 4). *Dünya Gazetesi*, 11.

h. Web Sayfası

Akdağ, M., & Güneş, H. (2003). Öğretmen rolünün yaratıcı bir sınıf ortamı oluşturmadaki önemi. *Milli Eğitim Dergisi*, 159. Retrieved November 16, 2005 (de indirildi) from the World Wide Web: <http://yayim.meb.gov.tr/dergiler/159/akdag-gunes.htm>

Akdağ, M. (tarihsiz). *Eğitimde program değerlendirme ve istatistiksel yöntemler*. Retrieved November 16, 2005 (de indirildi) from the World Wide Web: <http://web.inonu.edu.tr/~makdag/egitimde%20program%20degerlendirme.pdf>

YÖK. (tarihsiz). *Bilgisayar ve öğretim teknolojileri öğretmenliği lisans programı*. Retrieved November 16, 2005 (de indirildi) from the World Wide Web: http://www.yok.gov.tr/egitim/ogretmen/ogretmen_yetistirme_lisans/bilgisay.pdf

MEB (2002). *Bilgi ve iletişim teknolojileri*. Retrieved November 16, from the World Wide , [Web: <http://egitek.meb.gov.tr/Egitek/Kitaplar/Etkinlikler2001/Etkinlikler2002.html> Erişim Tarihi: 06.06.2006].

i. Journals (Elektronik dergiler)

Data base (veri tabanı) de yayınlanan e- journal (dergi) den alınan Full text (tam metin) bir makalenin kaynakça gösteriminde; web adresi yerine, data base adı verilir.

Selwood, I.,& Pilkington, R. (2005). Teacher workload: using ICT to release time to teach. *Educational Review*, 2, 163-174. Retrieved October 18, 2005, from Taylor & Francis Group.

Telif Hakkı Düzenlemesi

Derginize yayınlanmak üzere gönderilen makalenin yazar(lar)ı Aşağıda yer alan maddelerde belirtilen hususlar okumuş, anlamış ve onaylamış olduğunu beyan eder.

1. Yazının kendi orijinal çalışması olduğunu, daha önceden hiçbir yerde yayınlanmadığını veya yayınlanma sürecinde olmadığını, diğer telif haklı yazılardan yapılan alıntılarının sahibinden izin alınarak alıntı yapıldığını, yazının iftira niteliğinde, kanun dışı veya dava konusu olabilecek herhangi bir ifade içermediğini,

2. Yazar(lar), Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Fakültesinin bir yayını olan bu derginin, bağlam, hüküm, bilgi, sonuç ve yorumları içeren makalenin içeriği ile ilgili olarak hiçbir sorumluluğu olmadığını,

3. Makalenin (yayının) kişisel veya mülkiyet haklarını ihlal etmediğini,

4. Yazarlar, makalenin içeriği ile ilgili; bilimsel, etik ve hukuki tüm sorumluluğu üstlendiklerini,

5. Bu anlaşmanın makaleye (yayına) katkıda bulunan tüm yazarlar tarafından imzalandığını,

6. Makale; değerlendirilmek üzere dergiye gönderildikten sonra, hiçbir aşamada, yayın hakları devir formunda belirtilen yazar isimleri ve sıralaması dışında, makaleye yazar isminin eklenmediğini, silinmediğini veya sıralamada bir değişiklik yapılmadığını

7. Yazarların doğrudan ya da dolaylı olarak makalenin (yayının) konusuyla ilgili olan mülkiyet veya ticari mevzuları içeren konularda Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi editörünün bilgilendirildiğini/ bilgilendirileceğini ve bu bilginin, makale ile birlikte ibraz edilen teyit mektubunda belirtilmesi gerektiğini,

8. Makaledeki resimlerin bilimsel içeriğinin bilgisayar ve diğer elektronik cihazlar vasıtasıyla değiştirilmediğini,

9. Yazarların dergiye devrettiği telif hakları ile, derginin tüm dünyada herhangi bir yolla bu makaleyi kullanma hakkını haiz olduğunu; Bu hakların bütün basım ve yayın haklarını ve elektronik yayın haklarını (CD, internette yayımlama, indeksleme, vb.) kapsadığını, şu anda mevcut ve ileride geliştirilebilecek her türlü yayın şekliyle dağıtım yetkisini içerdiğini ama bunlarla sınırlı olmadığını,

10. Yazarların tüm patent ve telif hakları haricindeki diğer mülkiyet haklarını sürdürdüklerini; eğer yazar makaleyi herhangi bir vasıtayla dağıtım amaçlı çoğaltmak isterse yazarın Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi'nden izin alması gerektiğini ve eğer izin verilirse, makale çoğaltıldığında orijinal yayın kaynağının belirtileceğini kabul etmiş sayılırlar.

Gizlilik Beyanı

Bu dergi sitesindeki isimler ve elektronik posta adresleri bu derginin belirtilen amaçları doğrultusunda kullanılacaktır. Diğer amaçlar veya başka bir bölüm için kullanılmayacaktır.