

***Hacettepe Üniversitesi/İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi***

***Hacettepe University/Journal of Economics and Administrative Sciences***

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

**Yayın Kurulu Başkanı/Editör:** Mehmet TOKAT

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

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

**Yayın Kurulu/Editorial Board:**

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

**Danışma Kurulu/Advisory Board:**

|  |  |
|--|--|
| Abdurrahman AKDOĞAN Gazi Üniversitesi  | Jose Ma Ferre MARTI University of Barcelona, SPAIN |
| Doğan Yaşar AYHAN Başkent Üniversitesi | Toshihiro MINOHARA University of Kobe, JAPAN       |
| Muzaffer BODUR Boğaziçi Üniversitesi   | Hüseyin PAZARCI Ankara Üniversitesi                |
| Ömer Faruk ÇOLAK Gazi Üniversitesi     | Cem SOMEL ODTÜ                                     |
| Turgay ERGUN TODAİE                    | Simon WIGLEY Bilkent Üniversitesi                  |
| Ahmet Haşım KÖSE Ankara Üniversitesi   | Erinç YELDAN Bilkent Üniversitesi                  |

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

Adres/Address:  
Şerife GÜRAN  
Hacettepe Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü 06800, Beytepe, ANKARA  
e-posta/e-mail: [iibf\\_dergisi@hacettepe.edu.tr](mailto:iibf_dergisi@hacettepe.edu.tr)

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

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

**Abonelik Koşulları:** Yıllık 20 YTL olup posta masrafları dahildir.

**Annual Subscription:** € 20, including postage.

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

**Basım Tarihi:** Aralık, 2007

**Basım Yeri:** Hacettepe Üniversitesi Hastaneleri Basımevi, Ankara.

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

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

## İÇİNDEKİLER

### İktisat

Hacer OĞUZ Yeni Neoklasik Sentez ve Optimal Parasal Politikalar ... 1

### İşletme

|  |  |
|--|--|
| F. Pınar ACAR<br>James WILCOX                    | A Longitudinal Analysis of the Effects of Task-Related Diversity in Groups..... 37                                     |
| Mahmut ARSLAN                                    | Weberci Görüşlere Göre Konfüçyüsçülüğün Çin İş Kültürü Üzerine Etkileri ..... 59                                       |
| Özgür ARSLAN                                     | Firma Yöneticilerinin Temettü Dağıtımlarına Dair Algıları..... 85  |
| Tuba YAKICI AYAN<br>Selçuk PERÇİN                | Measuring Efficiency of Turkish Automotive Firms with the Fuzzy Dea Model..... 99                                      |
| Hakan AYGÖREN<br>Süleyman UYAR<br>Hakan SARITAŞ  | Yatırımcılar Futbol Maçlarının Sonuçlarından Etkilenir mi? İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nda Bir Uygulama..... 121 |
| Selen DOĞAN<br>Faruk ŞAHİN                       | Kendi Kendine Liderlik Ölçeğinin Türkçe Uyarlaması, Geçerlilik ve Güvenilirlik Çalışması ..... 139                     |
| Mustafa GÜLMEZ<br>Olgun KİTAPÇI                  | Hastane Hizmet Kalitesi ve Bir Uygulama ..... 165  |
| Fersin KESKİN<br>Metin SALTÜRK                   | Stratejik Hedeflere Ulaşmada Yöneticilerin Kişisel Davranış Farklılıkları..... 187                                     |
| Akif TABAK<br>Ahmet ERKUŞ                        | Denetim Odağının Bireylerin Belirsizlikle Başetme Düzeylerine Etkisi: Kamu Sektöründe Bir Araştırma..... 213           |
| Hikmet ULUSAN<br>İbrahim DOĞAN<br>Süleyman ŞAHİN | Muhasebe Politikası Seçimi: Pozitif Muhasebe Teorisi ve Ekonomik Belirleyiciler- Ampirik Bir Çalışma..... 229          |

## **Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi**

|   |   |     |
|---|---|-----|
| Muhittin ACAR                                 | Teaching Collaboration in the Age of Networks .....   | 255 |
| Doğan N. LEBLEBİCİ<br>Erdem ERKUL             | Planlı Kalkınma Deneyiminden Stratejik<br>Planlamaya Geçiş: Türkiye Örneği .....                              | 269 |
| Çağlar ÖZEL                                   | Hukuksal Açıdan Tüketicinin Korunması ve Tüketicinin<br>Korunma Gerekliliğine İlişkin Bir Değerlendirme ..... | 287 |
| Mihriban ŞENGÜL<br>Gülizar ÇAKIR SÜMER        | Türkiye’de İİBF Dergilerinde Yayımlanan “Çevre”<br>Konulu Makaleler Üzerine Bir İnceleme .....                | 301 |
| Yazarlara Duyuru/Notes for Contributors ..... |   | 335 |



## YENİ NEOKLASİK SENTEZ VE OPTİMAL PARASAL POLİTİKALAR

Hacer OĞUZ\*

### Özet

Yeni neoklasik sentez modelleri özünde dinamik genel denge modelleri olup bu yapıya eksik rekabet ile nominal ücret ve fiyat yapışkanlıkları gibi friksiyonları dâhil etmektedir. İktisadi karar birimlerinin bireysel optimizasyon problemlerinin çözümünden özel kesim dengesi için bilinen IS-LM modelleri benzeri makroekonomik ilişkilere ulaşmaktadır. Bu makroekonomik ilişkiler ile ekonominin kaynak kısıtı ve kamu kesimi bütçe kısıtı altında optimal politikalar bir refah fonksiyonu maksimize edilerek belirlenmektedir. Bu modellerde paranın değişik modellemeleri altında parasal politikalar analiz edilmektedir. Yeni neoklasik sentez modelleri homojen bir grup oluşturmayıp birinci ve ikinci nesil yeni neoklasik sentez modelleri şeklinde iki kısma ayrılmaktadır. Birinci nesil modellerde mali unsurlar ya hiç bulunmamakta ya da saptırıcı olmayan vergiler varsayılarak optimal parasal politikalar tek başına belirlenmektedir. İkinci nesil modellerde saptırıcı vergiler veri alınarak optimal parasal politikalar mali politikalarla birlikte belirlenmektedir. Bunların optimal parasal politikalarla ilgileri kısa dönemle ve özellikle istikrar politikalarıyla sınırlıdır. Bu modellerin optimal parasal politika sonuçları homojen gözükmemekle birlikte genel olarak sıfır ya da sıfıra çok yakın pozitif bir enflasyon ve enflasyonda sıfır oynaklık optimal bulunmaktadır.

**Anahtar Sözcükler:** Yeni neoklasik sentez, optimal parasal politikalar, Ramseyci yaklaşım, dinamik stokastik genel denge modelleri.

### Abstract

#### The New Neoclassical Synthesis and Optimal Monetary Policies

The new neoclassical synthesis models in essence are general equilibrium models that integrate the frictions such as imperfect competition with nominal wage and price stickiness. It reaches to the well known IS-LM type macroeconomic relations for private sector equilibrium from solutions to economic decision makers' individual optimization problems. Subject to these macroeconomic relations, the total resource constraint and the public sector's

---

\* Doç.Dr., Akdeniz Üniversitesi, İktisat Bölümü, 07058, ANTALYA, haceroğuz@akdeniz.edu.tr

budget constraint, optimal policies are determined by maximizing a welfare function. With these models, monetary policies are analyzed under various models of money. New neoclassical synthesis models do not constitute a homogenous group. These models are classified as first and second generation new neoclassical synthesis models. The first generation models either do not include fiscal factors or assume nondistortionary lump-sum taxes and optimal monetary policies are determined separately from fiscal policies. The second generation models determine optimal monetary policies considering distortionary non-lump-sum taxes together with fiscal policies. Their relevance to optimal monetary policies is limited with short term policies, especially with stabilization policies. While the optimal monetary policy outcomes of these models do not seen homogenous, zero or low and positive inflation level with zero volatile is found to be optimal in common.

**Keywords:** New neoclassical synthesis, optimal monetary policies, Ramseyian approach, dynamic stochastic general equilibrium models.

## GİRİŞ

Yeni neoklasik sentez (new neoclassical synthesis, NNS) yeni klasik makroiktisat ile reel devresel dalgalanmalar teorisinden zamanlararası optimizasyon ile rasyonel beklentilerin ve yeni Keynesci iktisattan eksik rekabet ile maliyetli ücret ve fiyat ayarlamalarının alınarak birleştirilmesiyle oluşturulmuştur.<sup>1</sup> NNS modelleri paranın ve geçici nominal katılıkların bulunduğu eksik rekabetçi dinamik stokastik genel denge modelleridir. Dinamik mikro temelleri bulunan NNS modellerinde normatif politika analizi yapılabilmektedir. Ancak, yakın zamana kadar bu parasal politikalarla sınırlı kalmıştır.<sup>2</sup> Para NNS yazınında esnek ücret ve fiyatlı modellerde olduğu gibi çeşitli biçimlerde modellenmiştir. NNS modellerinde ücret ve fiyat katılıklarına bağlı sapmaların giderilmesinde ve şoklara karşı tepki verilmesinde optimal politikaları araştırılmış ve bu politikalara istikrar politikaları denilmiştir.

Normatif politikaların belirlemede NNS modelleri birinci ve ikinci nesil modeller olarak birbirini izleyen iki dalga içinde gelişmiş olup kapsamaları ve ulaştıkları sonuçlar yönünden farklılık arz etmektedir. Birinci nesil NNS modelleri örtük ya da açık biçimde politika yapımcı için saptırıcı olmayan (lump-sum, LS) vergileri ve pasif mali politikalar varsaymıştır. Parasal politikalar araştırılırken politika yapımcının tekeli rekabetçi piyasalarda firmaların tekel gücünün yarattığı sapmaları gidermek için üretimi ve istihdamı desteklediği sıklıkla varsayılmıştır. İkinci nesil NNS modellerinde ise her iki varsayım dışlanarak optimal mali ve parasal politikalar birlikte belirlenmiştir.

Saptırıcı (non-lump-sum, NLS) vergilerle tam rekabetçi dinamik modellerde Ramseyci yaklaşımla optimal mali politika analizleri daha önce yapılarak optimal mali politika ilkeleri belirlenmiş ve bunlarla bağlantılı olarak optimal parasal politikalar çıkarılmıştır (Chari ve Kehoe, 2006). Bu analizlere göre NLS vergiler hanehalkının tüketim ile boş zaman arasındaki seçimini ve cari tüketim ile gelecek tüketim arasındaki seçimini etkilemektedir. Bunlardan ilki statik (dönemiçi) marjinal koşulda çıkarken ikincisi dinamik (dönemlerarası) marjinal koşulda çıkmaktadır.<sup>3</sup> Ücret ve tüketim vergileri statik marjinal koşulu bozarken sermaye gelirleri üzerindeki vergiler dinamik marjinal koşulu bozmaktadır. Ramseyci yaklaşımda mali politikalar yönünden temel mesele statik ve dinamik marjinal koşulları minimum ölçüde saptırarak gerekli vergi gelirlerini toplamaktır.

Tam rekabetçi modellerde optimal mali politika araştırmaları iki temel ilke belirlemiştir: (i) Benzer mallar aynı oranda vergilendirilmelidir. (ii) Tüketim malları yönünden homotetik ve işgücü yönünden bölünebilir fayda fonksiyonu altında fayda fonksiyonuna giren tüm mallar aynı oranda vergilendirilmelidir. Vergiye konu mallar seti dinamik stokastik ekonomide farklı zamanlardaki ve farklı durumlardaki tüketim malları olarak tanımlandığında bu ilkeler geçerliliğini sürdürmektedir.

Stokastik dinamik ortamda birinci ilke tüm zamanlarda statik marjinal koşulun aynı ölçüde saptırılmasını gerektirirken ikinci ilke durumlar ve zamanlararası arasında üniform mal (tüketim) vergilemesini, dolayısıyla, zamanlararası marjinal koşulun saptırılmamasını gerektirmektedir (Chari ve Kehoe, 2006: 20). Zamanlararası üniform mal vergilemesi statik koşul üzerinden ücret vergi oranlarının sabitliğini ve dinamik koşul üzerinden sermaye gelirlerinin vergilendirilmemesini beraberinde getirmektedir. Pozitif oranda bir sermaye gelir vergisi zaman içinde artan mal vergisine eşdeğer olduğundan üniform mal vergilemesi ilkesine aykırıdır (Chari ve Kehoe, 2006: 21). Bu ilkeler genel bir *vergi düzleştirme* adı altında toplanmaktadır.

Birinci nesil NNS modelleri ekonomide LS vergileri ve transferleri varsaydıklarından bu ilkelerle bağları yoktur. İkinci nesil NNS modelleri NLS vergileri varsaydıklarından bu mali politika ilkelerinden bağımsız değildir. Ancak bu modellerde eksik rekabetin varlığı ilave vergi kaynakları ve karşılanması gereken ilave telafi edici harcamalar gerektirmektedir. Ücret ve fiyat yapışkanlıkları getirildiğinde konu çok daha karmaşıklaşmaktadır.

Belirtilen mali politika ilkeleri paranın olmadığı dinamik stokastik ortamda kamu bütçesini her durumda şimdiki değerle dengede tutabilmek için bu dengeyi etkileyen şoklara karşı kamu borçlarının (devlet tahvillerinin) ve varlıkların getirilerinin geçici olarak vergilendirilmesi bir (belki de tek) politika

seçeneğini oluşturmaktadır.<sup>4</sup> Kamu borçlarının getirileri ister baştan ister sonradan duruma bağımlı yapılmış olsun bunlar harcama ve hâsılat dalgalanmalarına karşı bütçe dengesini koruma aracıdır. Kamu borçlarının getirisini kamunun gelir ihtiyacı yüksek iken düşük ve gelir ihtiyacı düşük iken ise yüksek yapan bir uygulama kamu bütçesinin bugünkü değerle dengede olmasını ve diğer vergiler yönünden vergi düzeltmesini sağlamaktadır.

Paranın yokluğunda borçlanma araçlarının ve varlıkların reel getirisi belirtilen türde vergi uygulanarak duruma bağılı yapılabilirken paranın varlığında ve nominal getirisi duruma bağılı olmayan kamu borçları veri iken bunu enflasyon sağlayabilmektedir. Parayı içeren tam rekabetçi modellerde yukarıda belirtilen tercih fonksiyonu altında optimal nominal faiz oranı sıfır olup Fisher denkleminde zaman tercih oranında bir deflasyona karşılık gelmektedir. Dolayısıyla, bu modellerde Friedman kuralı (Friedman rule, FR) optimaldir. FR veri iken şoklara karşı kamu bütçe dengesi ortalama olarak zaman tercih oranında deflasyona bağılı kalarak pozitif bir enflasyon oynaklığı yaratılarak sürdürülmesi optimaldir.

Nominal getirisi duruma bağılı olmayan kamu borçlarına ve paranın alternatif modelleme biçimlerine yer veren tam rekabetçi dinamik stokastik genel denge (dynamic stochastic general equilibrium, DSGE) modellerinde *kantitatif* (hesaplamalı) normatif politika analizleri pozitif enflasyon oynaklığını ve sifıra yakın bir ortalama deflasyonu optimal göstermiştir (Chari vd., 1991).

Bu makalede genel olarak NNS modelleri incelenmekte ve optimal parasal politikalar araştırılmaktadır. Spesifik olarak NNS modellerinde genel vergi düzeltmesinin işlerliği, optimal enflasyon oranı ve oynaklığı konuları üzerinde durulmaktadır. Bu doğrultuda izleyen ikinci bölümde NNS modellerinin genel çerçevesi tanıtılmaktadır. Üçüncü bölümde birinci nesil NNS modelleri, dördüncü bölümde ise ikinci nesil NNS modelleri ve bu modellerde optimal parasal politikalar sunulmaktadır. Beşinci bölümde NNS modellerinde optimal politika kuralı arayışlarına değinilmektedir. Sonuç bölümünde genel bir değerlendirme yapılmaktadır.

## 1. YENİ NEOKLASİK SENTEZ MODELLERİNİN GENEL ÇERÇEVESİ

Mal ve işgücü piyasalarında tekeli rekabet durumunda ekonominin üretim olanakları eğrisinin altında çalışmasına neden olan iki tür sapma bulunmaktadır. Bunlardan ilki tekeli rekabetin varlığından kaynaklanan sapmalar iken diğeri ücret ve fiyat yapışkanlıklarından kaynaklanan sapmalardır. Her iki sapma giderilebildiği takdirde etkin dağıtıma



ulaşmaktadır. Esnek ücret ve fiyatlarla tekeli rekabetçi ekonomide sadece birinci etki bulunmaktadır. NNS modelleri normatif politika analizinde belirtilen sapmaları giderecek ve çeşitli şoklara karşı istikrarı sağlayacak optimal politikaları araştırmaktadır.

NNS modelleri temel olarak bir temsili karar birimi ekonomisidir. Eksik rekabetçi piyasalar için tekeli rekabet biçimi varsayılmaktadır. Tekeli rekabetçi firmalarla birlikte temsili karar birimi çerçevesini sürdürebilmek için firmaların simetrik olduğu varsayılmaktadır. Dolayısıyla, temsili hanehalkının her firmanın ürünü yönünden talep esneklikleri farklılık göstermemektedir. Hanehalkının ürün talebi (toplam tüketimi) bu esneklikler kullanılarak firmaların mallarına taleplerin birleştirildiği bir toplulaştırılmış tüketim fonksiyonu ile belirlenmektedir. Dolayısıyla hanehalkının tüketimi bir endeksle (kompozit tüketimle) gösterilmektedir. Esneklikler aynı varsayıldığından endeksteki ağırlıklar aynıdır. Dolayısıyla, talep firmaların ürünlerine eşit olarak dağılmaktadır. Benzer bir birleştirme ürün fiyatları yönünden yapılmaktadır. Fiyat seviyesi endeksi bilinen fiyat endeksleri gibidir.

NNS modelleri temsili karar birimleriyle bir dinamik genel denge sisteminden ibaret olduğundan Ramseyci yaklaşımla optimal politikaların belirlenmesine imkân vermektedir. Ramsey politika belirleme yaklaşımda kamunun zamanlararası bütçe kısıtı, ekonominin kaynak kısıtı ve rekabetçi denge kısıtı (özel kesim dengesi) altında temsili hanehalkının faydasını maksimize eden politikalar belirlenmektedir. Dolayısıyla, politika yapıcı (Ramsey planlamacı) ekonominin kaynak kısıtı yanında özel kesim karar birimlerinin optimal seçim (Ramsey planlamacı) koşullarını dikkate almaktadır. Kendi seçiminin onların seçimini etkilediğini bilmekte ve tepki biçimlerini hesaba katarak hareket etmektedir. Özel kesim denge koşulları özel kesimin karar probleminden bulunan ve bunların seçim değişkenlerini politika araçları yönünden gösteren denge çözüm fonksiyonlarıdır.

NNS modellerinde ekonomi genellikle üç sektörle tanımlanmaktadır. Bunlar, nihai mal sektörü, ara mallar sektörü ve istihdam sektörüdür.<sup>5</sup> Piyasalardaki rekabet koşullarına ve nominal ücret ile fiyat yapışkanlıklarına dair varsayımlara bağlı olarak bu piyasalar değişik kombinasyonlar içinde modellerde yer almaktadır. Eksik rekabetin tekeli rekabet formunda olduğu, tekeli rekabetçi firmaların simetrik olduğu ve ara malları ürettikleri varsayılmaktadır. İşgücünün sadece ara malı üreten sektörde kullanıldığı varsayılmaktadır. İşgücü piyasasında tekeli rekabet işgücü arz edenler yönünden varsayılmaktadır. Verimlilik gibi şoklarla ve nominal katılımlarla tekeli rekabetçi firmalar karşılaşmaktadır. Tekeli rekabetçi firmalar ile tekeli rekabetçi işgücü arz edenler için belirli bir dinamik fiyatlama davranışı

varsayılmaktadır. Genellikle Rotemberg (1982)'in ve Calvo (1983)'ün fiyatlama modellerinden biri seçilmektedir.

Rotemberg (1982) fiyat belirleme davranış modelinde nominal fiyat intibak maliyetlerini kuadratik varsaymaktadır. Bu maliyet fonksiyonu firmanın kar fonksiyonuna doğrudan ilave edilmektedir. Kuadratik fiyat intibak maliyetleri altında firmalar arzulanan fiyatın gerçek fiyattan ayrılmasının yarattığı kar kaybını fiyat ayarlama maliyetiyle karşılaştırmaktadır. Rotemberg formülasyonunda fiyatlar her dönemde serbestçe belirlenebilmektedir (Chugh, 2006: 694). Ancak, belirtilen maliyetler nedeniyle topyekun bir fiyat ayarlaması yapılmamaktadır.

Calvo (1983) fiyatlama modelinde firmaların fiyatlarını çok sık ayarlamadıkları ve fiyat ayarlama fırsatlarının dışsal bir süreç izlediği varsayılmaktadır.<sup>6</sup> Her dönemde bir firmanın kendi fiyatını ayarlama olasılığı  $(1-\alpha)$  sabit olup mevcut fiyatın yaşından bağımsızdır ve fiyat ayarlamaları arasında beklenen zaman  $1/(1-\alpha)$ 'dır. Fiyat ayarlama fırsatları tesadüfi olarak ortaya çıktığından tekil bir firmanın fiyat değiştirme aralıkları tesadüfidir. Bu fiyat ayarlama modelinde bir firma fiyat ayarlama sinyali aldığı anda sadece fiyatını ayarlamaktadır. Bir fiyat sinyali alan firma cari ve iskonto edilmiş beklenen kar akımları toplamını maksimize edecek biçimde fiyatını belirlemektedir. Büyük sayılar kanununu geçerli kılacak kadar çok sayıda firma varsayıldığından  $1-\alpha$  değeri aynı zamanda bir dönemde fiyatlarını ayarlayan firmaların oranıdır.

İstihdam sektörü rekabetçi olup bu sektördeki firmalar (istihdam ajansları) teknelci rekabetçi olduğu varsayılan işgücünü hanehalkından kiralarak teknelci rekabetçi ara malları sektörüne satmaktadır. Farklı bir bakışla, bunlar nihai işgücü girdisi üretmektedir. Ara malı firmalarının nihai işgücü girdisini kiralarak ürettikleri malları ise nihai mal sektörü satın almakta ve bunları tüketim malları üretiminde kullanarak hanehalklarına satmaktadır. Aslında nihai mal sektörü ile istihdam sektörü sırasıyla teknelci rekabetçi firmaların ürününü ve işgücünü kompozit birimler haline dönüştüren hayali sektörlerdir. Diğer bir ifadeyle bu sektörler toplulaştırma işleminin karşılığı olarak oluşturulmuş yapay sektörlerdir. Nihai mal sektöründeki firmalar kendi içlerinde ve istihdam sektöründeki ajanslar kendi içlerinde benzer olduklarında bu sektörler temsili birimlerle ifade edilmektedir. Bu sektörlerin üretim fonksiyonları ise belirli bir formda oldukları varsayılan toplulaştırma (endeksleme) fonksiyonlarından ibarettir. Toplulaştırma genellikle Dixit ve Stiglitz (1977)'in sabit ikame esneklikli toplulaştırma fonksiyonu kullanılmaktadır.

Temsili nihai mal üreticisinin kar maksimizasyonu her bir ara malı üreticisinin malına talep fonksiyonlarını belirlemekte olup talep fonksiyonunun açıklayıcılarını genellikle ara mallarının nispi fiyatı, ara malları arasındaki ikame esnekliği ve temsili nihai mal üreticisinin nihai (kompozit) mal miktarı oluşturmaktadır. Varsayılan dinamik fiyatlama davranışı altında ara malı üreten temsili firmanın kar maksimizasyonu probleminin firmanın cari dönem fiyatı yönünden birinci sıra koşulu *fiyat Phillips eğrisi* olarak adlandırılan bir ilişki ortaya koymaktadır.<sup>7</sup> Temsili istihdam ajansının sabit ikame esneklikli üretim fonksiyonu altında kar maksimizasyonu probleminin çözümü işgücü talep fonksiyonunu belirlemektedir. İşgücü talep fonksiyonunun açıklayıcıları ise nispi ücret, farklı işgücü tipleri arasındaki ikame esnekliği ve temsili istihdam ajansının nihai işgücü üretim miktarıdır.

Temsili hanehalkının talep fonksiyonu yönünden ücret ve fiyat intibakı tam olduğu modeller ile bu intibakın düşük olduğu modeller farklılık göstermektedir. Paranın modellenme biçimine göre bazı değişiklikler göstermekle birlikte temsili hanehalkı için genellikle açıklayıcıları mal tüketimi ile boş zaman olan bir fayda fonksiyonu varsayılmaktadır. Temsili hanehalkının optimizasyon problemi hanehalkı işgücü arzında tekeli rekabetçi iken ücretini belirleyebildiğinden ve karşılaştığı işgücü talep fonksiyonundan dolayı tam rekabet altındakinden farklıdır. Ücret ayarlamasının reel maliyeti mevcut iken bu maliyetler temsili hanehalkının bütçe kısıtına girmektedir. İşgücü talep fonksiyonu veri iken temsil hanehalkı nominal ücretini belirlediğinde işgücü arzı belirlenmektedir. Temsili hanehalkının fayda maksimizasyonu probleminin nominal ücret yönünden birinci sıra koşulu nominal ücret enflasyonu, fiyat enflasyonu ve işgücünün marjinal ürünü arasında bir ilişki olarak *ücret Phillips eğrisi* içermektedir. Belirtilen Phillips eğrileri Ramsey (1927) politika belirleme yaklaşımı altında dikkate alınması gereken kısıtlar arasındadır. NNS modellerinde tam rekabetçi modellerden farklı olarak ücret ve fiyat ayarlamasının kaynak maliyetleri ekonominin kaynak kısıtlamasına girmektedir.

NNS modellerinde mal ve işgücü piyasalarında tekeli gücünden gelen rantların varlığı ve bunların vergilendirilmesine ilişkin varsayımlar optimal parasal politika sonuçlarını etkilemektedir. NNS modellerinde bu rantların vergilendirilmesine ya da tekeli gücünden zarar gören diğer faaliyetlerin desteklenmesine ilişkin farklı varsayımlar yapılmaktadır.

Optimal para politikası belirlenirken Ramseyci yaklaşım temsili hanehalkının faydasının maksimizasyonunu amaç olarak (refah kısıtı) almaktadır. Birçok yönden bu riskli görülerek bazı NNS modellerinde refah kısıtı olarak basitçe politikanın amaç değişkenleri için tanımlanan hedeflerden ilgili değişkenlerin sapma karelerinin toplamının (kayıpların) minimizasyonu alınmaktadır. Bu tür bir amaç fonksiyonunda değişkenler için hedefler olduğu

ve bu hedeflerden sapmaların cezalandırıldığı zımnen varsayılmaktadır. Bu kayıp fonksiyonlarında çeşitli sapmalar belirli ağırlıklarla yer almakta olup bu ağırlıkları modelin parametreleri belirlemektedir.

Ramsey probleminin çözümünde temel olarak düal ve primal olmak üzere iki yöntem bulunmakla birlikte asıl olarak Primal yöntem izlenmektedir. Ramsey probleminin düal çözüm yönteminde dağıtımlar sadece politika değişkenlerinin fonksiyonları olarak tanımlanmakta ve doğrudan politika değişkenleri seçilmektedir. Primal yöntemde tüm fiyatlar ve politika değişkenleri ikame işlemleriyle elemine edilmekte ve doğrudan dağıtımlar seçilmektedir.<sup>8</sup> Uygulanabilirlik kısıtı esnek fiyatlarla dinamik problemlerde tek bir zamanlararası kısıtla temsil edilirken nominal katıllı problemlerde bu şekilde ifade edilebilmesi her zaman mümkün olmayıp her dönem ve durum için çok sayıda uygulanabilirlik kısıtı gerektirmektedir (Schmitt-Grohe ve Uribe, 2004: 207). Çok sayıda friksiyon ile ücret ve fiyat yapışkanlığının bir arada olduğu NNS modellerinde bu iki yöntemle problemin çözümünde sorunlarla karşılaşmış ve bunu aşmak için bazı çalışmalarda ikisi birlikte kullanılmıştır. Karma olarak nitelendirilebilecek bu yeni çözüm yönteminde politika değişkenleri ve dağıtımlar eşanlı olarak belirlenmektedir.

NNS modelleri DSGE modelleri olduklarından optimal politikalar Ramseyci yaklaşımla belirlenebilmektedir. Ramseyci yaklaşım pür normatif ve hesaplamalı normatif olmak üzere birbirini tamamlayan iki biçimde gerçekleştirilebilmektedir. DSGE modellerinde hesaplamalı normatif yaklaşımla politikalar belirlenirken önce DSGE modeli kantitatif hale getirilmektedir. Bir NNS modelinin oluşturulmasında ve sayılaştırılmasında işin matematiğini *dinamik stokastik optimal kontrol teori* oluşturmaktadır. DSGE yazınında bir DSGE modelinin oluşturulmasında ve sayılaştırılmasında Kydland ve Prescott (1982)'un başlattığı kantitatif ekonomik teori yapım tarzını ve son yıllarda bunun bazı değişikliklere uğramış biçimlerini kapsayan değişik uygulamalara rastlanmaktadır. Özellikle bir DSGE modelini kantitatif yapılmasında kalibrasyona alternatif tahmin yöntemleri kullanılmaya başlanmıştır.

## 2. BİRİNCİ NESİL YENİ NEOKLASİK SENTEZ MODELLERİ VE OPTİMAL PARASAL POLİTİKALAR

Optimal mali ve parasal politikaların birlikte araştırıldığı tam rekabetçi modellerde para politikası para tutmanın fırsat maliyeti olarak nominal faiz oranının seviyesini belirlemesi, para balansları üzerinde ekonomize olma çabasından doğan belirli sapmaların büyüklüğünü belirlemesi ve nominal getirisi duruma bağlı olmayan kamu borçlarının reel ödemelerini duruma bağlı

yapması yönlerinden önemlidir. Bu son özellik kamu borçlarının getirisi durumdan bağımsız iken vergi düzleştirmeyi olanaklı kılmaktadır. Eksik rekabetçi modellerde para politikasının önemini artıran ilave nedenler bulunmaktadır.

Birinci nesil NNS modellerinin örneklerini Goodfriend ve King (1997, 2000), Rotemberg ve Woodford (1998, 1999), Erceg vd. (1999) Adao vd. (2000), Goodfriend (2004), Khan vd. (2003) geliştirmiştir. Bu modellerin tümünde saptırıcı olmayan (lump-sum, LS) vergiler varsayılmıştır. Bir kısmında teknelci rekabetin esnek fiyat ve ücretler altında yarattığı sapmaları gidermek için LS transferler yoluyla üretimin ve istihdamın desteklendiği varsayılmıştır.<sup>9</sup> Bu modellerde ücret ve fiyat yapışkanlıkları değişik kombinasyonlar modellerde yer almakta ve paranın değişik modelleme biçimlerine yer verilmektedir.

Mal piyasalarının teknelci rekabette ve fiyatların esnek olduğu durumda fiyatlar malın talep esnekliğine bağlı olarak nominal marjinal maliyetin üstünde belirlenmektedir. Fiyatın nominal marjinal maliyete oranı olarak bir fiyat markapı uygulanmaktadır. Talebin belirlediği çıktı seviyesinin minimum maliyetle üretim koşulu reel faktör gelirlerinin faktörün markapla çarpılmış marjinal verimine eşitlenmesini içermektedir. Dolayısıyla, markap, faktör gelirleri üzerinde bir vergi gibi çalışmaktadır. Üretim faktörünün reel ücreti ile marjinal ürünü arasında oluşan fark faktör geliri üzerinde saptırıcı bir vergiye benzetilmektedir.

Bu bölümde birinci nesil NNS modelleri piyasalarda teknelci rekabete ilişkin varsayımlarına dayanarak iki alt başlık içinde ele alınacaktır. İlk olarak mal piyasasında teknelci rekabeti varsayan bir NNS modeli ve optimal politika sonuçları sunulacaktır. Bunu takiben mal ve işgücü piyasalarında teknelci rekabeti birlikte varsayan bir NNS modeli ele alınacaktır. Mal piyasasında teknelci rekabeti varsayan modeller paranın modellenmesi yönünden daha büyük bir çeşitlilik arz etmiştir.

### **2.1. Mal Piyasasında Teknelci Rekabet ve İşgücü Piyasasında Tam Rekabet İçeren NNS Modelleri**

Birinci nesil NNS modellerinin paranın modellenme biçimine göre sunumuna para için doğrudan talep fonksiyonu varsayan Goodfriend ve King'in çalışmalarıyla başlamak faydalı olacaktır. Goodfriend ve King, NNS modellerinin gelişmesindeki öncü çalışmalarıyla dikkat çekmektedir.

### 2.1.1. Paranın Miktar Teorisi Modellemesi

Goodfriend ve King (2000) sermayenin bulunmadığı, ölçeğe göre sabit getirili üretim fonksiyonlu, mal tüketimi ile boş zaman yönünden bölünebilen fayda fonksiyonlu, mal piyasasında tekeli rekabetçi ve simetrik firmalarla, Calvo fiyatlama davranışlı, Dixit ve Stiglitz (1977) toplulaştırma fonksiyonlu, LS vergi ve transferlerin bulunduğu, paranın para talebinin miktar teorisine göre modellendiği, para stokunun para politikası enstrümanı olduğu, verimlilik ve kamu harcama şoklarıyla bir DSGE modelinde optimal parasal politika özelliklerini çıkarmıştır.<sup>10</sup>

Modelde ortalama markap ve bunun tersine eşit olan reel marjinal maliyet ikili bir rol oynamaktadır. Markap değişimleri bir taraftan vergi gibi işgücü arzını etkilerken diğer taraftan reel marjinal maliyet değişmesi olarak firmaların fiyatlama kararlarını ve fiyat seviyesinin davranışını etkilemektedir. Dolayısıyla, politika yapımcı ortalama markapı etkileyerek üretimi ve istihdamı etkilemektedir. Fiyatlar yapışkan iken bu sapma yanında ikinci bir sapma mevcuttur. Bireysel fiyatlar yapışkan iken genel fiyat seviyesinin değişmesi nispi fiyatları bozarak toplam çıktının alternatif kullanım alanlarındaki dağıtımını değiştirerek refah kaybı yaratmaktadır (Goodfriend ve King, 1997: 29).

Enflasyonun fiyat katılığını etkileyerek çıktı miktarını etkilemesi, enflasyon oranına dayanan ortalama markapın sıfır enflasyonda minimize olması ve fiyat ayarlama maliyetinin sıfır enflasyonda minimize olması sıfır enflasyonu optimal yapmaktadır. Friedman (1969) tam rekabetçi çerçevede aynı karar dengede zaman tercih oranında deflasyonu optimal göstermiş ise burada sıfır enflasyonun optimal çıkması deflasyonun parasal kazançları yanında maliyetleri olduğuna işaret etmektedir. Fiyatlama davranışının altında beklenen enflasyon bulunduğu modelin sıfır enflasyon önerisi aslında beklenen enflasyonun sıfır yapılmasını gerektirmektedir.

Markap reel ücretler üzerinde bir vergi gibi etkili olduğundan ve fayda fonksiyonu tüketim ve boş zaman yönünden bölünebilir iken ücret vergisi oranlarının zaman içinde değişmemesi optimal politika ilkesi olduğundan mantıksal olarak sabit bir markap optimaldir. Para politikası markapı toplam talebi potansiyel çıktıya eşitleyen seviyesinde sabit tutacak biçimde olmalıdır. Bu nötral politika önerisi açıkça bir markap düzeltmesi içermektedir. Vergi düzeltmesi para politikası alanında markap düzeltmesi olarak çıkmaktadır. Model devresel dalgalanmalarda ortalama markapın (eşdeğer biçimde reel marjinal maliyetlerin) sabit bir yolakta tutulmasını optimal göstermektedir. Markap sabit iken esnek fiyatlarla tekeli rekabette şoklara gösterilen aynı tepkiler optimaldir.

Nötral politika ücretlerin esnek olduğu durumda nominal ve reel ücretlerin şokların markap üzerindeki etkisini telafi edecek ölçüde değişmesini gerektirmektedir. Nominal ücretin yapışkan olması durumunda ise şoklara karşı fiyat istikrarının sağlanması istihdamın değişmesiyle mümkündür. Dolayısıyla, ücretler yapışkan iken para politikasının fiyat istikrarı ile çıktının potansiyel seviyesinde istikrarını birlikte sağlaması imkânsızdır. Fiyat istikrarı ile çıktının potansiyel seviyesinde istikrarı arasında çatışma çıkmaktadır.

Goodfriend (2004) yukarıdaki model üzerinde para miktarı yerine nominal faiz oranını para politikası enstrümanı olarak optimal parasal politika analizini tekrarlamıştır. Firmalar fiyat değiştirme maliyetinin kısıtlaması altında markaplarını esnek fiyatlı durumda karı maksimize eden seviyede tutmak istemektedir. Firmalar fiyat değiştirmenin tek seferlik maliyeti ile bu markapa yaklaşmanın yararını karşılaştırarak fiyatı değiştirip değiştirmemeye karar vermektedir. Bu yararın büyüklüğü arttıkça fiyatı değiştirme istekliliği artmaktadır. Fiyatın değiştirilmesine karar verildiğinde ise beklenen ortalama (trend) enflasyon oranına göre ayarlama yapılmaktadır. Böyle bir fiyatlama davranışı altında ekonomide cari enflasyon oranı beklenen (trend) enflasyon oranı ile cari ve gelecekte beklenen markapların enflasyona etkisini gösteren terimler toplamına eşittir (Goodfriend, 2004: 28). Firmalar, fiyatın değiştirilmemesi durumunda belirtilen markaptan sapma çok büyük olmadığı sürece esnek fiyatlar altındaki markapı sürdürecektir fiyat ayarlamalarına gitmeyip markapın dalgalanmasına izin vermektedir.

Markap değişkenliği nominal fiyat yapışkanlığı bulunan modelde iki yönde etkilidir (Goodfriend, 2004: 22). Birincisi fiyatlama kararlarına rehberlik ettiği için enflasyonun gelişiminde rol oynamaktadır. İkincisi, markap bir anlamda firmaların uyguladığı bir yüzde satış vergisi olduğundan markapın değişmesi istihdamı ve çıktıyı etkilemektedir (Goodfriend 2004: 30). Herhangi bir vergi gibi bu vergi oranı ile malın arzı arasında ters yönlü bir ilişki vardır. Markap, reel ücretini marjinal üründen düşük olmasına neden olarak faktör arzını düşürmektedir.

Firmalar rasyonel ve ileriye gözetken bir fiyatlama davranışı içinde olmasına karşın çeşitli fiyat ayarlama maliyetleri nedeniyle fiyatları esnek değildir. Nominal faiz oranı politika değişkeni olduğundan toplam talebin toplam arza intibakını reel faizdeki değişmeler sağlamaktadır. Diğer taraftan fiyatlar yapışkan olduğu için arz ve talep şokları istihdamı ve çıktıyı değiştirmektedir. Firmalar zaman içinde ortalama olarak karı maksimize eden markapı sürdürdükleri için bu modeller ortalama olarak esnek fiyatlı tekeli rekabetçi muhatap modeller gibi davranmaktadır.

Yapışkan fiyatlı modelde genel fiyat istikrarının sağlanması ve çıktı ile istihdamın esnek fiyatlı tekelleri rekabetçi muhatap modelde firmanın karını maksimize eden seviyede olması için markapa istikrar kazandırılması optimal parasal politikayı oluşturmaktadır. Bu nötral politikayı reel faiz oranı değişimleri sürdürmektedir (Goodfriend, 2004: 36). Nötral denmesinin nedeni ise bu politikanın fiyat istikrarını sağlaması, yapışkan fiyatlar nedeniyle çıktıda ve istihdamdaki dalgalanmaları nötralize etmesi ve verimlilikteki dalgalanmalara talebin intibakını sağlamasıdır. Modelde para otoritesi markapı sadece esnek fiyatlı tekelleri rekabette karı maksimize eden seviyede sabitleyebilmektedir. Para politikası, bir verimlilik şokuna faiz oranı yoluyla toplam talebin intibakını sağlayarak markapın karı maksimize eden seviyede kalmasını, dolayısıyla işgücü arzı ile istihdamın istikrarını sağlamaktadır.

Nötral politika nominal faiz oranının seçilerek reel faiz oranının yönetilmesiyle yürütülmektedir. Bunun için ise fiyat istikrarı gereklidir. Enflasyon beklentisi sıfır iken nominal faiz değişiklikleri (dolayısıyla, reel faiz değişiklikleri) hanehalkının tüketim kararları yoluyla istihdamı, reel ücreti, cari markapı ve üretimi etkilemektedir. Ancak, bu parasal aktarma kanalı, aynı zamanda, politikaya güvensizlik kaynağıdır. Markapın hanehalkının tüketiminde ve faktör arzında bir vergi gibi etkili olduğu veri iken sıfır enflasyon beklentisi altında firmalar markaplarını karlarını maksimize eden seviyede belirlediklerinde halkı düşünen politika yapımcıya genişletici bir para politikası izleyerek refahı artırma fırsatı doğmaktadır. Nominal fiyat katılığı yaratan friksiyonlar karar birimlerinin sıfır enflasyonu inandırıcı bulmalarına neden olmaktadır. Dolayısıyla, nominal fiyat katılığının olduğu modelde ne FR optimaldir ne de sıfır enflasyon oranı inandırıcıdır. Düşük düzeyde ve istikrarlı bir enflasyon optimal çıkmaktadır.

Nominal faiz oranının sıfır alt sınırının varlığı modelde düşük seviyede katı bir enflasyon hedeflemesinin önünde potansiyel bir engel oluşturmaktadır.<sup>11</sup> Bu iki nedenden kaynaklanmaktadır. Birinci olarak beklenen enflasyon sıfıra ne kadar yakın ise para otoritesinin deflasyonist şoklara karşı reel faiz oranını negatif yaparak etkide bulunabilmesi o kadar güçleşmektedir. İkinci olarak, kısa dönem nominal faiz oranı sıfır iken oluşan bir deflasyon kısa dönem reel faiz oranını artırarak deflasyonist baskıyı artırmaktadır. Kısaca, Goodfriend (2004) para politikası enstrümanı olarak hangi değişkenin seçilmiş olduğunun kendi çerçevelerinde optimal parasal politika yönünden fark yaratmadığını göstermektedir. Her ikisinde markap düzeltme ile düşük ve pozitif seviyede bir enflasyon optimal parasal politikanın unsurlarıdır.



### 2.1.2. Paranın Nakit ve Kredi Malları Modellemesi

Adao, Correia ve Teles (2000) paranın nakit avans kısıtlı modellemesinin (Cash-in-advance, CIA) Lucas ve Stokey (1983)'in nakit ve kredi malları ayırımına dayanan türünü kullandıkları parasal bir modelde LS vergiler varsayarak para politikasını araştırmıştır. Firmaların  $t$  dönemi fiyatlarını  $t-1$  döneminde iken  $t$  dönemi karını maksimize edecek biçimde belirledikleri tek dönemli bir Taylor (1980) fiyatlandırma davranışı varsayılır. Sermayenin olmadığı, mal tüketimi ve boş zaman yönünden fayda fonksiyonunun bölünebilir olduğu, üretim fonksiyonunun ölçeğe göre sabit getirili olduğu, bugüne indirgenmiş refahın maksimize edildiği, esnek fiyat halinde tekelleri rekabettten doğan markapın yarattığı sapmaların mali araçlarla telafi edildiği bir çerçevede yazarlar optimal para politikasını araştırmıştır.

Modele göre sıfır nominal faiz oranı ve zaman tercih oranında bir deflasyon optimal bulunur. Adao vd. (2000) reel devresel dalgalanmalar modellerinde yaygın kullanılan fayda ve üretim fonksiyonları varsayarak tercih, teknoloji, kamu harcama ve para talep şoklarına karşı fiyat yapışkanlığından kaynaklanan sapmaların giderilmesini optimal bulmuştur. Diğer taraftan, yapışkan fiyatlar altındaki dağıtımdan çıkan refahın esnek fiyatlar altındaki dağıtımdan çıkan refahın küçük olmadığını, bu nedenle tek başına fiyat katılığının varlığının müdahaleyi gerektiren bir unsur olmadığını göstermişlerdir. Tekelleri rekabetin yarattığı sapma şokların yokluğunda müdahale gerektirmemektedir. Buna karşın, şoklar mevcut iken esnek fiyatlı ve yapışkan fiyatlı durumlarda tekelleri rekabetin dağıtımları çakışmamaktadır. Bu nedenle stokastik durumlar arasında markap değişkenliği optimal bulunmaktadır.

Eksik rekabetçi bir çerçevede Adao vd. (2000)'nin paraya talep yaratan friksiyonlara izin vermelerine karşın FR'yi optimal bulmaları Goodfriend ve King (2000: 82) tek dönemli fiyat katılığı varsayılmasına, dolayısıyla, para otoritesinin ortalama enflasyon seçiminin ortalama markap üzerindeki etkisinin hesaba katılmamasına ve böyle bir enflasyona bağlı bir nispi fiyat sapmasının bulunmamasına bağlanmaktadır. Esnek fiyatlar altındaki markapın etkilerini telafi edici ödemeler varsayılmış olduğu için bundan kaynaklanan düzeltilmesi gereken bir sapma da bulunmamaktadır. Dolayısıyla bu çerçevede optimal parasal politikalar tam rekabetçi modellerle çakışmaktadır.

### 2.1.3. Paranın İşlem Maliyetleri Modellemesi

Khan, King ve Wolman (2003), paranın işlem maliyetleri modellemesi altında optimal para politikasını nominal faiz oranının, çıktının ve fiyat seviyesinin davranışlarının nasıl düzenlenmesi gerektiği olarak almaktadır.

Serveti tüketime çevirmenin işlem maliyetinin bulunduğu ve para kullanımının bu maliyetleri giderdiği paranın işlem maliyetleri modelinde saptırıcı olmayan vergileri, açıklayıcıları olarak mal tüketimi ile boş zaman yönünden bölünebilir fayda fonksiyonunu, ölçeğe göre sabit getirili üretim fonksiyonunu, mal piyasasında teknelci rekabeti ve fiyat yapışkanlığını varsayarak optimal parasal politikanın özelliklerini aynı kararda ve dinamik süreçte belirlemişlerdir. Mevcut fiyatın yaşına bağlı olarak fiyatlama olasılıklarını artırdığı tarzda bir Calvo fiyat ayarlama mekanizması varsaymışlardır. Optimal politika probleminin oluşturduğu modeli aynı kararda ve aynı karar civarındaki dinamik süreçte kalibrasyon yoluyla kantitatif hale getirerek simülasyon yoluyla optimal politikanın özelliklerini belirlemişlerdir.

Khan vd. (2003) nispi fiyat sapmasına, markap sapmasına ve paranın işlem maliyetleri modellemesi altında alışveriş süresi ve tüketim hizmetleri üretim maliyetleri sapmalarına modelde yer vermiştir. Mali araçlarla sapmaların giderilmediği durumda aynı karar refahının maksimizasyonu altında optimal parasal politikanın dengede nominal faiz oranını ortalama olarak deflasyon çıkmasını sağlayacak kadar düşük, ancak, pozitif bir düzeyde bulmuşlardır. Aynı kararda enflasyon oranı negatif bulunmakla beraber FR'nin gerektirdiği büyüklükte değildir. Yukarıda sıralanan sapmaları işlev olarak mali politika enstrümanlarıyla yaratılan sapmalara benzer görülerek bunların mali politika enstrümanlarıyla nötralize edildiği varsayılarak optimal parasal politika yeniden araştırılır. Nispi fiyat sapması dışında diğer sapmaların değişik kombinasyonlar içinde nötralize edildikleri varsayılarak optimal politika hesaplanır. Bu hesaplamalara göre parasal sapmalar mali araçlarla nötralize edildiğinde optimal enflasyon oranı sıfırdır. FR değerine en yakın enflasyon oranı ise markap sıfır enflasyondaki değerine (statik markap) sabitlendiğinde bulunur. Ayrıca, optimal enflasyon oranı talebin fiyat esnekliği arttıkça ve fiyat yapışkanlığa küçüldükçe FR değerine yaklaşmaktadır. Fiyatlar esnek iken ise eksik rekabete rağmen FR optimaldir. Krediyel işlem yapma maliyetleri, teknel gücü, fiyat katılığının derecesi gibi ekonominin yapısal özellikleri aynı karar nominal faiz oranının ve enflasyon oranının FR seviyesinden uzaklıklarını belirlemektedir. Bu friksiyonlarının derecesi azaldıkça FR seviyesine yaklaşmaktadır.

Aynı karar dışında (dinamik süreçte) ise optimal parasal politikalar enflasyonun oynaklığı yönünden belirlenmiştir. Khan vd. (2003) aynı karardan sapmalar şeklinde ortaya koydukları dinamik modelde çeşitli değişkenlerin verimlilik ve kamu harcama şoklarına tepkilerini hesaplamıştır. Para talebine ilişkin alternatif varsayımlar ve alternatif şoklar altında enflasyon için çıkarılan uyaran tepki fonksiyonları birbirine yakın biçimde fiyat seviyesinin aynı karar deflasyon yolağından minimal ölçülerde sapması gerektiğini göstermiştir. Bu düşük enflasyon oynaklığı fiyat istikrarının optimal olduğu yönünde değerlendirilmiştir.

## **2.2. Mal ve İşgücü Piyasalarının Birlikte Tekelci Rekabet Olduğu Bir NNS Modeli**

Erceg, Henderson ve Levin (1999) mal ve işgücü piyasası birlikte tekelci rekabetçi bir yapıda iken tekelci rekabetin esnek fiyatlar altındaki sapmalarının mali araçlar kullanılarak giderildiğini varsayarak ücret ve fiyat yapışkanlıkları altında optimal parasal politikaları analiz etmiştir. Temsili hanehalkının zamanlararası beklenen fayda akımları toplamı olarak tam rekabetçi modellerde yaygın kullanılan amaç fonksiyonunun ücret ve fiyat enflasyonları oynaklıkları ile çıktı açığı göstergelerini içeren üç terimli bir amaç fonksiyonuyla yaklaşımlarının yapılabileceğini gösterip bunun minimizasyonunu kıstas olarak alırlar.<sup>12</sup>

Erceg vd. (1999) karşılaştırılmış mal arzedenlerin tekel gücünden doğan sapmaları elimine etmek için üretim desteği ve karşılaştırılmış işgücü arzedenlerin piyasa gücünden doğan sapmaları elimine etmek için istihdam desteği varsaymıştır. Bu destekler nedeniyle modelde esnek fiyat ve ücretli tekelci rekabette dağıtım etkindir. Bu basitleştirme önemli olup ücret ve fiyatların yapışkan olduğu durumda bile ücret ve fiyat istikrarı güden bir politika altında aynı karar çıktı seviyesinin etkin olduğunu ve ortalama çıktı seviyesi artışının refah kazancının olmadığını göstermektedir.

Erceg vd. (1999) reel balansları bir fayda açıklayıcısı olarak modellemiştir. Modelde miktarı sabit sermayeye, ölçüğe göre sabit getirili üretim fonksiyonuna, açıklayıcıları (reel balanslar, boş zaman ve mal tüketim) yönünden bölünebilir bir fayda fonksiyonuna, tekelci rekabetçi birimler için trend enflasyon oranında endekslemeli bir Calvo tipi fiyatlama davranışına, esnek ücret ve fiyatlarla tekelci rekabette çıkan sapmaların telafi edildiğine yer verilmiştir. Ücret ve fiyat yapışkanlıkları altında aynı karardan sapmalar yönünden bir devresel dalgalanma modeli oluşturarak optimal parasal politikayı araştırırlar. Bu şekilde bulunan optimal parasal politika sadece mal piyasasında tekelci rekabet ile yapışkan fiyatın varlığındaki optimal parasal politikadan farklıdır.

Diğer çalışmalarda mal piyasasında tekelci rekabet ve yapışkan fiyatlı benzer modellerde sıfır enflasyon oynaklığı içeren bir para politikasıyla tam rekabet durumundaki Pareto etkin refah seviyesinin gerçekleştirilebildiği ve çıktının potansiyel seviyesi etrafındaki istikrarı ile fiyat istikrarının birbiriyle çatışmadığı gösterilmiştir. Erceg vd. ise aynı karar dengeden sapmalar formunda tanımladıkları devresel dalgalanma modelinde çıktı açığı varyansı, fiyat enflasyon varyansı ve ücret enflasyon varyansı yönünden politika yapıcı için bir kayıp fonksiyonu oluşturarak aynı konuyu bir kayıp minimizasyonu problemi olarak yeniden ele almış ve farklı sonuçlara ulaşmıştır. İşgücü

piyasasına tekelci rekabet ve nominal katılıklar ilave edildiğinde bu üç istikrar unsurundan sadece herhangi ikisi para politikasıyla gerçekleştirilebilmekte ve Pareto etkin refah seviyesine ise artık ulaşamamaktadır. Genel reel ücret seviyesi Pareto optimal seviyesinde iken nominal ücret ve fiyatlar sabit kalabilirken toplam verimlilik ve işgücü arz şokları bu Pareto optimal reel ücret seviyesini değiştirdiğinde Pareto optimumuna ulaşamamakta politika yapıcı ücret enflasyonu, fiyat enflasyonu ve çıktı açığı istikrar amaçları arasında bir ödünleşmeyle karşılaşmaktadır.<sup>13</sup>

Erceg vd. endojen değişkenlerin ve şokların doğrusal bir fonksiyonu olarak faiz tepki (feedback) kuralı tanımlayıp bu kuralın katsayılarını modelin kalibrasyonu yoluyla belirleyerek para politikasının özelliklerini çıkarmıştır. Optimal faiz kuralı beklenen faydanın aynı karar etrafında kuadratik yaklaşıtlarının, modelin aynı karardan sapmalar cinsinden davranışsal denklemlerinin ve toplam kaynakların kısıtlaması altında çözümüyle bulunmuştur. Optimal para politikası (faiz) kuralının katsayıları modelin altındaki yapıya ve parametre değerleri tarafında belirlenmektedir. Optimal faiz kuralında cari dönem enflasyon oranı, önceki dönem nominal faiz oranı ile cari ve gelecek dönem şokları yer almaktadır. İndirgenmiş yapıdaki optimal faiz kuralına çözüm bulduktan sonra çıktı açığı, fiyat enflasyonu ve ücret enflasyonu varyansları hesaplanmakta ve bunlar kayıp fonksiyonunda yerine konarak refah değerlendirmesi yapılmaktadır. Yazarlar bu işlemleri takip ederek ücret ve fiyat katılık derecelerinin ücret enflasyonu, fiyat enflasyonu ve çıktı açığı oynaklıkları ile refaha ilişkin sonuçlarını hesaplamıştır.

Erceg vd. (1999)'nin hesaplamalarına göre (i) ücret ve fiyatlardan sadece birisi yapışkan iken bu yapışkanlığın olduğu değişkenin oynaklığı sıfır yapıldığında Pareto optimal çözüm sağlanmaktadır. Nominal ücretin ve fiyatın birlikte esnek olması halinde fiyat enflasyonu ile çıktı açığı oynaklığının sıfır olması ve ücret enflasyonunun oynaklığının pozitif olması optimaldir. Nominal ücretler katı ve fiyatlar esnek iken nominal ücret ve çıktı açığı oynaklığının sıfır ve fiyat enflasyonu varyansının pozitif olması optimaldir. (ii) Bir nominal değişkenin yapışkanlık düzeyi küçüldükçe reel ücret intibakında bu değişkenin yükü artmaktadır. Nominal ücret katılık derecesi artarken veya fiyat katılık derecesi azalırken optimal fiyat enflasyonu oynaklığı büyümektedir. (iii) Optimal çıktı açığı oynaklığı nominal ücret ve fiyat katılıklarının her derecesinde düşük çıkıp her durumda çıktı istikrarı optimaldir. Çıktı istikrarının yanında duruma göre ücret enflasyonu ile fiyat enflasyonu istikrarlarından birisi gelmektedir.

Nominal ücret enflasyonu oynaklığı farklı zamanlarda ayarlanan ücretleri yanlış ücretler haline getirerek nominal ücretleri farklı işgücü tiplerinin üretimde uygun olmayan biçimde kullanımına neden olmaktadır. Bu durum veri

iken sadece fiyat enflasyonu istikrarına yönelik bir politika optimal değildir. Yaptıkları kantitatif normatif analiz ücret enflasyonu istikrarına fiyat enflasyonu istikrarından daha fazla ağırlık verildiğinde tek başına fiyat enflasyonunun istikrarını amaçlamaya göre daha üstün bir çözümün bulunduğunu göstermiştir.

Yukarıda özetlenen birinci nesil NNS modelleri sonuçları modellerin heterojen yapısı nedeniyle çeşitlilik arz etmekle birlikte genel olarak tüm zamanlarda ve tüm durumlarda optimal parasal politika olarak FR'den sapan ve sıfır ya da sıfıra yakın bir enflasyon eğiliminden genel olarak bahsedilebilir. Bu modellerde fiyat istikrarının optimal çıkmasının nedeni, politika yapıcının enflasyonun neden olduğu sapmaları minimize ederek temsili hanehalkının refahını artırmasına imkân veren nominal katılıklarla bir çerçevenin seçilmiş olmasıdır. Khan vd. (2003)'ün para için işlem maliyetlerini getirerek aynı kararda varsayılan sapma türlerine ve sapmaların enstrümanlarla giderilip giderilmediğine bağlı olarak optimal enflasyon oranını sıfır ile FR seviyesi arasında bir yerde öngörmüştür. Fakat aynı karar dışında optimal parasal politikayı sıfıra çok yakın negatif bir deflasyon ve düşük düzeyde bir oynaklık olarak bulmuştur. Erceg vd. (1999)'ün mal ve işgücü piyasalarında yavaş fiyat ve ücret ayarlamalı modelinde tek başına enflasyonun istikrarı optimal değildir. Diğer taraftan, modelin kalibrasyonu optimal enflasyon oynaklık değerini sıfıra yakın göstermiştir. Goodfriend ve King'in çalışmaları çıktı istikrarıyla birlikte markap düzeltirmeyi optimal göstermiştir.

Birinci nesil modellerinde tek sapma kaynağı nominal katılıklar olup bu katılıkların basitçe mali enstrümanlarla kaldırılmasıyla Pareto etkin çözüme ulaşılmaktadır. Aslında bu modeller optimal politikalar yönünden problemin asıl önemli kısmını belki de problemin kendisini yok saymaktadır. Bu modellerde kamu finansman sorunu yoktur ve mali politikalar pasiftir. Ancak, birçok durumda Pareto etkin çözümü imkansız kılan sayıda ve büyüklükte saptırıcı unsur bulunmaktadır.

### **3. İKİNCİ NESİL YENİ NEOKLASİK SENTEZ MODELLERİ VE OPTİMAL PARASAL POLİTİKALAR**

İkinci nesil NNS modelleri birinci nesil NNS modellerinin politika yapıcının saptırıcı olmayan vergilere sahip olduğu ve eksik rekabetin yol açtığı bozulmaları saptırıcı olmayan yollarla giderebildiği varsayımlarını terk ederek parasal politikayı mali politikayla birlikte araştırmıştır. Kamu harcamalarını finanse etme için NLS vergilerin gerekli olduğu ve ücret ve fiyat yapışkanlıklarının bulunduğu koşullarda optimal politikalar araştırılmaktadır. İkinci nesil NNS modellerinin ilk örneklerini yaklaşık eşzamanlı olarak Siu (2002) ve Schmitt-Grohe ve Uribe (2003) ortaya koymuştur. İkinci nesil NNS

yazınında diğer örnekleri arasında Schmitt-Grohe ve Uribe (2004, 2006a, 2006b), Benigno ve Woodford (2003), Chugh (2006) ve Correia vd. (2004) bulunmaktadır.

### 3.1. Mal Piyasasında Tekelci Rekabet ve İşgücü Piyasasında Tam Rekabet İçeren NNS Modelleri

Mal piyasasında tekelci rekabet, işgücü piyasasında tam rekabet altında paranın üç ayrı modellenmesine yer veren başlıca çalışmalar ele alınacaktır. Bunlar paranın işlem maliyetleri, paranın CIA modellenmesinin Lucas ve Stokey (1983) tipi nakit ve kredi malları modellenmesi ve nakitsiz (cashless) ekonomi modellenmesidir.

#### 3.1.1. Paranın İşlem Maliyetleri Modellemesi

Schmitt-Grohe ve Uribe (2003: 19-20) işlem yapmanın gerçek kaynak maliyetlerinin bulunduğu ve tüketim harcamalarına oransal olduğu vergilerin NLS olduğu, kamunun tek dönemli risksiz tahvil çıkarabildiği, kamu harcamalarının dışsal ve stokastik olduğu, üretimin işgücü kullanılarak gerçekleştirildiği ve üretim fonksiyonunun ölçeğe göre sabit getiri olduğu, ücret gelirlerinin vergilendirilebildiği, tekelci rekabetçi firmalarla ve esnek fiyatlarla bir parasal ekonomide optimal mali ve parasal politikaları Ramseyci yaklaşımla belirlemiştir. Paranın, tüketim hizmetlerini kolaylaştıran bir rolü bulunmakta olup işlem maliyetleri içinde modellenmektedir.

Temsili tüketici mal ve boş zaman tüketiminden fayda sağlamaktadır. Fayda fonksiyonu açıklayıcıları yönünden artan, konkav ve iki kez türevlenebilir varsayılmaktadır. Paranın tüketim (gelir) dolaşım hızı, nominal tüketim miktarının nominal para miktarına oranı ( $v_t$ ) olup işlem maliyetlerinin bu dolaşım hızının bir fonksiyonu  $s(v_t)$  olduğu ve bu fonksiyonunun tipik maliyet fonksiyonu özellikleri taşıdığı varsayılmaktadır. Ayrıca paranın dolaşım hızı için bir alt sınır ( $v^*$ ) varsayılmakta ve paranın tüketim dolaşım hızının karesi ile işlem maliyetleri fonksiyonunun paranın tüketim dolaşım hızı yönünden türevinin çarpımının 1'den küçük olduğu ( $v_t^2 s'(v_t) < 1$ ) varsayılmaktadır. Paranın dolaşım hızının alt sınırında  $s'(v^*)=0$ 'dır.<sup>14</sup>

Ramsey probleminin paranın tüketim dolaşım hızı yönünden birinci sıra koşulu pozitif bir nominal faiz oranında gerçekleşmektedir. Dolayısıyla, FR, optimal değildir. Pozitif seviyede bir nominal faiz oranının optimal çıkması bir rant gelir kategorisi olan tekel karlarının vergilendirilmesi gerekirken modelde bu vergilerin bulunmamasıyla açıklanmaktadır. Bir rant geliri olarak tekel karları sabit faktörün (tekelci gücünün) geliri olduğundan bunun üzerindeki bir

vergi LS'dir ve %100 oranında vergilendirilmesi optimaldir. Modelde, tekel karlarının doğrudan vergilendirilmemesi bunların enflasyon vergisi yoluyla dolaylı biçimde vergilendirilmesini optimal göstermiştir. Tekel karları hanehalklarına gittiğinden nakit yoluyla tüketime dönüştürülürken vergilendirilebilmektedir. Tekel karının bütünüyle vergiyle geri alınabilmesi, tekel karının sıfır olması, tüketime vergi uygulanabilmesi durumlardan birisinin varlığında FR optimaldir.

Schmitt-Grohe ve Uribe izleyen çalışmalarında (2004) mal piyasalarında tekelci rekabeti ve fiyat yapışkanlığı NLS vergileri esnek fiyat altında tekelci rekabetin yarattığı sapmaların üretim desteklenerek giderilmediği, kamunun nominal getirisi duruma bağlı olmayan tek dönemli tahviller çıkarabildiği, ekonominin stokastik kamu harcama ve verimlilik şoklarına maruz kaldığı ve *Rotemberg* (1982) fiyatlama davranışı varsayarak optimal politikaları araştırmıştır.

Politika otoritesi bir taraftan şoklar karşısında beklenmeyen enflasyonu nominal servet üzerinde LS vergi gibi kullanarak NLS vergileri kullanma ihtiyacını minimize etmek isterken, diğer taraftan nominal fiyatları yapışkan firmalara maliyet yüklemektedir. Bu ikilem, buradaki problemin yukarıdaki esnek fiyatlı tekelci rekabetçi modelden temel farkını oluşturmaktadır. Bu ikilemin hangi yönde sonuçlanacağı ise ampirik bir konu olup yazarlar modelin makul bir kalibrasyonu altında ikilemin fiyat istikrarı lehinde sonuçlandığını bulmuştur. Bu sonuç birinci nesil NNS modellerinde ulaşılan sonuca benzerdir. Böyle bir sonuç için cüzi bir fiyat yapışkanlığı bile yeterlidir.

Esnek fiyatlar altında fiyat seviyesinde beklenmeyen değişimler nominal getirisi duruma bağlı olmayan kamu borçlarının reel getirisini duruma bağlı yapmak için kullanılırken, fiyat yapışkanlığı durumunda bu eylem fiyatları ayarlama maliyeti bulunan firmalara maliyet yüklemektedir. Dolayısıyla, fiyat ayarlama maliyetlerinin varlığında politika yapıcının şoklar karşısında beklenmeyen bütçe dengesizliklerini borçların reel getirisini duruma bağlı yaparak borç yükünü azaltma ihtimali zayıflamaktadır. Bu nedenle, yapışkan fiyatlı ekonomi, reel getirisi duruma bağlı olan borçların bulunmadığı bir ekonomiye benzetilmektedir. Enflasyonun oynaklığının sıfır bulunması vergi sapmalarını minimize edecek ve vergi düzeltirmesine uyacak biçimde diğer enstrümanlarda bir değişikliği gerektirmektedir. Modelin kalibrasyonu bu yönde sonuç vermiştir (Schmitt-Grohe ve Uribe, 2004: 212). Esnek fiyatlı tekelci rekabetçi önceki modele göre enflasyon oynaklığı çok büyük oranda düşerken ücret vergisi oranının oynaklığı önemli bir sıçrama yapmıştır. Ancak ortalama ücret vergisi oranındaki değişim önemsiz büyüklüktedir.

Fiyat ayarlama maliyetlerinin getirilmesi politika yapıcının borçların reel getirisini duruma bağlı yapma yeteneğini kısıtlamaktadır. Borçların reel getirisi duruma bağlı yapıldığında optimal enflasyon oynaklık derecesi fiyat katılık derecesiyle ters yönde gitmektedir. Optimal enflasyon oynaklık derecesini düşüren fiyat katılık derecesi artışı reel getirisi duruma bağlı kamu borçlanması yapabilmenin refah kazancını artırmaktadır. Aiyagari vd. (2002) reel getirisi duruma bağlı kamu borçları bulunmayan bir ekonomide refah seviyesi ile bu tür borçların olduğu ekonomideki refah seviyesini benzer bulmuştur. Dolayısıyla, bu sonuç küçük miktardaki bir fiyat katılığının enflasyon oynaklığının düşük olması için yeterli olduğu görüşünü desteklemektedir (Schmitt-Grohe ve Uribe, 2004: 215).

Schmitt-Grohe ve Uribe (2004) kalibre ettikleri modelden FR yönünden önceki modellerle benzeşen sonuçlar çıkarmıştır. Ortalama nominal faiz oranı pozitif ve ortalama enflasyon oranı zaman tercih oranında bir deflasyon yerine sıfır civarında bir enflasyondur. Sıfır nominal faizden sapmanın bir kısmı esnek fiyat-tekeli rekabet durumunda olduğu gibi tekel karını dolaylı biçimde vergilendirmeden gelmektedir. Geriye kalan kısım ise fiyat yapışkanlığından kaynaklanmaktadır. Ramsey dağıtımına eşlik eden ortalama nominal faiz oranı ile fiyat katılık derecesi arasında güçlü bir pozitif korelasyon bulunmuştur.

### 3.1.2. Paranın Nakit ve Kredi Malları Modellemesi

Mal piyasasında tekeli rekabet ve işgücü piyasasında tam rekabet altında ve paranın nakit ve kredi malları modellemesini kullanarak saptırıcı vergilerle optimal parasal politikaları araştıran NNS modelleri arasında Siu (2002) ve Correia vd. (2004) önemli çalışmalardır. Her iki çalışmada da tekeli rekabette fiyatların esnek ve yapışkan olduğu duruma göre ayrı ayrı optimal politikalar analiz edilmiştir. Siu (2002)'den farklı olarak Correia vd. (2004) daha fazla vergi türüne modelde yer vermiş ve monopol karlarının tam olarak vergilendirildiğini varsaymış ve tam rekabetçi modellere yakın optimal politika sonuçları bulmuştur.

Siu (2002), nominal getirisi durumdan bağımsız borçlanma imkânları altında stokastik kamu harcamaları karşısında zaman içinde ve durumlar arasında vergi sapmalarını düzeltirme önerisiyle uyumlu optimal enflasyon oynaklık derecesini NLS vergilerle esnek ve yapışkan fiyatlar altında bir CIA ekonomisinde Ramseyci yaklaşımla araştırmıştır. Siu, fayda fonksiyonunun tüketim malları yönünden homotetik, boş zaman yönünden bölünebilir olduğunu, üretim fonksiyonunun ölçüğe göre artan getirili olmadığı ve tekeli rekabetçi mal piyasasında fiyat yapışkanlığını varsayarak kantitatif normatif analizle optimal politikayı araştırmıştır. Siu'nun modeli Schmitt-Grohe ve Uribe (2004)'nin modelinden paranın modellenmesi yönünden farklı olmakla birlikte



FR yönünden benzer sonuca ulaşmıştır. Esnek fiyatlarla tekeli rekabetçi mal piyasası altında monopol karlarının ve ücretlerin vergilendirilmesi halinde FR optimal iken yapışkan fiyatlar halinde FR optimal değildir.

Yapışkan fiyatlı tekeli rekabette esnek fiyatlı tekeli rekabete göre optimal enflasyon oynaklığı oldukça düşüktür. Ayrıca, bu oynaklık kamu harcamalarının oynaklık derecesine, çıktının varsayılan tek girdi olarak işgücü yönünden esneklik değerine ve üretimde ölçüğe göre getiri değerine bağlıdır. Optimal enflasyon oynaklığı veri bir fiyat yapışkanlık değeri ile üretimin işgücü yönünden esneklik değerinde kamu harcamalarının oynaklığı ile aynı yönde gitmektedir. Optimal enflasyon oynaklığı veri fiyat yapışkanlık düzeyi ile harcama oynaklığında üretimin işgücü esnekliği ile ters yönde gitmektedir. Bu sonuç belirtilen yüksek işgücü esnekliğinde enflasyonun kaynak dağıtımını bozucu etkisinin enflasyonun kazançlarına baskın geldiğini göstermektedir.

Siu (2002) kantitatif normatif analiz yaparken kamu harcama şokları gerçekleşmeden önce fiyatlarını saptamış firmaların yüzdesiyle fiyat yapışkanlık düzeyini göstermiştir. Bu yüzde değer artarken optimal enflasyon oynaklık değeri geometrik biçimde azalmıştır. Kamu harcama oynaklığı yüksek iken duruma koşullu enflasyonun şokları emme yararı kaynak dağıtım maliyetlerine baskın gelerek nispeten yüksek enflasyon oynaklığı optimal bulunmuştur. Ancak, bu oynaklık değeri esnek fiyatlar durumunda optimal olan oynaklık değerinden oldukça küçüktür.

Correia, Nicolini ve Teles (2004) ise yukarıdaki çalışmaların aksine paranın nakit ve kredi modellemesini içeren bir yapıda mali politikaların hesaba katıldığı ve fiyatların yapışkan olduğu bir çerçevede optimal parasal politikalar yönünden fiyat yapışkanlığının önemli olmadığını göstermiştir. Ancak, bu yazarlar, önceki benzer çalışmalardan farklı olarak ücret gelir vergisi yanında tüketim (satış) vergisini analize getirmiş ve tekel karlarının %100 oranında vergilendirildiği varsaymıştır. Tüketim vergisi ilave edilmiş iken optimal parasal politikalar fiyat yapışkanlığından ve bunun derecesinden bağımsız bulunur. Esnek ve yapışkan fiyat durumlarında aynı Ramsey dağıtımlar ve aynı optimal mali ve parasal politikalar optimal bulunur. Ulaşılan bu sonuç, optimal politikalar yönünden fiyat yapışkanlığını önemli bulan çalışmalarda bu sonuca ulaşılmasında seçilen mali politika enstrümanlar setinin belirleyici olduğunu göstermektedir. Ücret ve tüketim vergilerini fiyat yapışkanlığının etkisini nötralize edecek biçimde birlikte yöneterek esnek fiyatlar altındaki herhangi bir dağıtım yapışkan fiyatlar altında gerçekleştirmek ve şoklara karşı bütçe dengesini sürdürmek mümkündür. Yazarlar, sabit bir üretici fiyatı verecek politikalarla esnek fiyatlar altında her denge dağıtımını uygulamanın mümkün olduğunu göstererek bu fikri ispatlamıştır. Bu politikalar altında fiyat belirleme davranışı farklılıkları önemli değildir. Yapışkan fiyatlar altındaki uygulanabilir

dağıtımlar seti esnek fiyatlar altındaki dağıtımlar setinden daha geniş olmasına karşın esnek fiyatlar altındaki dağıtımlar refah yönünden diğerlerinden baskın değildir.

Aslında tüketim vergisinin getirilmesi vergilerden birisini gereksiz hale getirmekte olup her dağıtımı veren çoklu politika durumuyla karşılaşılmaktadır. Her politikaya bir fiyat yolağı karşılık gelmektedir. Diğer taraftan, bu çoklu yolağlardan birisinde fiyat sabittir. Fiyat seviyesi değişken iken fiyat seviyesinin oynadığı rolü fiyat seviyesi sabit iken tüketim vergisi oynamaktadır. Tüketim vergileri zaman içinde ve durumlar arasında değişerek tüketici fiyatları (vergili fiyat seviyesi) artış hızını arzulan nominal ve reel faiz yolağlarını gerçekleştirecek ve duruma bağlı reel borçlar yaratacak biçimde değiştirmektedir. Bu yazarların modeline diğer yönlerden benzer olup tüketim vergisi içermeyen modellerde esnek fiyatlar altında uygulanabilir dağıtımlar seti yapışkan fiyatlar altında uygulanabilir bulunmamıştır. Reel duruma bağlı borç yaratılmasında tüketim vergileri yapışkan fiyatlı diğer modellerde önerilen maliyetli mekanizmaları ikame etmekte ve yüksek oynaklık sergilemektedir. Sonuç olarak, herhangi bir mali ve finansal politika altındaki denge dağıtımı fiyat katılık derecesine dayansa dahi bu durum optimal politikalara karşılık gelen denge dağıtımında geçerli değildir. Bu durum, optimal politikalarda fiyat yapışkanlıklarından ziyade mali politika enstrümanlarının sayısının önemli olduğunu göstermiştir.

Fiyat seviyesinin zaman içinde sabit olduğu optimal dağıtımda, tüketim vergileri değişerek sıfır nominal faiz oranının pozitif ve değişken reel faiz oranında ve sabit fiyat seviyesinde çıkmasını sağlamaktadır. Tüketim vergili fiyat seviyesinin değişim hızı ise reel faiz oranındaki değişmeye eşittir. Getirisi duruma bağlı olmayan kamu borçlanması altında tüketim vergilerinin oynaklığı fiyat seviyesi değişkenliğinin yaptığına benzer biçimde borçların reel getirisini duruma bağlı yapmaktadır. Mal tüketimi ile boş zaman tüketimi arasındaki statik sapmayı optimal tutmak için tüketim vergisindeki değişmeleri ise ücret vergisinde dengeleyici hareketler izlemektedir. Kısaca, fiyatlar sabit iken tüketim ve ücret vergileri duruma bağlı yapılmaktadır.

### 3.1.3. Paranın Nakitsiz Ekonomi Modellemesi<sup>15</sup>

Benigno ve Woodford (2003) mal piyasalarında tekeli rekabet varsayarak Calvo tipi fiyatlama davranışıyla fiyat katılığını modellemiştir. Bunların NNS modeli yukarıda sunulan ikinci nesil NNS çalışmalarından birkaç yönden ayrılmaktadır. Birincisi, reel para balanslarına talebin olmadığı bir limit ekonomi (cashless) içinde parayı modellemişlerdir. İkincisi, saf nümerik sonuçlar çıkarmak yerine lineer-kuadratik bir yaklaşım önerisinde bulunmuşlar ve bunu kullanmışlardır. Benigno ve Woodford (2003), optimal parasal politika

analizinin ve Barro (1979), Lucas ve Stokey (1983), Aiyagari vd. (2002)'nin optimal vergi düzleştirme analizinin ruhunu korurken, bunları genel çerçevenin özel durumları olarak ele almaya imkân veren bir yaklaşım izlemiştir. Bir DSGE modelinde bugüne indirgenmiş beklenen faydaların maksimizasyonundan optimal politika kurallarına doğru yaklaştırmı verecek olan bir lineer-kuadratik politika problemi çıkarmışlardır. Üçüncüsü, sadece politika enstrümanının şoklara optimal dinamik tepkilerinin belirlenmesiyle değil mali ve parasal politikaların bağlanabileceği politika kuralları çıkarılmasıyla ilgilenmişlerdir. Daha açık olarak, optimal politikalar optimal hedefleme kuralları şeklinde belirlenmektedir. Her otorite için politika kuralı hedef kıstasını oluşturmaktadır.

Benigno ve Woodford (2003), enflasyon ile çıktı açığının belirli hedef seviyelerinde istikrar kazandırılması genel amacı doğrultusunda NLS vergilerin oynaklığını genel bir optimal politika önerisi olarak bulmuştur. Optimal parasal politikanın temel ilkesi şoklar karşısında enflasyonun istikrarlı tutulması olarak bulunmuştur. Oldukça küçük fiyat katılıklarında bile şoklar karşısında bütçe dengesizliklerinin enflasyon yoluyla giderilmesi optimal değildir.

### **3.2. Mal Piyasasında ve İşgücü Piyasasında Tekelci Rekabet İçeren NNS Modelleri**

Bu bölümde paranın CIA modellemesine yer veren Chugh (2006)'un çalışması ile paranın işlem maliyetleri ile CIA kısıtına birlikte yer veren Schmitt-Grohe ve Uribe (2006a)'nin çalışmasında optimal parasal politikalar gösterilmektedir.

#### **3.2.1. Paranın CIA Modellemesi**

Chugh (2006) optimal enflasyon oynaklığı üzerine yapışkan fiyatlarla Schmitt-Grohe ve Uribe (2004) ile Siu (2002)'de ve tam rekabetçi çerçevede Chari vd. (1991)'de ortaya konan sonuçların ücret katılığı halinde geçerliliğini sürdürüp sürdürmediğini belirlemek için nominal ücret katılığına tek başına ve nominal fiyat katılıklarıyla birlikte yer veren iki ayrı analiz yaparak optimal politikaları belirlemiştir. Chugh (2006), Schmitt-Grohe ve Uribe (2006a)'nin modeline benzer olup daha az friksiyona yer verdiği modelde iki ayrı durumda enflasyonun oynaklığı yönünden benzer sonuç elde ederken FR yönünden farklı sonuç bulmuştur. Chugh yapışkan ücret-esnek fiyat durumu için optimal enflasyon oynaklığını Schmitt-Grohe ve Uribe'den daha düşük bulmuştur. Bu durumda FR optimal çıkarken yapışkan ücret-yapışkan fiyat durumunda optimal değildir.

İşgücü ve mal arzında tekeli rekabetin olduğu, nominal ücret ve fiyatların yapışkan olduğu, paranın CIA formunda modellendiği, kamu harcamaları ve verimlilik şoklarına tabi bir ekonomik modelde optimal politikaları Ramseyci yaklaşımla araştırır. Tekel karlarının vergilenemediği ve nominal getirisi durumdan bağımsız kamu borçlanmasının yapabildiği, boş zaman yönünden bölünebilir ve nakit ile kredi malları yönünden homotetik bir fayda fonksiyonu, ölçüğe göre sabit getirili üretim fonksiyonu varsayılır.

Chugh piyasa gücünün ve nominal katılıkların *aynı kararda* Ramsey dağıtımlara ve politikalara etkisini ücret gelir vergisi, fiyat enflasyon oranı, ücret enflasyon oranı ve nominal faiz oranı için kantitatif normatif analizle göstermiştir. Kalibre edilen modelin simülasyonları optimal politikalara ilişkin izleyen sonuçları vermiştir. (i) Mal piyasası tam rekabetçi ve işgücü piyasası tekeli rekabetçi ve ücret esnek iken FR optimaldir. (ii) Mal piyasası tekeli rekabetçi ve fiyatlar esnek iken işgücü piyasası tam rekabette olsa dahi FR optimal değildir. Mal piyasasındaki tekeli gücünün derecesine paralel olarak optimal fiyat enflasyon oranı ve nominal faiz oranı FR seviyesinden yukarı doğru sapmaktadır. İşgücü piyasasındaki tekeli gücünün derecesi bu sapmayı büyütmektedir. Mal piyasasında tekeli gücünün üretimi saptırması nedeniyle tekeli gücünün yüksek değerlerinde vergi tabanı küçülerek ücret vergisi oranının artırılmasına yol açmaktadır. İşgücü piyasasında tekeli rekabet FR'den sapılmasını tek başına gerektirmemekle birlikte sapmanın varlığında mevcut sapmayı büyütmektedir. (iv) Piyasalar tekeli rekabette iken bunların herhangi birinde nominal yapışkanlık bulunması FR'den sapılması için yeterlidir. Ücret ve fiyatların esnek olduğu durumla kıyaslandığında optimal ücret ve fiyat enflasyon oranları sıfıra çok daha yakındır ve optimal oynaklıkları sıfırdır. Tüm bu sonuçlar daha geniş modellerde ve tüm mali araçlar hesaba katılarak optimal politikaların belirlenmesinin önemini göstermektedir. Ücret ve fiyatların yapışkan olduğu tekeli rekabette tekeli karlarının varlığı nominal faiz oranının ve enflasyonun FR'den sapmasını optimal yapmak için yeterlidir.

Chugh (2006: 698) Ramsey probleminin birinci sıra koşullarının aynı karar etrafında doğrusal yaklaşımları yaparak bulduğu devresel dalgalanma modelinde kamu harcama ve toplam verimlilik şoklarına karşı *devresel dalgalanmalarda* optimal politikaları araştırmıştır. Ramsey probleminin yaklaşımları uygulanan birinci sıra koşullarını kalibrasyon yöntemiyle kantitatif hale getirerek ve bu kantitatif yapı üzerinde simülasyonlar yaparak her bir politika değişkeni için seriler oluşturmuş ve istatistiksel özelliklerini çıkarmıştır.<sup>16</sup> Her iki piyasa tekeli rekabetçi iken ücret ve fiyatların esnek olduğu durumda politika araçlarının ortalama değerleri FR seviyelerinden yukarı doğru sapmakta ve optimal enflasyon oynaklığı tam rekabete göre düşmektedir. Piyasalardan herhangi birinde nominal yapışkanlık bulunduğunda asıl çarpıcı değişme çıkmaktadır. Nominal faiz oranı FR seviyesinden yukarı

doğru büyük sıçrama yaparken ücret ve fiyat enflasyon oynaklıkları önemli ölçüde düşmekte ve ücret vergisinin oynaklığı önemli ölçüde artmaktadır. Fiyat yapışkanlığı durumunda fiyat enflasyonunun ve ücret yapışkanlığı durumunda ücret enflasyonunun oynaklığındaki düşüş nispeten daha fazladır. Her iki piyasaya birlikte yapışkanlık getirildiğinde yok sayılacak kadar küçük oynaklık çıkmaktadır. İzleyen kısımda sunulacak Schmitt-Grohe ve Uribe (2006a) esnek ücret-esnek fiyat ve yapışkan ücret-esnek fiyat hallerinde optimal enflasyon oynaklıklarını aynı bulurken Chugh farklı bulur. Chugh bu sonucu Schmitt-Grohe ve Uribe'nin daha fazla friksiyona yer vermesine ve buna bağlı olarak bazı etkilerin birbirini dengelemesine bağlamaktadır.

Tam rekabetçi modellerde pozitif enflasyon oynaklığının optimalitesinin altında nominal getirisi duruma bağlı olmayan borçlanma koşullarında şoklara karşı kamu bütçe dengesini saptırıcı olmayan yollarla sürdürmek için beklenmeyen fiyat değişmelerinin şokları emmesi yatmaktadır. Chugh bu durumun tekeli rekabet halinde geçerliliğini belirlemek için modeli kamu harcama ve verimlilik şokları altında ayrı ayrı simülasyonlara tabi tutarak analiz etmiştir. Yapışkan ücret-esnek fiyat halinde sadece kamu harcama şoku mevcut iken hesaplanan ücret ve fiyat enflasyonu oynaklıklarını birbirine eşit bulurken bu oynaklık şoklar birlikte iken çıkan oynaklıklara göre oldukça küçük sifıra yakın bir değerdir. Özellikle fiyat enflasyonu oynaklığı çarpıcı biçimde düşmüştür. Bu bulgu, getirisi duruma bağlı olmayan kamu borçları durumunda enflasyonu duruma bağlı yapmak için ücret yapışkanlığının yeterli bir neden oluşturduğu şeklinde değerlendirilmiştir. Ücretler yapışkan iken yukarıda bahsedilen reel ücret değişim kısıtı bu sonucun altında yatmaktadır. Nominal ücret yapışkan iken duruma bağlı enflasyon yaratarak reel ücreti etkin seviyesinden saptırmanın yarattığı maliyet, kamu bütçesini dengelemenin sağladığı kazançtan daha büyüktür.

Chugh nominal ücret katılıklarının kamu harcama şoklarının finansmanında enflasyonun bir enstrüman olarak kullanılması dışlamaya yeterli olduğunu göstermiştir. Nominal ücretlerin nominal fiyatlara endekslendiği bir nominal ücret intibak mekanizması varsayıldığında ise endeksleme katsayısı arttıkça optimal ücret ve fiyat enflasyonlarının oynaklıkları artmaktadır. Tam endeksleme durumunda duruma bağlı enflasyon bir mali enstrüman olarak tekrar çıkmaktadır.

### **3.2.2. Paranın Tüketici Tarafında İşlem Maliyeti ve Üretici Tarafında CIA kısıtı**

Schmitt-Grohe ve Uribe (2006a) optimal politikaları bir devresel dalgalanmalar modeli üzerinde araştırmıştır. Optimal politikaların araştırılacağı çerçevenin devresel dalgalanmalarda gözlenen çok daha fazla olguyu

açıklayabilme yeteneğinde olması ve bu nedenle yukarıda bahsedilen çalışmalara göre nispeten daha büyük ölçekte kurulmuş modeller olması gerektiğini düşünerek Schmitt-Grohe ve Uribe nominal ve reel katılıkların daha geniş bir grubuna yer veren orta ölçekte bir DSGE modeli oluşturmuştur. Nominal katılıklar olarak yapışkan fiyatlara, yapışkan ücretlere, hanehalkının işlem maliyetlerine dayanan para talebi ile firmaların ücret ödemelerinde CIA kısıtına dayanan para talebine yer vermişlerdir. Modele ayrıca şokların etkisini zamana yayan reel katılıklar ilave etmişlerdir. Bunlar yatırım intibak maliyetleri, değişken kapasite kullanımı, alışkanlık formasyonu, mal ve faktör piyasalarında eksik rekabet ve NLS vergilerdir. Dalgalanmaları başlatan dışsal güç olarak kamu harcama ve verimlilik şokları seçilmiştir. Modelde sermaye bulunmakta olup zaman içinde değişmektedir. Halkın refahını düşünen politika yapıcının politika enstrümanları ise ücret ve sermaye gelirleri ile karlar üzerindeki vergiler (kısaca gelir vergileri) ve kısa dönem faiz oranıdır. Tüketim ve boş zaman yönünden sabit ikame esneklikli bir fayda fonksiyonu ve ölçüğe göre sabit getirili üretim fonksiyonu varsayımlardır.

Modelden optimal politikalar kantitatif normatif analiz yapılarak çıkarılmıştır. Kalibre edilen modelde fiyat yapışkanlığı tek başına ele alındığında enflasyonun oynaklığını düşürmesine karşın nominal ücret yapışkanlığı tek başına ele alındığında enflasyonun oynaklığını etkilememektedir. Ancak, bir bütün olarak kalibre ettikleri modelde optimal parasal politikanın temel ilkesi fiyat istikrarını sağlamak olarak çıkmıştır. Ayrıca, şoklara karşı kamu bütçe dengesini sürdürmede ne enflasyon oynaklığı ne de gelir vergisi oynaklığı optimal bulunmamıştır.

#### **4. YENİ NEOKLASİK SENTEZ MODELLERİNDE OPTİMAL POLİTİKA KURALI ARAYIŞLARI**

Yukarıdaki anlatımlarda da karşılaşıldığı üzere NNS modellerinde optimal politika ilkeleri ve optimal politikanın özellikleri yanında giderek optimal politika kurallarının çıkarılmasına doğru bir gelişme mevcuttur. Ancak, optimal politika kurallarının çıkarılması daha çok pratikte optimal politika uygulamalarına yöneliktir. Optimal politika kurallarının çıkarılmasında Ramseyci yaklaşımdan ve DSGE yönteminin bir aracı olarak kalibrasyondan genel bir uzaklaşma gözlenmektedir. Özellikle optimal politika problemi daha büyük ölçekli modellerde belirlenmeye doğru gidilirken bu yönde bir eğilim gözlenmektedir.

Clarida vd. (1999) mal piyasasında tekelci rekabetin ve nominal fiyat katılığının bulunduğu bir nakitsiz (cashless) ekonomide LS vergiler ile sabit bir sermaye düzeyinde optimal para politikası kuralları araştırmıştır. Temsili karar

birimlerinin optimizasyon problemlerinden hareketle çıkarılan bir dinamik makroekonomik modeli veri olarak ve bunun aynı karar civarında log-lineer yaklaşımlarını yaparak sapmalar cinsinden devresel dalgalanma modeli oluşturmuşlardır. Bu devresel dalgalanma modeli çıktı değişkeni çıktı açığı ile temsil edilmektedir. Çıktı açığı gerçek çıktı ile potansiyel çıktının kendi aynı karar değerlerinden yüzde sapmaları arasındaki farkla gösterilmektedir. Çıktının hedef seviyesi olarak esnek fiyatlı tekelleri rekabet halindeki çıktı seviyesi seçilmiştir. Diğer taraftan amaç fonksiyonunda enflasyon hedefi ve çıktı istikrarının enflasyon istikrarına göre nispi ağırlığı dikkate alınmıştır.

Clarida vd. çıktı açığı ile enflasyonun aynı karardan sapmaları yönünden tanımlanmış *bugüne indirgenmiş kayıpların minimizasyonunu* kısıt olarak seçmiştir.<sup>17</sup> Kuadratik kayıp fonksiyonu ile lineer kısıtları altında optimal faiz oranı politika kuralı araştırılmıştır. Yazarlar böyle bir kuralı politikada serbesti ve bağlayıcılık rejimleri altında ayrı ayrı belirlemiştir. Her iki rejimde optimal politika kuralı nominal faiz seviyesinin beklenen enflasyona ve talep şoklarına karşı ayarlanmasını içermektedir. Ancak, nominal faiz oranının beklenen enflasyona tepkisinin büyüklüğü farklı bulunmuştur. Serbesti rejiminde bu katsayı 1'den büyük iken bağlayıcı rejimde 1'den küçüktür. Buna göre serbesti rejiminde beklenen enflasyondaki bir artışa karşı nominal faiz oranı birebirin üstünde artması gerekirken bağlayıcı rejimde birebirin altında artması gerekmektedir.

Kollmann (2004: 2) Ramseyci yaklaşımla refahı maksimize eden mali ve parasal politikaların belirlenmesini değerlendirdiği çalışmada konuyu konkavlık yönünden ele almıştır. Ramseyci yaklaşımda konkavlık varsayımları yapılarak optimizasyonun birinci sıra koşulların aynı zamanda ikinci sıra (yeterli) koşulları oluşturması sağlanarak hareket edilmektedir. Bu durum konkav olmayan problemler için sorun yaratmaktadır. Ramseyci normatif politika analizinde oldukça stilize modellerin kullanılması ve modellerden çıkarılan politika kurallarının karmaşık olup pratikte uygulanmasının güçlüğü gibi nedenlerle Ramsey yaklaşımına alternatif olarak *basit politika tepki kuralları yaklaşımı* geliştirilmiştir. Ancak, bunların tam bir mikro temelini olmaması ve değerlendirilmesinde ad hoc kriterlerin kullanılması dezavantajlarını oluşturmaktadır.

Kollmann (2004) her iki yaklaşımın belirtilen güçlüklerini dikkate alarak mali ve parasal politikaları kolaylıkla gözlenebilen makro değişkenlere bağlayan ve refahı maksimize eden "operasyonel tepki kuralları" yaklaşımını geliştirmiş ve kalibre edilmiş DSGE modelinde sayısal olarak bu kuralları hesaplamıştır. Bu yöntemde Ramsey probleminin konkav olmaması sorun yaratmamaktadır. Modelde sermaye, değişken işgücü arzı, tekelleri rekabet, yapışkan fiyatlar, eksojen verimlilik ve kamu harcama şokları bulunmaktadır.

Politika yapımcı NLS vergiler ve tek dönemli nominal borçlanma imkanına sahiptir. Calvo tipi dinamik fiyatlama davranışı varsayılmıştır. Chari vd. (1991) devresel dalgalanmalarda esnek fiyatlarla ve nominal borçlarla tam rekabetçi ekonomide yüksek enflasyon oynaklığını optimal bulurken Schmitt-Grohe ve Uribe (2004) ve Siu (2002) yapışkan fiyatlarla düşük oynaklığı optimal bulmuştur. Kollmann (2004) bu ikincilerle aynı sonuca basit optimize edilmiş kurallar yaklaşımıyla ulaşmıştır.

Schmitt-Grohe ve Uribe (2006b) mal ve faktör piyasalarında eksik rekabetin yol açtığı etkinsizlikleri gidermek için LS desteklerin yapılmadığı, sermayenin bulunduğu, mali politikanın saptırıcı vergileri kapsadığı ve aktif olduğu, nominal katılıkların uzun dönemde bile etkinsizlik yaratabildiği, hanehalkı ve firma için CIA kısıtlarında Lagrange terimlerinin pozitif olduğu (para talebinin bunduğu) bir ekonomide optimal politikaları araştırmıştır. Ancak, önceki çalışmalardan farklı olarak optimal politikalar *basit ve uygulanabilir tepki kuralları* içinde belirlenmektedir. Politika kuralının basitliğinden bir politika değişkeninin az sayıda ve gözlemlenebilen makroekonomik değişkenin fonksiyonu olması kastedilirken, uygulanabilirliğinden ise rasyonel beklentiler altında dengenin tekliğinin sağlanması kastedilmektedir. Yazarlar, Taylor tipi açık ve basit optimal mali ve parasal politika kuralları aramıştır. Sayısal yöntemler uygulanarak optimal politika kuralları belirlemişlerdir. Kuşkusuz, bu tarz bir sonuç çok daha fazla ve karmaşık matematiksel işlem gerektirmiştir. Özellikle matematiğin ileri düzey yaklaşım (approximation) teknikleri kullanılmıştır.

Ramsey optimal politikaya eşlik eden dağıtım hesaplanmış ve optimal politika kuralları arayışı içinde hesaplanan politika kurallarından çıkan dağıtımlar Ramsey dağıtımına kıyaslanarak değerlendirilmiştir. Bunların Kollmann (2004)'dan bunlardan temel farkı Ramsey optimal dağıtımını kıstas almamasıdır. Mali ve parasal politika kuralları için belirli formlar varsayılmış ve nominal faiz oranının sıfırdan küçük olamayacağı kısıtı getirilmiştir. Optimal politika kurallarının belirlenmesi tanımlanan politika kurallarının katsayılarına optimal değerler bulunmasından oluşmaktadır. Ramsey probleminin çözümünden bulunan faydaya en yakın faydayı veren katsayı değerli politika kuralları optimal politika kuralları olarak seçilmiştir. Sonuç olarak, Schmitt-Grohe ve Uribe (2006b: 14) paralı ekonomide fiyat yapışkanlığından kaynaklanan sapmaları nötralize etme amaçlı enflasyon istikrarı ile parasal friksiyonların neden olduğu sapmaları azaltma amaçlı nominal faiz oranının istikrarı arasında bir ödünleşme bulmuştur.



## SONUÇ

*Yeni klasik teorinin ve yeni Keynesci teorinin bir sentezi olan yeni neoklasik sentez* ilk neoklasik sentezde olduğu gibi rakip yaklaşımların güçlü yönlerini birleştirmiştir. NNS modelleri zamanlararası optimizasyon yapan karar birimleriyle dinamik genel denge modelleridir. NNS modelleri neoklasik DSGE çerçevesini kısa dönem ücret ve fiyat katılıklarıyla bütünleştirmiştir. 1990'ların ortasında oluşmaya başlayan NNS yazınında başlangıçta saptırıcı vergiler dışlanarak ve para politikasıyla sınırlı bir normatif politika analizi yapılmıştır. 2000'lerin başlarında saptırıcı vergiler altında optimal parasal politikaları mali politikalarla birlikte belirleyen NNS modellerine geçilmiştir.

NNS modelleri tam rekabetçi muhatap modellerden firma ve işgücü arz davranışları yönünden ayrılmaktadır. Piyasalardan en az birinde tekeli rekabet varsayılarak geliştirilmiş ve tekeli rekabetçi birimlerin dinamik fiyatlama davranışları hakkında varsayımlar yapılmıştır. Tekeli rekabet altında temsili karar birimi çerçevesini sürdürebilmek için birimler arasında simetri varsayılmış ve çeşitli toplulaştırma fonksiyonları kullanılmıştır. NNS yazınında paranın hesap birimi, nakit avans kısıtlaması, fayda fonksiyonu, alışveriş süresi, işlem maliyetleri modellemeleri yaygın olarak kullanılmıştır. Paranın arama teorisinin NNS ile entegrasyonuna başlanmıştır.

Optimal mali ve parasal politikalar yazınında Ramsey yaklaşım altında genel olarak mali politika yönünden vergi düzeltmesi paylaşılmaktadır. Buna karşın optimal parasal politikalar yönünden çok fazla fikir birliği bulunmamaktadır. Optimal mali ve parasal politikalar üzerine ilk yazında tam rekabetçi çerçevede Ramsey planlamacı gözüyle NLS vergilerin ve enflasyonun optimal bileşimi üzerinde durulmuştur. Tam rekabetçi parasal DSGE modellerinde genel olarak FR'nin ve pozitif bir enflasyon oynaklığının optimal olduğu bulunmuştur. NLS vergiler düzgün tutulurken şoklara karşı hanehalkının finansal serveti üzerinde enflasyonun geçici olarak bir vergi gibi kullanılması optimal bulunmuştur. Bu makalede incelenen yapışkan ücret ve fiyatlı parasal NNS modelleri meselenin bu kadar basit olmadığını çeşitli ödünleşmelerin bulunduğu göstererek açıklamıştır. Ücret ve fiyat ayarlamasının reel kaynak maliyeti bulunduğu politika yapıcı vergi sapmalarını minimize etme ve enflasyon oynaklığına bağlı maliyetlerini minimize etme arasında bir seçimle karşılaşmaktadır.

Ramseyci yaklaşımla mali ve parasal politikaları birlikte ele alan yapışkan fiyatlı modellerde politika yapıcı birbirine zıt iki güdüyle karşılaşmaktadır. Bir taraftan özel güdüler üzerindeki vergi sapmalarını minimize etmek için beklenmeyen fiyat seviyesi değişikliğini hanehalkının finansal servetini vergilemenin bir aracı olarak kullanmak istemektedir. Bu

enflasyonda yüksek oynaklığına neden olmaktadır. Diğer taraftan, fiyat ayarlama maliyetlerinin varlığı bu birimlerin kaynak kısıtı yoluyla servetlerini etkilemektedir. Bu ise politika yapımcıyı beklenmeyen enflasyonu diğer vergiyle takas etmekten caydırmakta ve düşük enflasyon oynaklığıyla sonuçlanmaktadır. Genellikle bu ikinci etkinin birinci etkiye baskın olduğu bulunmuştur. Diğer vergi oranlarının ise esnek fiyatlı durumda olduğu kadar olmasa dahi makul sayılabilecek bir düzgünlükte olduğu bulunmuştur. Fiyat yapışkanlık derecesi artarken optimal Ramsey politika altında optimal enflasyon oynaklığı düşüp diğer vergilerin oynaklığı artmıştır.

Gelinen nokta itibarıyla mali ve parasal politikalar sınırlı düzeyde entegre biçimde belirlenebilmektedir. Mali ve parasal politikalar daha çok vergi oranları boyutuyla birlikte belirlenmektedir. Kamu harcamalarının, kamu borç yönetiminin, para arzının ve vergilerin bütünüyle birlikte belirlenmesi aşamasına henüz gelinmemiştir. Ücret ve fiyat yapışkanlığı üzerine kurulu optimal politika yazınının önemli bir yönü nominal yapışkanlık derecesini dışsal almasıdır. Fiyat belirleme kısıtlamalarının kendisi politikalara bağlı olabileceğinden optimal politikaların hesaplanmasında bu varsayım sınırlayıcıdır.

Genel olarak optimal parasal politikaların kantitatif özellikleri model ortamına ilişkin birçok detaya dayanmaktadır. Bunların başında modelde yer alan enstrümanların sayısı gelmektedir. Öne çıkan makroekonomik modellerde politika yapımcının yeterince zengin mali enstrümanlara sahip olduğu durumda optimal nominal faiz oranı sıfır iken enstrümanların kısıtlı olduğu durumda pozitif bir nominal faiz oranı optimaldir.

Hoover (2004) bireysel tercihler üzerine kurulu refah analiziyle politikaların değerlendirilmesini eleştirmekte ve yanlış bulmaktadır. *Arrow olanaksızlık teoremi* temsili hanehalkının fayda fonksiyonuna göre politika sonuçlarının sıralanmasının tüm bireylerin sıralamasının doğru yansıtmadığını göstermektedir. Ayrıca Hoover'a göre, rekabetçi dengenin Pareto etkinliği için ekonominin tam rekabet koşullarında olması gerekmekte olup bu koşullar ise gerçeği temsil etmekten uzaktır. *İkinci en iyi teorisi* tek bir sapmanın bile Pareto etkin çözümün imkânsızlığını göstermiş iken Paretoyu refah iktisadına makroekonomik politikaların belirlenmesi bağlamında dönülmesi yadırganmaktadır.

NNS modellerinde para çeşitli biçimlerde modele getirilmiş olmakla birlikte bunların paranın yeterli mikro temellerini oluşturmadığı paranın arama teorisi iktisatçıları tarafından belirtilmektedir (Shi, 2006: 684). Adı geçen paranın tüm modelleme biçimleri indirgemeci ya da kestirmeci yaklaşımla ya da bizzat paranın kendisini dışlayan usullerle optimal parasal politikaları analiz etmekle suçlanmaktadır.

Kamunun duruma bağılı olmayan borçlarla ve tüketim vergileriyle kısıtlı olduğu bir nominal yapışkanlıklı bir modelde pozitif nominal faiz oranı optimaldir. Bu tür yapışkanlıkların yokluğunda belirtilen kısıtlamalar olsa bile sıfır nominal faiz oranı ve şoklara karşı pozitif bir enflasyon oynaklığı optimaldir (Chari vd., 1991). Ancak, ücret ve fiyatlardan birisi yapışkan ise enflasyon oynaklığı nispi fiyatları arzulanmayan biçimde bozduğundan maliyetlidir. Dolayısıyla, nominal yapışkanlık mevcut iken optimal para politikası iki arzulan amaç arasında kalmaktadır. Bunlardan birisi nispi fiyat dalgalanmasının yarattığı yanlış dağıtımları önlemek için fiyat istikrarının korunması (FR'den sapılması) iken diğeri ise işlemleri etkin olmayan yöntemlerle yapmanın sosyal kayıplarını minimize etmek için zaman tercih oranında deflasyon yaratılmasıdır (FR'nin uygulanması). Dolayısıyla, bu çerçevede optimal parasal politika fiyat istikrarı ve sıfır nominal faiz oranı arasında bir uzlaşma aramakla karşılaşmaktadır. Nominal yapışkanlık içeren modellerde, çok istisnai durumlar dışında, diğeri vergilerin sapıtırıcı olup olmamasına çok fazla bağılı olmadan FR optimal bulunmamaktadır. Diğeri kısıtlar sürdürülürken fiyat ve ücret yapışkanlıkları kaldırıldığında FR genellikle optimal çıkmaktadır.

## NOTLAR

<sup>1</sup> İktisat teorisi yazınında ortaya çıkan yeni makroekonomik akıma *neoklasik sentezin* ruhunda olması sebebiyle Goodfriend ve King (1997: 8) *yeni neoklasik sentez* adını vermiştir. Yeni akım *new-Keynesianism*, *neo-monetarism*, *optimising IS-LM*, *neo-Keynesian* şeklinde değişik biçimlerde de isimlendirilmiştir (Linnemann ve Schabert, 2003: 927). Clarida vd. (1999) *yeni Keynesci* olarak nitelemeyi sürdürmüştür. Ancak, bunlar birçok yönden bilinen *yeni Keynesci* iktisattan farklıdır. Mankiw (2006: 8-14) ekonomik dalgalanmaları anlamının en iyi yolu üzerine varılmış bir uzlaşma olarak gördüğü NNS'yi *yeni Keynesci* iktisattan ayırmakta ve fiyat yapışkanlıkları ile diğeri piyasa kusurları nedeniyle ekonominin Pareto optimumundan saptığı bir dinamik genel denge sistemi olarak görmektedir.

<sup>2</sup> İktisat yazınının önemli bir kısmında optimal parasal politikalar mali konular ve mali otorite boyutu yok sayılarak araştırılmıştır. Analitik açıdan bu tutum pasif mali politika altında işleyen ve LS vergilere sahip bir otorite tipini varsaymaya eşdeğer görülmektedir (Schmitt-Grohe ve Uribe, 2006b: 21).

<sup>3</sup> Bu koşullar optimizasyon probleminin belirtilen seçim değişkenleri yönünden denge (optimalite) koşullarıdır. Vergiler seçim değişkenlerinden birinin lehine ve diğeri aleyhine olacak biçimde dengeyi etkilemektedir.

<sup>4</sup> Dinamik stokastik modellerde (i) bugüne indirgenmiş zamanlararası kamu bütçe dengesi koşulu ve (ii) zamanlararası marjinal koşulda kamu borçlarının getirilerinin ve vergilerin *durumlar arasında uygun olarak ağırlıklandırılmış ortalamalarının* yer alması borç ve varlık getirilerinin geçici vergilendirilmesini optimal yapmaktadır (Chari ve Kehoe, 2006: 21).

<sup>5</sup> Üreticiler yönünden farklı bir ayırımı Khan vd. (2003: 828) yapmıştır. Tümü tekeli rekabetçi olan firmaları ara mal üreten üreticiler ve nihai mal satan perakendeciler olarak iki gruba ayırmıştır.

<sup>6</sup> Adından sıkça bahsedilen Taylor (1980) tarzı fiyatlamada firmalar fiyatlarını sabit aralıklarla ayarlamaktadır. Calvo (1983) fiyatlamada ise her dönemde fiyat ayarlama olasılığına sahiptir.

<sup>7</sup> Fiyat Phillips eğrisi, temsili firmanın optimizasyon probleminin çözümüyle elde edilmiş olması ve cari enflasyonu gelecekte beklenen enflasyon oranlarına ve dolayısıyla gelecekte beklenen politikalara dayandırması nedeniyle geleneksel beklenti içerilmiş Phillips eğrilerinden ayrılmaktadır.

<sup>8</sup> Primal yöntemde rekabetçi dengenin primal formu kullanılarak sosyal refah kıstasını karşılayan kaynak dağıtımı belirlenmektedir (Schmitt-Grohe ve Uribe, 2003: 11-16). Primal form oluşturulurken tüm optimalite koşullarında tüm fiyatlar ve vergiler elimine edilerek miktar değişkenlerinin fonksiyonu haline getirilmektedir. Tam rekabetçi çerçevede bu işlemler yapıldığında rekabetçi dengenin iki denklemden oluşan primal formuna ulaşılmaktadır. İlk denklem ekonominin kaynak (feasibility) kısıtı iken ikinci denklem uygulanabilirlik (implementability) kısıtıdır. İkinci denklem, her olası rekabetçi dengeye eşlik eden fiyatlarda ve dağıtımlarda kamunun bütçe fazlalarının bugüne indirgenmiş değerleri toplamını kamunun toplam başlangıç yükümlülüklerine eşitlenmesini gerektiren ve miktarlar yönünden tanımlanmış olan bir kısıttır. Bu durumda Ramsey problemi, bu iki kısıt ile başlangıç koşulları altında seçilen refah kıstasını karşılayan dağıtımı belirlemektir.

<sup>9</sup> Makalede bu ve izleyen bölümlerde mal ve işgücü piyasaları terimleri ikinci bölümde kullanılan anlamıyla nihai mal ve nihai istihdam sektörlerini değil bunlara girdi sunan sektörleri belirtmek için kullanılacaktır.

<sup>10</sup> Goodfriend ve King (2000) reel para balansları talebini para talebinin miktar teorisine uygun biçimde reel harcamaların bir fonksiyonu almıştır. Yazarlar bu tercihlerini paranın miktar teorisinin alışveriş zaman modellemesinin limit durumuna karşılık geldiği tezine dayandırmıştır. Basitçe reel para balansları talebinin paranın gelir dolaşım hızının 1 olduğu varsayılarak reel harcamalara eşit alınmıştır.

<sup>11</sup> I. Fisher bir malın zaman içinde maliyetsiz olarak saklanabilmesi halinde bu malın birimleri yönünden faiz oranının asla sıfırın altına düşmeyeceğini ifade etmiş ve bu uslamanın para için de geçerli olduğunu belirtmiştir (Goodfriend, 2000: 1007). Parayı zaman içinde taşımanın bir maliyeti yok ise kimse negatif faiz oranlarında parayı ödünç vermek istemez. Nominal faiz oranı hâlihazırda sıfıra yakın iken para politikası araçlarıyla nominal faiz oranının sıfırın altına düşürülmesi olanaksızdır. Sıfır nominal faiz alt sınırı kısıtının üstesinden gelmek için literatürde çeşitli öneriler yapılmıştır. Bkz. Goodfriend (2000).

<sup>12</sup> Rotemberg ve Woodford (1999) faydaya dayanan refah fonksiyonunun Kuadratik yaklaşımının bu tarz bir refah kıstası ortaya koyduğunu göstermiştir.

<sup>13</sup> Diğer taraftan işgücü piyasalarının uzun vadeli ilişkilerle yürütüldüğü ve çalışanların değişen koşullarda istihdam garantisine karşı reel ücretlerinin değiştirilmesine razı olduğu durumda, istihdamda bir dalgalanma olmadan fiyat istikrarı hala mümkün görülmektedir (Goodfriend ve King, 2000).

<sup>14</sup> Bu varsayım reel para balansları yönünden doyunluk noktasını empoze etmektedir ve FR'nin sonlu bir para miktarında gerçekleşmesini garantilemektedir.

<sup>15</sup> Paranın hesap birimi olduğu, para için işlem talebinin bulunmadığı bir ekonomi nakitsiz (cashless) ekonomi olarak tanımlanmaktadır. Nakitsiz ekonomi bir CIA parasal modelinde CIA kısıtına ait Lagrange çarpanının sıfır değerini aldığı limit durum olarak da tanımlanmaktadır.

<sup>16</sup> Her iki piyasada tam rekabette iken devresel dalgalanmalarda belirtilen özellikler FR'nin optimal olduğunu göstermektedir. Ortalama enflasyon oranı ve nominal faiz oranı FR'yle uyumludur. Chari vd. (1991)'de bulunana benzer şekilde optimal enflasyon oynaklığı pozitifdir.

<sup>17</sup> Temsili hanehalkının fayda fonksiyonunun amaç fonksiyonu olarak alınmasını Clarida vd. (1999) riskli bulmaktadır. Örneğin enflasyonun başlıca maliyetleri arasında görülen enflasyonun değişkenliğinin yaşam boyu finansal ve ticari planlama için yarattığı belirsizliğin maliyetleri gözden kaçırılmaktadır.

## KAYNAKÇA

- Adao, B., I. Correia and P. Teles (2001) "Gaps and Triangles", <http://www.chicagofed.org/publications/workingpapers/papers/Wp2001-13.pdf>
- Aiyagari, R., A. Marcet, T. J. Sargent and J. Seppala (2002) "Optimal Taxation without State-Contingent Debt", [http://www.business.uiuc.edu/woring\\_Papers/papers/01-0127.pdf](http://www.business.uiuc.edu/woring_Papers/papers/01-0127.pdf)
- Barro, R.J. (1979) "On the Determination of the Public Debt", **Journal of Political Economy**, 67, 940-947.
- Benigno, P. and M. Woodford (2003) "Optimal Monetary and Fiscal Policy: A Linear-Quadratic Approach", **NBER Working Paper**, No.9905.
- Calvo, G. (1983) "Staggered Prices in a Utility-Maximizing Framework", **Journal of Monetary Economics**, 12, 383-98.
- Chari, V.V., L.J. Christiano ve P.J. Kehoe (1991) "Optimal Fiscal Policy in a Business Cycle Model", **The Journal of Political Economy**, 102(4), 617-52.
- Chari, V.V. and P.J. Kehoe (2006) "Modern Macroeconomics in Practice: How Theory is Shaping Policy", **NBER Working Paper**, no.12476.
- Chugh, S.K. (2006) "Optimal Fiscal and Monetary Policy with Sticky Wages and Sticky Prices", **Review of Economic Dynamics**, 9, 683-714.
- Clarida, R., J. Gali and M. Gertler (1999) "The Science of Monetary Policy: A new Keynesian Perspective", **Journal of Economic Literature**, 37, 1661-1707.
- Correia, I., J.P. Nicolini and P. Teles (2004) "Optimal Fiscal and Monetary Policy: Equivalence Results", <http://cep.lse.ac.uk/seminarpapers/19-10-04-TEL.pdf>

- Dixit, A. and J. E. Stiglitz (1977) "Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity", **American Economic Review**, 67(3), 297-308.
- Erceg, C.J., D.W. Henderson and A.T. Levin (1999) "Optimal Monetary Policy with Staggered Wage and Price Contracts", Board of Governors of the Federal Reserve System, **International Finance Discussion Papers**, No.640.
- Friedman, M. (1969) **The Optimum Quantity of Money**, Chicago: Adline Publishing Company.
- Goodfriend, M. (2004) "Monetary Policy in the New Neoclassical Synthesis: A Primer", Federal Reserve Bank of Richmond **Economic Quarterly**, 90(3), 21-45.
- Goodfriend, M. and R.G. King (1997) "The New Neoclassical Synthesis and the Role of Monetary Policy",  
[http://www.richmondfed.org/publications/economic\\_research/working\\_papers/pdfs/wp98-5.pdf](http://www.richmondfed.org/publications/economic_research/working_papers/pdfs/wp98-5.pdf).
- Goodfriend, M. and R. G. King (2000) "The Case for Price Stability", (Der.) A. Herrero, V. Gasper, L. Hoogduin, ve B. Winkler, Proceedings from the First ECB Central Banking Conference, **Why Price Stability?**, Frankfurt, Germany, November, 2000, 53-94.  
[http://www.ecb.int/events/pdf/conferences/wps\\_goodfriendking.pdf](http://www.ecb.int/events/pdf/conferences/wps_goodfriendking.pdf).
- Hoover, D. K. (2004) "A New Wicksellian in a New Classical World: The Methodology of Michael Woodford's *Interest and Prices*",  
<http://colombia.edu/~mw2230/Symposium/Hoover.doc>
- Khan, A., R.G. King and A.L. Wolman (2003) "Optimal Monetary Policy", **Review of Economic Studies**, 70, 825-60.
- Kollmann, R. (2004) "Welfare Maximizing Operational Monetary and Tax Policy Rules", *CEPR DP*, No.4782.
- Kydland, F.E. and E.C. Prescott (1982), "Time to Build and Aggregate Fluctuations", **Econometrica**, 50, 1345-70.
- Linnemann, L. and A. Schabert (2003) "Fiscal Policy in the New Neoclassical Synthesis", **Journal of Money, Credit, and Banking**, 36(6), 911-29.
- Lucas, R.E. and N.L. Stokey (1983) "Optimal Fiscal and Monetary Policy in an Economy without Capital", **Journal of Monetary Economics**, 12, 55-93.
- Mankiw, N.G. (2006) "The Macroeconomist as Scientist and Engineer",  
[http://www.econ.iastate.edu/tesfatsi/Macroeconomist\\_as\\_Scientist.Mankiw.pdf](http://www.econ.iastate.edu/tesfatsi/Macroeconomist_as_Scientist.Mankiw.pdf)

- Ramsey, F.P. (1927) "A Contribution to the Theory of Taxation", **Economic Journal**, 37(145), 47-61.
- Rotemberg, J.J. (1982) "Sticky Prices in the United States", **Journal of Political Economy**, 90, 1187-211.
- Rotemberg, J.J. and M. Woodford (1998) "An Optimization-Based Econometric Framework for the Evaluation of Monetary Policy: Expanded Version", **NBER Technical Working Paper**, No.233.
- Rotemberg, J.J. and M. Woodford, (1999) "Interest Rate Rules in an Estimated Sticky Price Model", in S. Fisher (Der.) **Monetary Policy Rules**, Chicago: University of Chicago Press.
- Schmitt-Grohe, S. and M. Uribe (2003) "Optimal Fiscal and Monetary Policy under Imperfect Competition", **NBER Working Paper**, No.10149.
- Schmitt-Grohe, S. and M. Uribe (2004) "Optimal Fiscal and Monetary Policy under Sticky Prices", **Journal of Monetary Economics**, 114, 198-230.
- Schmitt-Grohe, S. and M. Uribe (2006a) "Optimal Inflation Stabilization in a Medium-Scale Macroeconomic Model",  
<http://www.econ.duke.edu/%7Euribe/chile/chile.pdf>.
- Schmitt-Grohe, S. and M. Uribe (2006b) "Optimal Simple and Implementable Monetary and Fiscal Rules: Expanded Version", **NBER Working Paper**, No.12402.
- Shi, S. (2006) "Viewpoint: A Microfoundation of Monetary Economics", **Canadian Journal of Economics**, 39(3), 643-88.
- Siu, H. E. (2002) "Optimal Fiscal and Monetary Policy with Sticky Prices", Department of Economics, University of British Columbia, **Discussion Paper**, No.02-23.  
[www.econ.ubc.ca](http://www.econ.ubc.ca).
- Taylor, J.B. (1980) "Aggregate Dynamics and Staggered Contracts", **Journal of Political Economy**, 88, 1-23.

## A LONGITUDINAL ANALYSIS OF THE EFFECTS OF TASK-RELATED DIVERSITY IN GROUPS

F. Pınar ACAR\*  
James WILCOX\*\*

### Abstract

Existing research on diversity predominantly focuses on diversity in physical, demographic characteristics, although benefits commonly associated with diversity occur as a result of differences in task-related attributes. For task-related diversity to lead to the purported advantage of applying a diverse set of knowledge and perspectives on a task, two conditions must be met. First, team members must be aware of their differences creating diversity. Second, members must be able to manage their differences. This paper attempted to answer three questions. 1. Do members' perceptions of task-related diversity change over time? 2. How do the interplay between diversity and conflict change over time? 3. Do group norms reduce the negative effects and enhance the positive effects of task-related diversity on conflict? It was proposed that members' perceptions of diversity would change over time intensifying intra-group conflict experienced within the team. Diversity related group norms were proposed to moderate the relationship between diversity perceptions and intra-group conflict. A longitudinal survey study of 186 individuals from 57 teams showed that, contrary to what was hypothesized, perceptions of task-related diversity decreased over time. The results also indicate that diversity-conflict relationship intensified until about the mid-point of the groups' existence and then declined and that group norms moderated the relationship between diversity and conflict.

**Keywords:** Groups, task-related diversity, conflict, group norms

### Öz

#### Takımlarda Görev-İlintili Çeşitliliğin Etkilerinin Boylamsal Analizi

Mevcut çeşitlilik yazını ağırlıklı olarak fiziksel, demografik niteliklerin çeşitliliği üzerinde durmuş, görev-ilintili çeşitliliği göz ardı etmiştir. Oysa, çeşitliliğe atfedilen yararlar çoğunlukla görev-ilintili niteliklerde çeşitlilikten kaynaklanmaktadır. Ancak görev-ilintili çeşitlilik de her zaman kendisinden beklenen faydaları sağlamıyabilir. Görev-ilintili çeşitliliğin farklı bilgi ve bakış

---

\* Dr., Middle East Technical University, Department of Business Administration, Ankara/TURKEY, pacar@metu.edu.tr

\*\* Texas Tech University, Department of Marketing and International Business Rawls College of Business, jwilcox@ba.ttu.edu



açılarının göreve uygulanması sonucunu doğurabilmesi için iki koşulun sağlanması gerekmektedir. Öncelikle, takım üyeleri çeşitlilik yaratan farklılıklarının bilincinde olmalıdırlar. İkinci olarak, takım üyeleri farklılıklarını yönetebilmelidirler. Bu çalışmanın amacı 3 soruya yanıt aramaktır. 1. Takım üyelerinin görev ilintili çeşitlilik algıları zaman içinde değişir mi? 2. Çeşitlilik ve çatışma arasındaki ilişki zaman içinde nasıl değişir? 3. Takım kuralları görev ilintili çeşitliliğin olumsuz etkilerini azaltıp, olumlu etkilerini güçlendirir mi? Bu çalışmada, takım üyelerinin çeşitlilik algılarının zaman içinde değişeceği ve bunun sonucunda takımıçi çatışmanın artacağı önerilmektedir. Çeşitlilik ile ilgili takım kurallarının ise çeşitlilik-çatışma ilişkisi üzerinde değiştirici etkileri olacağı savunulmaktadır. 57 takımdan 186 kişinin katıldığı boylamsal anket çalışması sonucunda, öne sürülen hipotezlerin aksine, görev-ilintili çeşitlilik algılarının zaman içinde azaldığı saptanmıştır. Sonuçlar, ayrıca, çeşitlilik-çatışma ilişkisinin takımların ömürlerinin ortasına kadar güçlendiğini ama ondan sonra azaldığını ve takım kurallarının çeşitlilik-çatışma ilişkisini değiştirdiğini göstermektedir.

**Anahtar Sözcükler:** Takımlar, görev-ilintili çeşitlilik, çatışma, takım kuralları.

## INTRODUCTION

Increased competitive pressures have caused organizations to expand their use of team-based structures (Campion, Medsker, and Higgs, 1993; Campion, Paper and Medsker, 1996; Cohen, and Bailey, 1997; Devine, Clayton, Philips, Dunford, and Melner, 1999; Guzzo and Dickson, 1996; Sundstrom, De Meuse and Futrell, 1990). One commonly proposed advantage of using groups is they bring together a diverse set of perspectives, information, and skills to apply on a task (Jackson, 1992). This benefit is especially expected when groups are composed of diverse members. However, research on group diversity has yielded inconsistent results (Jackson, Joshi, and Erhardt, 2003; Milliken, and Martins, 1996; Williams and O'Reilly, 1998) and group diversity has been labeled as a "double-edged sword" (Milliken and Martins, 1996, 403)

One reason for inconclusive findings might be that teams can be diverse along multiple attributes such as gender, attitudes, and expertise and each of the different varieties of diversity may lead to different outcomes (Jehn, Northcraft, and Neale, 1999). Past research distinguished between two kinds of diversity attributes-relational and task-related attributes (Jackson, 1992; Pelled, 1996; Simons, Pelled and Smith, 1999; Webber and Donahue, 2001). Diversity in relational attributes refers to differences among group members in terms of attributes that are unrelated to the task such as gender, race, and age. Task-related diversity refers to differences among team members with respect to

characteristics such as educational background, experience pertinent to the group's task, and task-related attitudes and values.

Teams that are diverse with respect to values, educational backgrounds, expertise, and other task-related attributes are more likely to contain the requisite variety of knowledge and perspectives. Relational diversity, however, will not necessarily lead to diversity in perspectives and knowledge as long as it is not associated with such differences as values, education background, and experience (Harrison, Price and Bell, 1998; Lawrence, 1997; Jehn et al., 1999). Hence, the favorable outcomes associated with teamwork usually arise from the presence of task-related diversity. Although significant advancements have been made in identifying different types of diversity and untangling their effects, a recent review (Jackson et al., 2003) indicates that diversity literature predominantly focuses on diversity in physical demographic characteristics, ignoring diversity in task-related characteristics such as values, attitudes, and cognitions (for an exception see Webber and Donahue, 2001).

Presence of task-related diversity on a team, however, does not guarantee performance. For task-related diversity to lead to favorable outcomes, group members should be able to capitalize on their differences. Leveraging diversity requires that members are aware of their differences in task-related attributes. Past research indicates that group members may not be aware of all attributes of their teammates and that members' perceptions of each other may change over time. Hence, to understand the effects of task-related diversity, members' dynamic perceptions of individual differences should be examined.

Capitalizing on task-related diversity, also, requires that group members successfully manage their differences. Previous research focused on "unmanaged diversity" (Nkomo and Cox, 1996). Perceptions of diversity occur within the context of the team and aspects of the team context can enable groups to reap the benefits of their diversity. One such aspect of the group context is diversity related group norms (Chatman and Flynn, 2001; Jehn, 1997; Williams and O'Reilly, 1998). Thus, elements of a group's context, such as group norms, may influence how perceived diversity will impact group outcomes. Group norms may help explain when perceived diversity may lead to favorable outcomes and when it may lead to negative consequences. Variables that affect the direction and/or strength of the relation between an independent variable (i.e., perceived diversity) and a dependent variable (i.e. group outcome such as conflict) should be incorporated as moderators (Baron and Kenny, 1986). The above discussion, then, suggests including group norms as moderators in the perceived diversity-outcome relationship.

This paper attempts to extend the literature on group diversity by examining members' dynamic perceptions of the less frequently examined task-related diversity in groups. To this end, the present study develops and tests a dynamic model of perceived task-related diversity, conflict, and group norms. This paper aims to answer three questions. 1. Do members' perceptions of task-related diversity change over time? 2. How do the interplay between diversity and conflict change over time? 3. Do group norms reduce the negative effects and enhance the positive effects of task-related diversity on conflict?

## **1. THEORETICAL BACKGROUND**

Task-related diversity refers to a team's heterogeneity with respect to individual attributes that pertain to the group's task such as educational background, knowledge, skills, and abilities, as well as task-related values and attitudes. There are 2 kinds of task-related diversity-informational and value diversity (Jehn et al, 1997, 1999). Informational diversity refers to differences in knowledge bases and perspectives. Value diversity refers to differences in psychological attributes that are more construal such as values and attitudes.

Team diversity should be defined in terms of members' perceptions of differences. People react on the bases of perceptions of reality, rather than reality per se (Ferris and Judge, 1991). For instance, Strauss, Barrick, and Connerley (2001) investigated the effects of actual personality similarity and perceived personality similarity on performance ratings and found perceived personality similarity, not actual personality similarity, was related significantly to performance ratings. Turban and Jones (1988) demonstrated that perceptions of, rather than actual, attitude similarity between supervisors and subordinates were uniquely related to subordinate satisfaction, performance ratings, and pay ratings. Harrison, Price, Gavin, and Florey (2002), examined "the flow of diversity's effects from actual member differences through perceived differences" (p. 1029) and found perceived diversity mediated the effects of objective diversity on social integration. These studies indicate that it is not the mere presence of a specific type of diversity within a team, but rather whether this type of diversity is perceived by team members that explains the effects of diversity on process and outcome variables.

Current research on diversity, however, emphasizes "objective" diversity ignoring "perceived" diversity (for exceptions see Harrison, Price, Gavin, and Florey, 2002; Randel, 2002). When members' perceptions of task-related differences are ignored, it is not possible to know whether group members are aware of the differences that are being studied by the researchers at the time of measurement. Members may not be aware of their differences in attributes of

interest to researchers and diversity in these attributes may not be affecting group processes. Thus, diversity calculated in terms of objective measures may not be identical to what is perceived by group members and members' perceptions of diversity may be more relevant in explaining group processes and outcomes.

Perceptions of task-related diversity are dynamic. Team members' perceptions of each other may change over time. At a given time not all individual attributes are perceived by team members. However, previous research typically ignored temporal dynamics of task-related diversity. When time was incorporated in models of diversity, it was included as a moderator. For example, Harrison and colleagues (2002, 1998) found that in high-tenured groups, members' attention shifted from demographic differences to differences in more subtle, less detectable attributes such as values and attitudes. In sum, past studies mostly concentrated on the shift from demographic differences to differences in values and attitudes and changes in perceptions of task-related diversity was not truly examined.

Teams are formed to undertake a task and their members are selected to the team because of their expertise and knowledge regarding the task at hand. Team members are required to pay attention to informational diversity starting from the early phases and some informational attributes such as functional background and tenure can be easily and quickly identified. Others, such as unique information, perspectives, and expertise may be more time consuming to detect. In effect, past research indicates that teams may experience problems at identifying and integrating the unique insights of their members. Several studies by Stasser and colleagues demonstrate that groups are ineffective at identifying and pooling the unshared information possessed by individual members (e.g. Stasser and Stewart, 1992; Stasser, Vaughan, and Stewart, 2000; Stewart and Stasser, 1998). Wittenbaum and Stasser (1996) argue that groups are especially prone to these problems early in their lives. Early in the life of a team, group members may be concerned with social acceptance and may be reluctant to share or discuss information that seems inconsistent with, or irrelevant with regard to, what others have mentioned or seem to believe (Gruenfeld et al., 1996). As a result at the early stages of a team's life, its members will not be aware of all the task-related knowledge, information, and perspectives represented on the team. Over time, as team members interact with each other, feelings of social pressure might be alleviated and the sharing of unique information might be facilitated (Gruenfeld et al., 1996). Hence, as familiarity increased team members were more willing to express exclusive perspectives/views and unique information. At the later stages of teams' lives, teams get better at identifying and pooling the unique knowledge of their members.

A common argument in diversity literature is that it takes some time for group members to realize their differences in more subtle attributes such as values and attitudes and value diversity has its effects on group processes later in teams' lives. Harrison and colleagues (2002) suggest this delayed awareness and lagged effect of value diversity arise from the need for extended and individualized interaction among group members to uncover one another's such underlying, deep-level attributes. Hence, early in team's life, perceptions of value diversity will be low because members lack prior knowledge about each other. However, as group members continue to interact with one another they will learn more about each other's values and attitudes and therefore perceptions of value diversity will be higher in the later phases of a team's development.

Drawing upon the above discussion, the following hypothesis is proposed:

Hypothesis 1: Team members' perceptions of task-related diversity will increase as a team develops.

### **1.1. Team Diversity-Conflict Relationship**

Past research identifies intra-group conflict as a potential outcome of group diversity (e.g. Jehn et al, 1997; Jehn et al, 1999; Pelled et al, 1999). Two types of conflict are commonly identified in groups-task and relationship conflict. Task conflict refers to disagreements among group members regarding the content of the task, including priorities, objectives, decision areas, and appropriate courses of action. Relationship conflict refers to disagreements due to interpersonal incompatibilities and disliking. Extant research indicates that different forms of diversity are associated with different dimensions of conflict (Jehn et al, 1997; Jehn et al, 1999; Pelled et al, 1999).

Past studies make an invaluable contribution to the literature on diversity-conflict relationship. Nonetheless, they measure diversity in an objective and static manner. Therefore, it is not possible to know whether the kinds of diversity examined were noticed or even known by members of the teams and whether it was really the kinds of diversity examined that caused the results observed. The present research proposes that the major driver of group conflict is not the presence of a specific diversity type on a group but rather group members' perceptions of differences. Also, because extant studies were cross-sectional, it is not possible to know when the identified relationships will hold during the lifetime of a team. This study addresses how the interplay between perceived diversity and conflict changes across time.

Past research linked informational diversity to task conflict (e.g. Jehn et al., 1997, 1999; Pelled et al., 1999). Differences in education, functional background and experience are assumed to reflect differences in perspectives, knowledge, and skills and abilities, which in turn, lead to disagreements about task issues, hence task conflict. Early in a team's life, members are likely to be aware of each other's easily detectable task-related attributes such as educational and functional background and tenure. Members' unique information, knowledge, and opinions may remain unshared and unknown at this time. As a result, at this phase task conflict arising from perceptions of informational diversity will be somewhat limited.

As the group matures, members become more familiar with each other and more willing to share idiosyncratic perspectives that were previously undisclosed. As members share unique knowledge and opinions, perceptions of informational diversity will increase and the debate on task issues, hence task conflict will intensify. Gruenfeld et al. (1996) cite Arrow and McGrath (1993) who found groups with stable membership experienced more conflict more frequently compared to groups whose membership changed and was instable and ShahandJehn (1993) who found groups of friends exhibited greater emotional and task conflict than groups of strangers. Similarly, Grunfeld et al (1996) found that teams consisting of familiar members experienced more conflict. Thus, throughout a group's development, increasing perceptions of informational diversity strengthen task conflict experienced by group members and the following hypothesis is proposed:

Hypothesis 2a: As a group develops, the positive association between perceptions of informational diversity and task conflict will increase.

In mature groups, members have in-depth knowledge about each other in terms of not only knowledge and perspectives but also other more subtle psychological attributes such as values and attitudes. Past research linked value diversity to both relationship and task conflict. When group members perceive differences in attitudes and values, they may experience negative affects such as dislike and annoyance and such negative emotions were found to be associated with relationship conflict (Jehn, 1997). Perceptions of differences in terms of attributes such as values and attitudes lead to relationship conflict during the later phases of group development. Differences in values and attitudes can also trigger task conflict. Members' values and attitudes determine what they perceive the group task to be, the courses of action they think are appropriate, and how they prioritize the various objectives (Jehn et al., 1997). Differences in priorities, perceptions, and desired courses of action are associated with task conflict. Jehn and Mannix (2001) provide support for the above arguments. Their previously mentioned study found that group value consensus was

negatively related to relationship and task conflict in the middle and late time blocks. There was no significant relationship between group value consensus and relationship conflict in the early phase. Therefore, the following hypotheses are proposed:

Hypothesis 2b: As a group develops, the positive association between perceptions of value diversity and relationship conflict will increase.

Hypothesis 2c: As a group develops, the positive association between perceptions of value diversity and task conflict will increase.

### **1.2. Effects of Group Norms**

Contemporary research on diversity proposed processes that may underlie the effects of diversity, such as conflict and social integration. However, few studies to date delineate how these processes can be managed. Research on diversity generally concentrates on “unmanaged diversity” (Nkomo and Cox, 1996) and little is known to help managers reap the benefits of diversity and avoid its limitations. Williams and O’Reilly (1998) indicate that to benefit from diversity groups should, first, resolve their differences. Van Knippenberg, De Dreu, and Homan (2004) suggest that it is not the presence or absence of conflict but instead the way conflicts are managed that determines group performance. Finally, Simons (1995) found that diversity is beneficial only when teams are able to manage conflict.

This study identifies group norms as an important contextual factor and aims to extend the literature on team diversity by examining not only how perceptions of diversity change over time but also how the interplay between perceived diversity and conflict changes as a result of group norms. According to Bettenhausen and Murnighan (1985), norms are regular behavior patterns that are relatively stable within a particular group. Norms determine the appropriateness of behavior and influence how a group’s members perceive and interact with one another, approach decisions and solve problems (Chatman and Flynn, 2001). Norms are enforced and they have a powerful influence on members (Feldman, 1984). Norms develop early in the lives of groups even before members’ form an understanding of the group’s task (Bettenhausen and Murnighan, 1985). Bettenhausen and Murnighan, (1985) concluded that norm formation is “subtle but swift”.

Several studies suggest that norms are crucial to understanding diversity-outcome relationship (Chatman and Flynn, 2001). For instance, Chatman and associates (1998) showed that cooperative culture that highlights members’ shared fate determined whether group heterogeneity influenced work

effectiveness. In their study of 20 British string quartets, Murnighan and Conlon (1991) found that quartets that allowed conflict to continue without being disruptive were more successful. Such groups were able to resolve their differences in a constructive way avoiding unnecessary disruptions interfering group's work.

Groups establish norms with respect to behaviors that ensure group survival, facilitate task accomplishment, contribute to group morale, or express the group's central values (Feldman, 1984). Perceptions of task-related diversity can be important for group performance because, if members of a team can apply a diverse set of perspectives, knowledge, and skills on the team's task, the result will be higher quality outcomes (Jackson, 1992). In addition, perceptions of value diversity can lead to interpersonal problems within the team through interpersonal dislike. Hence, teams are likely to have norms about task-related diversity.

Groups may establish norms that influence the extent to which members' idiosyncratic knowledge and perspectives are reflected on the group task. Research on teams in general assumes that a major advantage of using teams is the resultant diversity of perspectives and knowledge. However, integration of diverse perspectives may not occur naturally. For instance, Stasser and Stewart (1992) indicated that individuals were reluctant to share their unique information and that teams might have difficulty in identifying and combining their members' idiosyncratic knowledge. Presence of norms that encourage all members to contribute their ideas, that ensure everyone gets a chance to express their views, and that promote integrating and synthesizing different perspectives of members may enable teams to identify and integrate their members' diverse views and knowledge. Such norms can be called integration norms. Hence, the presence of integration norms may strengthen the relationship between informational diversity and task conflict and the relationship between value diversity and task conflict.

Hypothesis 3a: Higher levels of integration norms will enhance the positive relationship between informational diversity and task conflict.

Hypothesis 3b: Higher levels of integration norms will enhance the positive relationship between value diversity and task conflict.

Groups may, also, establish norms that influence the interpersonal relationships within the team. Teams may develop norms that prevent the development of apathy due to interpersonal differences. Norms that promote understanding of different values and preferences, that foster mutual acceptance and respect among group members, that encourage a constructive approach to



reconciling differences, that promote tolerance for differences may enable team members to develop harmonious interpersonal relationships. Such norms can be called “interpersonal harmony” norms. In effect, Hoffman and associates (1962) found members’ tolerance for others’ views moderated the link between heterogeneity and creativity. Thus, presence of interpersonal harmony norms helps a team experience lower levels of relationship conflict due to value diversity. Interpersonal harmony norms may weaken the positive association between value diversity and relationship conflict.

Hypothesis 3c: Higher levels of harmony norms will weaken the positive relationship between value diversity and relationship conflict.

## **2. METHODS**

### **2.1. Sample**

The participants of this study were approximately 348 graduating seniors enrolled in the Strategic Management class of the college of business administration of a large southwestern university in the U.S.A.. To fulfill the requirements of this class, independent of the present study, students were randomly assigned to project teams. A total of 85 such teams were formed.

This study was conducted at three administrations. A total of 332 students from 85 teams responded to the first administration. A total of 324 students from 85 teams responded to the second administration. Finally, a total of 321 students from 83 teams responded to the third administration. The response rates were 95%, 93%, and 92% for the first, second, and third administrations, respectively. However, the number of respondents and teams included in the study decreased as a result of removing careless respondents, those who left entire parts of the questionnaire blank and removing teams whose members did not respond to all three administrations. The result was a sample of 186 individuals from 57 teams. The team size varied between three and four. All the students remained in the same group throughout the semester.

### **2.2. Procedure**

Data was gathered on three group tasks over a 14-week semester. The number of weeks into the semester for each task was as follows: task 1, five; task 2, eight; and task 3, eleven. All groups received the same set of written instructions. All members of a group received the same grade for each task. The grades on the three assignments constituted about 35% of the course grade, making the tasks critical for success in the course.

Surveys were administered to all group members immediately after the completion of each of the three group assignments before the groups received any feedback on their performance. These surveys inquired about perceptions of diversity, the level of intra-group conflict, group norms, and some demographic information (first administration only).

All the students were assured that their responses to the surveys would be completely confidential and that these responses would not have any effect on the grades they would receive on their group assignments. Group members were asked to respond to the items in each survey from the perspective of their observations in their groups for the period during which they had performed the task (Watson, Kumar, and Michaelsen, 1993). Responses given by each group member were averaged to produce the relevant measures for each group. To ensure anonymity, students were asked not to write their names on the surveys. Instead a unique identification number was developed for each participant.

Questionnaires were distributed during class time and students were allowed to complete them in class. Sealable envelopes addressed to the researcher were provided to the participants. Questionnaires were collected in closed envelopes by the teaching assistants or the course instructor who sent them to the researcher. In each administration questionnaires were distributed to all students. Finally, the course instructor gave extra-credit to participants per each survey filled.

### **2.3. Measures**

A survey was developed to measure all the variables. To operationalize perceived diversity, a scale developed by Harrison and his colleagues (1998), that asked group members to reveal how different they perceived their teammates to be was used. Participants were asked to rate their teams in terms of how similar they thought their team was with respect to such dimensions of diversity as, importance placed on team goals, preference for teamwork, attitudes toward school, work experience, major, task-related knowledge, and skills and abilities. A 5-point rating scale anchored by 1 = "Very similar" and 5 = "Very different" was used. A sample item is "How similar, do you think, are members of your team with respect to importance placed on team goals?" Then, responses to relevant dimensions were averaged to form composite measures of each type of diversity. Perceived value diversity was calculated by averaging the responses to items on importance placed on team goals, preference for teamwork, and attitudes toward school. Perceived informational diversity was calculated by averaging the responses to items on knowledge, major, experience, and skills and abilities.

To capture the dynamic nature of diversity, group members were asked to evaluate their team's diversity throughout the semester. Each questionnaire contained all the dimensions of perceived informational diversity (e.g. major and experience) and perceived value diversity (e.g. preference for teamwork and attitudes toward school) as described above. However, in each questionnaire participants were asked to give their perceptions based on their observations for the period during which they completed each one of the tasks.

To operationalize relationship conflict and task conflict, the Intragroup Conflict Scale developed by Jehn (1995) was used. A sample item from this scale is "How much conflict of ideas is there in your work group?" A 5-point scale anchored by 1 = "None" and 5 = "A lot" was used.

A scale assessing diversity-related norms has not been developed prior to the present research. However, Chatman, Polzer, Barsade, and Neale, (1998), Nkomo and Cox (1996), Thatcher and Jehn (1998), and Williams and O'Reilly (1998) provided ideas of some relevant items. To develop a scale measuring diversity-related norms, literature on group diversity was reviewed. A sample item from this scale is "My team discourages prejudiced comments." A 5-point scale anchored by 1 = "Strongly Disagree" and 5 = "Strongly Agree" was used.

### **3. RESULTS**

#### **3.1. Measurement**

The items for each construct were examined by means of exploratory factor analysis to insure that the construct could be measured by summing the items. Some items were dropped in order to accommodate this requirement. The results of this analysis along with a measure of reliability are presented in Tables 1 – 3. All constructs demonstrated adequate reliability although the alpha for task conflict was at the lower bound of acceptability (Nunnally, 1967). Measures of each construct were formed by averaging the respective item scores.

#### **3.2. Analysis**

A variety of techniques were used to test the hypotheses. For hypotheses H1, analyses of variance were used to examine the level of value diversity and informational diversity across the three time periods of the study. The results are presented in Table 4 and Table 5, respectively. Although the mean differences achieve significance for each construct, it is clear that the

significance derives from time period 2 and time period 3. Moreover, the direction of change is in the opposite direction of that hypothesized.

Hypotheses 2a, 2b and 2c, dealing with the impact of types of diversity on types of group conflict, were tested by examining a regression of conflict on diversity for each time period. The resulting explained variance is reported in Table 6. Hypothesis 2a proposes that as a group develops, the positive association between perceptions of informational diversity and task conflict will increase. In partial support of Hypothesis 2a, results indicate that informational diversity is positively related to task conflict in time1 ( $t = 0.04$ ,  $p < 0.05$ ; see Table6) and in time 2 ( $t = 0.08$ ,  $p < 0.05$ ; see Table6). However, informational diversity is not significantly related to task conflict in time 3.

Hypothesis 2b states that as a group develops, the positive association between perceptions of value diversity and relationship conflict will increase. Results indicate that value diversity is positively related to relationship conflict in all three time periods (time1:  $t = 0.02$ , time2:  $t = 0.27$ , time3:  $t = 0.08$ ,  $p < 0.05$ ; see Table6). However, the impact of value diversity on relationship conflict grows from time 1 to time 2, but declines from time 2 to time 3. Thus, Hypothesis 2b is partially supported.

Finally, Hypothesis 2c predicts that as a group develops, the positive association between perceptions of value diversity and task conflict will increase. Results indicate that value diversity is positively related to task conflict in all three time periods (time1:  $t = 0.06$ , time2:  $t = 0.19$ , time3:  $t = 0.04$ ,  $p < 0.05$ ; see Table6). However, the impact of value diversity on task conflict grows from time 1 to time 2, but declines from time 2 to time 3. Thus, Hypothesis 2c is also partially supported. In sum, the relationship between diversity and conflict is positive. However, hypotheses 2a-2c appear to be partially supported in that the impact of diversity on conflict grows from time 1 to time 2, but declines from time 2 to time 3.

The final hypotheses, those dealing with the moderating effect of norms, were examined by splitting the sample into high and low groups (median split) based on the value of the norms. The relationship between conflict and diversity was then examined within each group, this time utilizing simple correlation between the constructs. For purposes of this analysis, data was pooled across time periods. The results are reported in Table 7.

Hypotheses 3a and 3b predict that higher levels of integration norms will enhance the positive relationship between informational and value diversity and task conflict. In support of Hypotheses 3a and 3b, results indicate that integration norms moderated the effect of the two types of

diversity (informational and value) on task conflict. Thus, informational diversity and value diversity are more likely to lead to task conflict when integration norms are high than when such norms are low.

Hypothesis 3c proposes that stronger harmony norms would weaken the effect of value diversity on relationship conflict and this was, indeed, the case. Results show that harmony norms moderate the effect of value diversity on relationship conflict; value diversity is less likely to lead to relationship conflict when harmony norms are high than when such norms are low.

### **3. DISCUSSION**

This paper had three objectives: to examine whether perceptions of task-related diversity changed as teams develop; to analyze the dynamic interplay between different types of task-related diversity and different types of group conflict; and to investigate whether norms reduce the negative effects and enhance the positive effects of task-related diversity on conflict. Predictions of the present study received mixed support, although it was able to demonstrate that perceptions of task-related diversity do change over time and that the interplay between diversity and conflict is dynamic.

Hypotheses 1 proposed that perceptions of task-related diversity will be increase as teams develop. It was expected that as members interacted both value and informational diversity would increase. The results indicate that, for the present study's sample, perceptions of value and informational diversity decreased, rather than increased, over the lives of the teams. Hence hypothesis 1 was not supported. This finding is inconsistent with existing research which indicates that deciphering others' values and idiosyncratic opinions require an extended period of interaction (e.g. Gruenfeld et al., 1996; Harrison et al., 2001, 1998). One reason for this unexpected finding could be that the students who make up the teams in this study already know each other and familiar with each other's values and perspectives. Although students were randomly put to teams by authors of this study, familiarity was not controlled.

This study demonstrated that that task-related diversity and conflict were positively related (Hypotheses 2a-2c). The results indicate that the positive association between members' perceptions of task-related diversity and the two kinds of conflict first increased, as predicted, reaching to the highest level at the midpoint of groups' lives but then, contrary to expectations, decreased. Hence, the positive association between diversity and conflict was highest at the midpoint. This finding seems to be in line with Gersick's (1988, 1989) argument that midpoint is a turning point for groups. At the midpoint groups

engage in debates and experience increased conflict, as a result of which they develop new ways of tackling their tasks. After this period, groups focus on implementing the decisions made at the midpoint.

Finally, the present study shows that diversity can be managed so as to reap its benefits (i.e. task conflict) and avoid its disadvantages (i.e. relationship conflict). Groups may develop norms that help them minimize relationship conflict as a result of differences in values and attitudes and at the same time can develop norms that capitalize on the diversity of perspectives, knowledge, and skills available.

There are a number of limitations of this study. First participants of this study were students. Although tasks involved were similar to tasks tackled by real-world teams, the consequences had much less serious outcomes. Therefore, it is not known if the findings of this study can be generalized to other settings. Future research should try to test the model proposed here using other samples. Another limitation was that the extent to which participants were already familiar with each other was not controlled in this study. Future research should incorporate member familiarity as a control variable. Finally, data for the present study came from questionnaires which make the results of this study prone to common source bias. Therefore, the conclusions drawn here should be interpreted cautiously.

## **CONCLUSION**

Literature on groups suggests that task-related diversity is beneficial to groups. However, diversity research generally focuses on differences in visible, relational attributes. The present research attempted to longitudinally examine the neglected task-related diversity. As groups mature, it was expected that more task-related attributes are perceived by group members and as a result the relationship between diversity and conflict was expected to intensify. The results alert researchers and managers to the importance of midpoint in groups' development and also suggest that diversity and conflict relationship can be managed by developing diversity norms.

## **REFERENCES**

- Arrow, H., and J.E. McGrath (1993) "Group Processes in Organizations: Continuity and Change", in Cooper, L. L. and Robertson, I.T. (eds.), **International Review of Industrial and Organizational Psychology**, New York: Wiley, 8, 333-389.

- Baron, R. M. and D.A. Kenny (1986) "The Moderator-Mediator Variable Distinction in Social Psychological Research: Conceptual, Strategic, and Statistical Considerations", **Journal of Personality and Social Psychology**, 51, 1173-1182.
- Bettenhausen, K. and J.K. Murnighan (1985) "The Emergence of Norms in Competitive Decision-Making Groups", **Administrative Science Quarterly**, 30, 350-372.
- Campion, M. A., G.J. Medsker and C.A. Higgs (1993) "Relations between Work Group Characteristics and Effectiveness: Implications for Designing Effective Work Groups", **Personnel Psychology**, 46, 823-850.
- Campion, M. A., E. M Paper and G.J. Medsker (1996) "Relations between Work Team Characteristics and Effectiveness: A Replication and Extension", **Personnel Psychology**, 49, 429-452.
- Chatman, J. A. and F.J. Flynn (2001) "The Influence of Demographic Heterogeneity on the Emergence and Consequences of Cooperative Norms in Work Teams", **Academy of Management Journal**, 44, 956-974.
- Chatman, J.A., J.T. Polzer, S.G. Barsade and M.A. Neale (1998) "Being Different yet Feeling Similar: Demographic Contribution and Organizational Culture on Work Processes and Outcomes", **Administrative Science Quarterly**, 43, 749-780.
- Cohen, S.G. and D.E. Bailey (1997) "What Makes Teams Work: Group Effectiveness Research from the Shop Floor to the Executive Suit", **Journal of Management**, 23, 239-290.
- Devine, D.J., L.D. Clayton, J.L. Philips, B.B. Dunford and S.B. Melner (1999) "Teams in Organizations: Prevalence, Characteristics, and Effectiveness", **Small Group Research**, 30, 678-711.
- Feldman, D.C. (1984) "The Development and Enforcement of Group Norms", **Academy of Management Review**, 9, 47-53.
- Ferris, G.R. and T.A. Judge (1991) "Personnel/Human Resources Management: A Political Influence Perspective", **Journal of Management**, 17, 447-488.
- Gersick, C. (1988) "Time and Transition in Work Teams: Toward a New Model of Group Development", **Academy of Management Journal**, 31, 9-41.
- Gersick, C. (1989) "Making Time: Predictable Transitions in Task Groups", **Academy of Management Journal**, 32, 274-309.
- Gruenfeld, D.H., E.A. Mannix, K.Y. Williams and M.A. Neale (1996) "Group Composition and Decision Making: How Member Familiarity and Information Distribution Affect Process and Performance", **Organizational Behavior and Decision Processes**, 67(1), 1-15.

- Guzzo, R. A. and M.W. Dickson, (1996) "Teams in Organizations: Recent Research on Performance Effectiveness", **Annual Review of Psychology**, 47, 307-338.
- Harrison, D.A., K.H. Price and M.P. Bell (1998) "Beyond Relational Demography: Time and the Effects of Surface- and Deep-Level Diversity on Work Group Cohesion", **Academy of Management Journal**, 41, 96-107.
- Harrison, D. A., K.H. Price, J.H. Gavin and A.T. Florey (2002) "Time, Teams, and Task Performance: Changing Effects of Surface- and Deep-Level Diversity on Group Functioning", **Academy of Management Journal**, 45, 1029-1045.
- Hoffman, L.R., E. Harburg and N.R. Maier (1962) "Differences and Disagreement as Factors in Creative Group Problem Solving", **Journal of Abnormal and Social Psychology**, 64, 206-214.
- Jackson, S.E. (1992) "Team Composition in Organizational Settings: Issues in Managing an Increasingly Diverse Workforce", in S. Worchel, W. Wood, and J. A. Simpson (eds.), **Group Process and Productivity**, Newbury Park: Sage, 138-141.
- Jackson, S. E., A. Joshi and N.L. Erhardt (2003) "Recent Research on Team and Organizational Diversity: SWOT Analysis and Implications", **Journal of Management**, 29, 801-830.
- Jackson, S.E., K. May and K. Whitney (1995) "Diversity in Decision-Making Teams", in Guzzo, R. A. and Salas, E. (eds.), **Team Effectiveness and Decision Making in Organizations**, San Francisco: Jossey-Bass, 204-261.
- Jehn, K.A. (1995) "A Multimethod Examination of the Benefits and Detriments of Intragroup Conflict", **Administrative Science Quarterly**, 40, 256-282.
- Jehn, K.A. (1997) "A Qualitative Analysis of Conflict Types and Dimensions in Organizational Groups", **Administrative Science Quarterly**, 42, 530-557.
- Jehn, K.A., C. Chadwick and S.M.B. Thatcher (1997) "To Agree or Not to Agree: The Effects of Value Congruence, Individual Demographic Dissimilarity, and Conflict on Workgroup Outcomes", **The International Journal of Conflict Management**, 8, 287-305.
- Jehn, K.A. and E.A. Mannix (2001) "The Dynamic Nature of Conflict: A Longitudinal Study of Intragroup Conflict and Group Performance", **Academy of Management Journal**, 44(2), 238-251.
- Jehn, K.A., G.B. Northcraft and M.A. Neale (1999) "Why Differences Make a Difference: A Field Study of Diversity, Conflict, and Performance in Workgroups", **Administrative Science Quarterly**, 44, 741-763.
- Lawrence, B.S. (1997) "The Black Box of Organizational Demography", **Organization Science**, 8(1), 1-22.



- Milliken, F.J. and L.L. Martins (1996) "Searching for Common Threads: Understanding the Multiple Effects of Diversity in Organizational Groups", **Academy of Management Review**, 21, 402-433.
- Murnighan, J.K. and D.E. Conlon (1991) "The Dynamics of Intense Workgroups: A Study of British String Quartets", **Administrative Science Quarterly**, 36, 165-186.
- Nkomo, S. M. and T. Jr. Cox (1996) "Diverse Identities in Organizations", in Clegg, S., Hardy, R.C., and Nord, W. R. (eds.), *Handbook of Organization Studies*, Thousand Oaks: Sage, 338-356.
- Nunnally, J.C. (1967) **Psychometric Theory**, New York: Mcgraw-Hill.
- Pelled, L.H. (1996) "Demographic Diversity, Conflict, and Work Group Outcomes: An Intervening Process Theory", **Organization Science**, 7: 615-631.
- Pelled, L.H., K. M. Eisenhardt and K.R. Xin (1999) "Exploring the Black Box: An Analysis of Work Group Diversity, Conflict, and Performance", **Administrative Science Quarterly**, 44, 1-28.
- Randel, A.E. (2002) "Identity Saliency: A Moderator of the Relationship between Group Gender Composition and Work Group Conflict", **Journal of Organizational Behavior**, 23, 749-766.
- Shah, P.P. and K.A. Jehn (1993) "Do Friends Perform Better Than Acquaintances: The Interaction of Friendship, Conflict, and Task", **Group Decision and Negotiation**, 2, 149-166.
- Simons, T. (1995) "Top Management Team Consensus, Heterogeneity, Debate as Contingent Predictors of Company Performance: The Complementarity of Group Structure and Process", **Academy of Management Best Paper Proceedings**, 62-66.
- Simons, T., L.H. Pelled and K.A. Smith (1999) "Making Use of Difference: Diversity, Debate, and Decision Comprehensiveness in Top Management Teams", **Academy of Management Journal**, 42, 662-673.
- Stasser, G. and D. Stewart (1992) "Discovery of Hidden Profiles by Decision-Making Groups: Solving A Problem Versus Making A Judgment", **Journal of Personality and Social Psychology**, 63, 426-434.
- Stasser, G., S.I. Vaughan and D. Stewart (2000) "Pooling Unshared Information: The Benefits of Knowing How to Access to Information is Distributed among Group Members", **Organizational Behavior and Human Decision Processes**, 82, 102-116.

- Stewart, D. and G. Stasser (1998) "The Sampling of Critical, Unshared Information in Decision-Making Groups: The Role of an Informed Minority", **European Journal of Social Psychology**, 28, 95-113.
- Strauss, J.P., M.R. Barrick and M.L. Connerley (2001) "An Investigation of Personality Similarity Effects (Relational and Perceived) on Peer and Supervisor Ratings and the Role of Familiarity and Liking", **Journal of Occupational and Organizational Psychology**, 74, 637-657.
- Sundstrom, E., K.P. De Meuse and D. Futrell (1990) "Work Teams: Applications and Effectiveness", **American Psychologist**, 45, 120-133.
- Thatcher, S.M.B. and K.A. Jehn (1998) "A Model of Group Diversity Profiles and Categorization Processes in Bicultural Organizational Teams", **Research on Managing Groups and Teams**, 1, 1-20.
- Turban, D.B. and A.P. Jones (1988) "Supervisor-Subordinate Similarity: Types, Effects, and Mechanisms", **Journal of Applied Psychology**, 73(2), 228-234.
- Van Knippenbergh, D., C.K.W. De Dreu and A.C. Homan (2004) "Work Group Diversity and Group Performance: An Integrative Model and Research Agenda", **Journal of Applied Psychology**, 89, 1008-1022
- Watson, W.E., K. Kumar and L.K. Michaelson (1993) "Cultural Diversity's Impact on Interaction Process and Performance: Comparing Homogeneous and Diverse Task Groups", **Academy of Management Journal**, 36, 590-602.
- Webber, S.S. and L.M. Donahue (2001) "Impact of Highly and Less Job-Related Diversity on Work Group Cohesion and Performance: A Meta Analysis", **Journal of Management**, 27, 141-162.
- Williams, K.Y., and C.A. O'Reilly (1998) "Demography and Diversity in Organizations: A Review of 40 Years of Research", in Staw, B.M. and Cummings, L.L. (eds.), **Research in Organizational Behavior**, Greenwich: JAI Press, 20, 33-140.
- Wittenbaum G.M. and G. Stasser (1996) "Management of Information in Small Groups", in Nye, J. L. and Brower, A. M. (eds.), **What is Social about Social Cognition? Social Cognition Research in Small Groups**, Thousand Oaks: Sage, 3-28.

## APPENDIX

**Table 1: Results of Exploratory Factor Analysis of Conflict Items (loadings)**

| Item   | Task<br>Conflict<br>( $\alpha = .60$ ) | Relationship<br>Conflict<br>( $\alpha = .88$ ) |
|--|--|--|
| 1. How much conflict of ideas is there in your work group?   | 0.85182                                |  |
| 2. How frequently do you have disagreements within your work group about the task of the project you are working on? | 0.53317                                |  |
| 3. How often do people in your work group have conflicting opinions about the project you are working on?            | 0.83003                                |  |
| 4. How much relationship tension is there in your work group?  | 0.84326                                |  |
| 5. How often do people get angry while working in your groups?   | 0.92195                                |  |
| 6. How much emotional conflict is there in your work group?  | 0.92110                                |  |

**Table 2: Results of Exploratory Factor Analysis of Perceived Diversity Items\* (loadings)**

| Item  | Value<br>Diversity<br>( $\alpha = .74$ ) | Informational<br>Diversity<br>( $\alpha = .67$ ) |
|---|--|--|
| How similar, did you think, members of your project team with respect to goals                  | 0.79061                                  |  |
| How similar, did you think, members of your project team with respect to attitudes              | 0.83418                                  |  |
| How similar, did you think, members of your project team with respect to preferences            | 0.80130                                  |  |
| How similar, did you think, members of your project team with respect to experience             |  | 0.61284  |
| How similar, did you think, members of your project team with respect to major                  |  | 0.48641  |
| How similar, did you think, members of your project team with respect to skills and abilities   |  | 0.85272  |
| How similar, did you think, members of your project team with respect to task-related knowledge |  | 0.84419  |

\*The following items were dropped from the perceived value diversity scale:

How similar, did you think, members of your project team with respect to personality

How similar, did you think, members of your project team with respect to values

**Table 3: Results of Confirmatory Factor Analysis of Diversity Norms Items**

| Item   | Harmony Norms | Integration Norms |
|--|---------------|-------------------|
| 1. My team discourages prejudiced comments.  | 0.77865       |                   |
| 2. My team encourages team members to reconcile their Differences in a constructive manner | 0.82834       |                   |
| 3. My team promotes tolerance for differences.   | 0.79114       |                   |
| 4. My team encourages all team members to contribute their ideas                           |               | 0.84095           |
| 5. My team makes sure that quieter members get a chance to express their ideas.            |               | 0.81184           |
| 6. My team integrates the different perspectives of team members.                          |               | 0.81288           |

**Table 4: Analysis of Value Diversity Levels across Time**

| Source                       | DF  | Sum of Squares | Mean Square | F Value | Pr > F |
|------------------------------|-----|----------------|-------------|---------|--------|
| Model                        | 2   | 5.49           | 2.74        | 5.78    | 0.0033 |
| Error                        | 555 | 263.69         | 0.47        |         |        |
| Corrected Total              | 557 | 269.18         |             |         |        |
| Mean Value Diversity time 1: |     |                | 2.45        |         |        |
| Mean Value Diversity time 2: |     |                | 2.44        |         |        |
| Mean Value Diversity time 3: |     |                | 2.23        |         |        |

**Table 5: Analysis of Informational Diversity across Time**

| Source                               | DF  | Sum of Squares | Mean Square | F Value | Pr > F |
|--------------------------------------|-----|----------------|-------------|---------|--------|
| Model                                | 2   | 4.59           | 2.29        | 5.43    | 0.0046 |
| Error                                | 555 | 235.11         | 0.42        |         |        |
| Corrected Total                      | 557 | 239.70         |             |         |        |
| Mean Informational Diversity time 1: |     |                | 2.93        |         |        |
| Mean Informational Diversity time 2: |     |                | 2.94        |         |        |
| Mean Informational Diversity time 3: |     |                | 2.74        |         |        |

**Table 6: R<sup>2</sup> from Regressing Conflict on Diversity<sup>1</sup>**

| <u>Dependent Measure</u> | <u>Predictor</u>      | <u>t1</u> | <u>R<sup>2</sup></u> |           |
|--------------------------|-----------------------|-----------|----------------------|-----------|
|                          |                       |           | <u>t2</u>            | <u>t3</u> |
| Relationship Conflict    | Value Diversity       | .02*      | .27*                 | .08*      |
| Task Conflict            | Value Diversity       | .06*      | .19*                 | .04*      |
| Task Conflict            | Information Diversity | .04*      | .08*                 | .01       |

<sup>1</sup>All regression coefficients are positive  
\* Significant at  $\alpha < .05$ .

**Table 7: Correlations between Conflict and Diversity within Moderator Splits<sup>1</sup> of Norms**

| <u>Norm</u> | <u>Relationship</u>                       | <u>Norm Group</u> |             |
|-------------|---|-------------------|-------------|
|             |   | <u>Low</u>        | <u>High</u> |
| Harmony     | Value Diversity and Relationship Conflict | .31               | .12         |
| Integration | Information Diversity and Task Conflict   | .04               | .16         |
| Integration | Value Diversity and Task Conflict         | .15               | .23         |

<sup>1</sup>Median value

## WEBERCİ GÖRÜŞLERE GÖRE KONFÜÇYÜŞÇÜLÜĞÜN ÇİN İŞ KÜLTÜRÜ ÜZERİNE ETKİLERİ\*

Mahmut ARSLAN\*\*

### Öz

Bu makalenin amacı Çin iş kültürünü Weberci görüşler açısından kuramsal olarak incelemektir. Weber'e göre Protestan ahlâkının en güçlü karşıtı Çin Konfüçyüşçülüğü'dür. Bir dinin toplumsal hayatı şekillendirmesi o dinin dünya görüşü yoluyla gerçekleşir. Protestanlıkta dini, iktisadi ve siyasi hayat küreleri birbirinden ayrılmıştır. Konfüçyüşçülükte ise bu hayat küreleri veya hayat alanları birbirilerinden ayrılmamıştır. Çinlilerin dini, büyü ile olan güçlü akrabalığından ötürü toplumsal değişimin önünü tıkamıştır. Weber'in bu görüşlerine yapılan temel eleştirilere göre, Weber'in açıklamalarında betimsel etkenler abartılmıştır ve ediplerin ahlâkına ilişkin yapılan tasvirler de bu abartının izlerini taşımaktadır. Konfüçyüşçü ediplerin ahlâkında dünyaya uyum sağlanması yerine aslında bir gerilimin var olduğu ileri sürülür. İşte bu gerilimden ötürü Neo-Konfüçyüşçü düşünce statükonun aşılması doğrultusunda dönüştürücü bir temayüle sahiptir. Weber'in de etkisiyle, 1950'lere kadar Konfüçyüşçülük Çin'de, Kore'de ve hatta Japonya'da kapitalizmin gelişimini engelleyen bir kültürel unsur olarak görülmüştür. Oysaki, 1970'lerde ve 1980'lerde Doğu Asya ekonomilerinin başarısını açıklamak için Konfüçyüşçülüğün iktisadi gelişim üzerindeki olumlu etkileri vurgulanmıştır. Ancak 1990'lardan sonra tekrar şüpheli yaklaşımlar belirlemeye başlamıştır.

**Anahtar Sözcükler:** Çin, İş Kültürü, Weber, Konfüçyüşçülük.

### Abstract

#### Effects of Confucianism on Chinese Work Culture in terms of Weberian Approaches

The aim of this paper is to theoretically explain the Chinese work culture in terms of Weberian approach. According to Max Weber, Chinese Confucianism is the opposite of the Protestant Work Ethic. In Weberian

---

\*Bu makalenin yazılmasında Çin Halk Cumhuriyeti'nde 105K022 numaralı TÜBİTAK projesi kapsamında yapılan kaynak ve alan araştırmaları yol gösterici olmuştur.

\*\*Doç.Dr., Hacettepe Üniversitesi, İşletme Bölümü, 06800, Beytepe-ANKARA, marslan@hacettepe.edu.tr

approach a religion can affect society through a particular way of life. In Protestantism, religious, economic, and political spheres of life are separated while they are integrated in Confucianism. Chinese religion has blocked social development because of the magical aspect of Chinese religion. This Weberian analysis of Chinese culture has been criticized by some authors (Sheh, 2003). According to these criticisms, Weber exaggerated descriptive effects and the ethos of Chinese literati. Neo-Confucianism has been considered as an obstacle to economic development in the Far East countries, such as China, Japan and Korea up to the 1950s. However, starting from the 1970s, Confucianism has been taken as a positive element in the development of East Asian economies. In the 1990s Confucianism has been questioned again because of the Asian economic crisis.

**Keywords:** China, work culture, Weber, confucianism.

## GİRİŞ

Bu makalenin amacı Çin iş kültürünü Weberci görüşler açısından kuramsal olarak incelemektir. Çin hızla gelişen ekonomisiyle bütün dünyanın ilgi odağı olmaktadır. Büyüyen bir pazar olarak Çin, Türk yatırımcılarının da giderek dikkatini çekmektedir. İktisatçılar gelecek on yılda Çin'in dünyanın en önemli ekonomilerinden bir olacağını söylemektedir. Bu açıdan Türk firmalarının Çin firmalarıyla gelecekte daha fazla ilişki kuracağı ve ortak yatırımlara gideceği beklenmektedir. Bu açıdan genelde Çin kültürü ve iktisadi alanda da Çin iş kültürü işletmeciler ve iktisatçıların daha çok ilgisini çekmektedir. Bu durum 1970'lerde Japon iş kültürüne özellikle Amerikalılar tarafından duyulan ilgiyi hatırlatmaktadır (Reid, 2006). Esas olarak Çin ve Japon toplumları Konfüçyüsçülük gibi bir ortak kültürel paydaya sahiptir. Konfüçyüsçülüğün etkisi Filipinler gibi Hıristiyan, Malezya ve Endonezya gibi Müslüman Asya ülkeleri dışında tutulursa hemen hemen bütün Doğu Asya'da görülebilir. Bu çalışmada, Konfüçyüsçülüğün Çin iş kültürüne olan etkileri Weberci görüşler esas alınarak irdelenmiştir. Weberci yaklaşım kısaca bir toplumdaki dini inanç, tutum ve uygulamaların iktisadi hayata olumlu ya da olumsuz yönde önemli bir etkisinin olacağı şeklinde özetlenebilir (Weber, 1982).

## 1. WEBERCİ AÇIDAN ÇİN'E BAKIŞ

Dini inançların iktisadi davranışlar üzerindeki etkilerini kapsamlı olarak ilk araştıran toplumsal bilimci Alman sosyologu Max Weber'dir. Weber, (1985) büyü ve din arasındaki ilişkinin din ve ekonomi arasındaki ilişkide belirleyici olduğunu savunmuştur. Weber büyüün köylülükle bağlantılı olduğunu söyleyerek köylülüğün iktisadi gelenekçiliği savunup sürdürdüğünü belirtir ve

sadece Musevilerin istisna oluşturduğunu ekler. Weber'e göre din, büyüye göre daha rasyonel bir aşamayı ifade eder. Köylülük büyüye küçük burjuvazi ise dine yatkındır. Weber'e göre, toplumlar sırasıyla büyü, din ve bilim aşamalarından geçerler ve her bir aşama bir diğerine göre daha rasyonel bir aşamayı temsil eder. Weber sadece büyüü dinden ayırmakla kalmamış büyü ile bilimi de karşılaştırmıştır. Weber din aşamasında da halk kitlesinin büyüye eğilimli olduğunu söyler ve sadece eski Musevilik ve Protestanlığı istisna tutar.

Weber sosyolojisinde büyü, din ve bilim arasındaki ilişkiler şu şekilde özetlenebilir.

**Tablo 1: Rasyonelitenin Konumu**

|       | AMAÇLAR    | ARAÇLAR    |
|-------|------------|------------|
| BÜYÜ  | Rasyonel   | İrrasyonel |
| DİN   | İrrasyonel | Rasyonel   |
| BİLİM | Rasyonel   | Rasyonel   |

Weber'e göre büyüsel gücün mucizeler oluşturacak şekilde bir kişide şekillenmesi karizmanın temelini teşkil eder. Bu açıdan büyücülük dünyanın en kadim mesleklerinden sayılmaktadır. Büyünün kültürel değişime engel olmasının nedeni inanç alanının hayatın diğer alanlarıyla iç içe geçmiş olmasıdır. Bunu da yüksek kültürün din ve bilim olması durumunda şu şekilde ifade edebiliriz.

**Tablo 2: Yüksek Kültür, Halk Kültürü**

| YÜKSEK KÜLTÜR | HALK KÜLTÜRÜ |
|---------------|--------------|
| Din           | Büyü         |
| Bilim         | Din          |

Weber'e göre Protestan ahlâkının en güçlü karşıtı Çin Konfüçyüsçülüğüdür ve bir dinin toplumsal hayatı şekillendirmesi o dinin dünya görüşü yoluyla gerçekleşir. Konfüçyüsçülükte kişilikli bir tanrı mevcut değildir ve bu din büyüye batmıştır. Kişilikli bir tanrı inancı dünyanın yeniden şekillenmesine neden olurken büyü tam tersine geleneğin dokunulmazlığına yol açar.



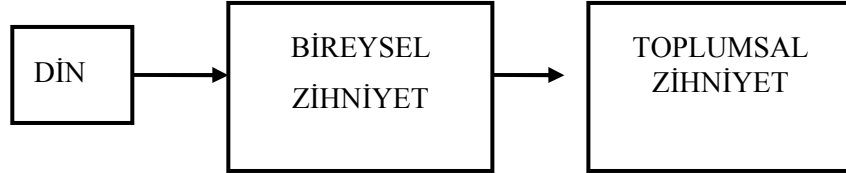
PÜRİTEN → dünya üzerinde hâkimiyet kurmak ister  
 KONFÜÇYÜŞÇÜ → dünyaya uyum sağlamak ister

Çin’de yüzlerce yıl Çin bürokrasisinin temelini oluşturan Konfüçyüşçü edipler, maddi refahı yücelttikleri halde bu kapitalist bir ahlâk oluşturmaya yetmemiştir çünkü bu tür bir ahlâki gelişime yol açabilecek ruhani bir mecburiyet söz konusu değildir.

Akrabalık ilişkilerinin önemini koruduğu geleneksel yapılar, gayrişahsî kapitalist ilişkileri oluşturamaz. Çin’deki Konfüçyüşçü vaiz ve devlet gayrişahsîliği değil, akraba ilişkilerini teşvik etmiştir. Konfüçyüşçü ahlâk ile Protestan ahlâkı arasındaki temel farklılık, Protestanlıkta manevi bir mecburiyete karşı Konfüçyüşçülükte dışarıdan dayatmaya dayanan kuralların varlığıdır.

Protestan ahlâkı tezi ele alınırken dikkat edilmesi gereken nokta, Weber’in bir dinin dogmatik olarak iktisadi hayat hakkında ne dediğinden çok, müminlerin üzerinde oluşturduğu psikolojik etki ve bunun da iktisadi hayata etkisine önem vermiş olmasıdır. İktisadi zihniyetin belirleyicisi işte bu psikolojik etkidir. Weberci fikriyatda dinin iktisada etkisini aşağıdaki şekil yardımıyla izah edebiliriz.

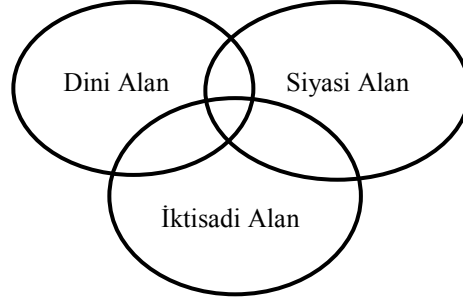
**Şekil 1: Din ve Toplumsal Zihniyet**



Weber’e göre Protestanlıkta dini, iktisadi ve siyasi hayat küreleri birbirinden ayrılmıştır. Konfüçyüşçülükte ise bu hayat küreleri birbirilerinden ayrılmamıştır (Schroder, 1996).

**Şekil 2: Protestanlıkta Hayat Küreleri**



**Şekil 3: Konfüçyüsçülükte Hayat Küreleri**

Yukarıdaki şekillerin de gösterdiği gibi Protestan bireyin teşviki tamamen dinseldir ve bu nedenle hilesiz ve radikaldir. Weber'e göre, Protestanlık dünyayı birbirinden ayırmış, bu da bir gerilim yaratmıştır. Oysa Konfüçyüsçülükte bu gerilim yaratılamamıştır. Bu gerilimsizlik iyi ve denge içinde bir dünyanın kabulünü getirmiş ve gelenekselliği beslemiştir. Kuşkusuz bu görüşün aksine Protestan inancının değerleri iş hayatında kabul edilen değerleri etkilemiştir tarzında bir görüş de savunulabilir. Ancak bu makalede konuya Weber'in çizdiği çerçevede yaklaşmıştır.

Weber'in bu görüşlerine karşılık Schroder (1996), Konfüçyüsçülüğün dinden çok büyüye yakın olduğunu ileri sürerek bir dünya dini olarak tasnifinin sorunlu olduğunu üzerini çizmiştir.

*“Konfüçyüsçülük, Weber'in büyü düşüncesine diğer dünya dinlerinin herhangi birinden daha yakındır” (Schroder, 1996:81).*

Weber'e göre Çinlilerin dini, büyü ile olan güçlü akrabalığından ötürü toplumsal değişimin önünü tıkamıştır. Weber'in Konfüçyüsçülüğe getirdiği bu eleştirel bakışın eksiklikler taşıdığı günümüz sosyologlarınca ifade edilmektedir. Özellikle Weber'in Çinlilerin başarısızlığı üzerinde durduğu dikkate alınırsa Yirminci Yüzyıl'ın son çeyreğinde neden Konfüçyüsçü Uzak Doğu toplumlarının diğer Batılı olmayan kültürlerin aksine hızla kapitalisleştiği ayrı bir sorun olarak incelemeyi gerektirmektedir.

Weber'e göre, Konfüçyüsçülük dünya görüşü öbür dünya dinlerinden farklı olarak büyüye demir atmıştır. Çinlilerin dininin kapitalizmin ortaya çıkmasının önünde baş edilmez bir engel olmasının nedenleri,

- Konfüçyüsçü dünya görüşü,
- Konfüçyüsçü etik,
- Siyaset küresiyle bağlantılı olması,
- İktisadi davranış üzerindeki etkisi,
- Heterodoks dinlerin doğası,

olarak sıralanmaktadır.

Weber'e göre, Konfüçyüs'ün büyü ile ilişkisi Kadiri Mutlak Tanrı'nın yanı sıra Tanrı ile insan arasında yer alan aracı ruhlara da (ilahlara) ibadeti öngörmesidir.

İlahi düzen ve insan varlıklar arasında hareket eden bir konum üstlenen bu insanüstü varlıkların büyüsel varlıklar olarak görülmesi gerekir. Bu durumda dünyevi amaçlara ulaşabilmek için tapınılan dolaysızca manipüle edilebilir ruhlar vardır. Konfüçyüsçü açısından bu ruhların etkisi her şeyden önemlidir ve gök ile yer arasındaki uyumun korumasına bağlanmışlardır. Sonuçta bu uyum, maddi refah ve emniyete yol açacaktır. Ruhların manipülasyonunun kanıtlanmış yöntemlerle sağlanmış olması gerekir. Bu da kanıtlanmış büyüsel araçların dokunulmazlığına yol açar (Schroeder, 1996).

Yukarıda açıklanan Konfüçyüsçü sistem iki sonuç doğurmaktadır:

- Büyü ve
- Gelenekselcilik

Tek Tanrı inancında Tanrı'ya dua edilir ancak Tanrı manipüle edilemez. Bu durumda maddi refah büyüsel uygulamaların değil dünyevi çalışmanın bir sonucu olarak görülür. Buradan yola çıkarak bir çalışma ahlâkı oluşturulur. Oysa, doğa ruhlarını manipüle ederek dünyevi refah sağlamak yani büyü çalışma ahlâkına terstir. Weber'e göre, bu büyüsel uygulamaların korunmasına yönelik olarak geliştirilen gelenekselcilik ise durağan bir toplum ve durağan bir iktisadi hayat anlamına gelmektedir ki bu da kapitalist gelişmeyi önleyici bir mekanizmadır.

Bu gelenekselcilik kendisini yeknesak bir Konfüçyüs kültürünün taşıyıcıları olan ediplerin ahlâkında açığa vurur. Konfüçyüsçü edipler statünün koruyucusu olarak kapitalist gelişimin önünde engel olmuşlardır. Konfüçyüsçü ediplerin ahlâkı dinsel bir etikten ziyade bir statükoyu koruma ahlâkıdır. Püriten ahlâkla ediplerin ahlâkı arasında metodik ve rasyonel bir hayat tarzına bağlı olmak şeklinde bir benzerlik mevcuttur; ancak, Konfüçyüsçü ahlâk var olan toplumsal ilişkileri değiştirmekten ziyade takviye ediyordu. Ediplerin kendi rasyonel ve metodik hayat tarzlarını halka benimsetmeleri söz konusu olmamıştır. Edipler kitlelerin dini hayatını göz ardı etmişlerdir. Bu yüzden yüksek tabakaların dini ile halk dini arasında büyük bir uçurum oluşmuştur. Edipler ölümden sonra onurlu bir yaşam için uğraşmışlar ama halkın dini uygulamaları dünyevi amaçlara yönelik olmuştur. Halkın dini uygulamalarının

temelinde kötü ruhlardan, cinlerden, şeytanlardan korunma amacı vardır. Buna yönelik tapınma ve ritüeller geliştirilmiştir.

Konfüçyüsçülük'teki doğa-insan uyumu durağan bir toplum yapısı idealini beslemiştir. Bu da durağan Orta Çağ iktisadi düzeninin sürdürülmesine yardımcı olan bir kültürel faktör olarak değerlendirilebilir. Ediplerin şahsında dini ve siyasi otorite birleşmiştir. Statükonun korunmasını temin için halkın atalara tapma uygulamalarına hiç ilişmemişlerdir. Bu da toplumda rasyonel bir hayat tarzının yerleşmesini engellemiştir.

Konfüçyüs resmi görevlere ehil ve yetenekli kişilerin atanmasını öngördüğü için geleneksel sisteme aykırı düşmüşse de, toplumdaki statüler hiyerarşisini savunur, babadan oğula geçen resmi görevler sistemine itiraz etmez. Konfüçyüsçülük toplumda herkesin kendi yerine razı olduğu bir dünyada uyumun en iyi şekilde oluşacağını kabul eder. Bu düşünce biçimi Protestanlıktaki Lutherci “çağrı” (*calling, beruf*) kavramına benzemektedir. Herkesin içinde bulunduğu, çoğunlukla da babadan oğula geçen meslek ya da uğraşının ilahi bir misyon olduğu inancı şeklinde özetlenebilecek olan “çağrı” öğretisi Lutherciliği Kalvinizm'den ayıran önemli bir özelliktir. Weber (1985), Lutherciliğin bu özeliğinden dolayı kapitalist ahlâkı üretmediği ya da en azından destekleyemediğini ifade eder. Weber (1982) aynı şekilde Çin'deki ediplerin de Lutherciliğe benzer bir statükocu ahlâk oluşturduklarını savunmaktadır. Konfüçyüsçü mirası reddetmesine karşın 1949 sonrasındaki sosyalist Çin sisteminde oluşturulan özel hiyerarşik gruplarda Konfüçyüsçü kültürün izlerini görmek mümkündür.

Çin'de dini ve siyasi hayat kürelerinin birliğinden ötürü devlet düzeyindeki yöneticilere itaat ile yöresel düzeyde atalara tapınma uygulaması yan yana durmakta ve birbirini beslemektedir. Konfüçyüsçü dinin bu özelliğine bakıldığında Weber'in bu durumun Batı rasyonalizmi önünde bir engel oluşturduğunu niçin düşündüğü hemen ortaya çıkar. Dinin toplumsal hayatın diğer kürelerinde sağlamlaşması ve arı gelenekselci dini ahlâk bu örnekte toplumsal değişmeyi önlemek üzere birleşmişti. Kendi başına ediplerin ahlâkı iktisadi gelenekselciliği teşvik etmek zorundaydı (Schroeder, 1996).

Konfüçyüsçülükle Hıristiyanlık karşılaştırıldığında Konfüçyüsçülüğün dünyevi refahı Hıristiyanlığa göre daha çok olumladığı görülecektir. İncil zenginlere ve zenginliğe karşı ayetlerle doludur. Bunun en bilineni de *İsa'nın “Zenginlerin cennete girmesi devenin iğne deliğinden geçmesi kadar zordur”* sözleridir. Oysa Weber (1982), Çin için “maddi refahın başka hiçbir medeni ülkede en üstün iyi sıfatıyla bu kadar yüceltilmediğini işaret eder. Bununla birlikte, Weber'e göre rasyonel ve metodik bir hayat tarzına yol açabilecek

ruhani bir zorunluluk söz konusu olmamasından ötürü ediplerin ahlâkının gelenekçi bir ahlâk olarak görülmesi gerekir.

Dikkat edilirse, Çin’de hem Weber’in üzerinde önemle durduğu bürokrasi mevcuttur, hem de edipler bir çeşit rasyonel ve metodik hayat tarzına sahiptir. Bununla birlikte geleneksel ve statik toplum yapısını ve daha da önemlisi halk dinindeki büyüsel uygulamaları desteklemeleri kapitalist bir ruhun gelişimini önlemiştir. Burada Weber’in Konfüçyüsçü sistemi analiz ederken fazla ince eleyip sık dokuduğu söylenebilir. Çin Halk Cumhuriyetindeki (ÇHC) liberal uygulamalardan önce Hong Kong, Tayvan, Singapur ve Malezya gibi ülkelerde Çinlilerin iktisadi yönden ilerlemesi Konfüçyüsçülüğün kapitalist gelişmeyi engellemediğini somut olarak göstermektedir. Bununla birlikte Batı’daki kapitalist iş ahlâkının Çin’de de benzer şekilde oluştuğunu söylemek doğru olmaz. Burada sorulması gereken soru şudur: “Acaba ÇHC’nde ve diğer Çinli topluluklarda gözlenen kapitalist gelişme buna uygun bir kapitalist ahlâkın varlığı ya da desteği ile mi ortaya çıkmıştır yoksa böylesine bir ahlâki yapı oluşmadan hatta kapitalist bir iş ahlâkının yokluğuna rağmen mi gelişmiştir?”

Weber (1982), Çin’de merkezi bir bürokrasinin gelişmiş olmasını da kapitalist ilerleme açısından önemli görmez. Çünkü Çin’deki bürokrasi modern bir bürokrasiden çok patrimonyal bir bürokrasydi. Bu bağlamda, Çin bürokrasisi ile Osmanlı merkezi bürokrasisi arasında benzerlikler ileri sürülebilir (Heper, 1980). Osmanlı merkezi bürokrasisi sınıflı toplum düzenini başka bir deyimle hem feodalitenin hem de burjuvazinin ortaya çıkışını engellemiştir. Schroeder’in (1996) belirttiği gibi Weber her şeye rağmen kapitalizmin ortaya çıkmasının önündeki en önemli engelin patrimonyalizm değil daha ziyade “belli bir zihniyetin yani kapitalizmin ruhunun” eksikliği olduğunu ileri sürmüştür.

Çin’in kültürel ve toplumsal hayatında Konfüçyüsçü gelenekselcilik ile Taoizm ve Budizm birleşince Weber tarafından belirtilen kapitalizm için gerekli zihniyet ya da ahlâk Çin’de gelişmemiştir. Taoizm tanrısalla birlik olmayı amaçlayan gizemli bir yolun geliştirilmesine yol açmış; benzer olarak Budizm de dünyadan el etek çekmeyi ve gizemli bir teslimiyeti önermiştir. Taoizm ve Budizm ile karşılaştırıldığında, Konfüçyüsçülük oldukça dünyevi bir öğreti olarak karşımızda durmasına rağmen o da gelenekselciliğe saplandığı için kapitalizmin ruhuna yabancı kalmıştır. Üstelik, Taoizm ve Budizm zamanla sadece gizemli öğretiler olarak kalmayıp büyü biçimine bürünmüşler ve toplumu rasyonellikten uzaklaştırmışlardır. Bu açıdan Çin, Weber için büyü bir bahçedir. Büyüsel güçlere etki etmek için ruhlar üzerinde denetimi olan imparatora itaat edilmesine ilave olarak yalnızca ritüeller ve tapınmalar etkili olabilirdi. Oysa ki, büyüsel güçler değiştirilemez olan sabit ve iç içe düğümlenmiş bir düzeni temsil ediyorlardı. Öyle ki, Taoizm kitlelerin gündelik

hayatında büyük bir rol oynamasına karşılık her şeye rağmen okuryazarlığa dayanmayan yapısı ve irrasyonel karakterinden ötürü Konfüçyüsçülükten bile daha gelenekçiydi.

Konfüçyüsçülüğün Çin iktisadi zihniyetini tek başına belirleyen bir kültürel unsur olmadığını ileri sürenlerden Cheung ve Chan (2005) diğer akımların da Konfüçyüsçülük kadar önemli olduğunu ifade ediyorlar. Buna göre Konfüçyüsçülükte iyilik, uyum, öğrenme sadakat, doğruluk ve alçakgönüllülük paternalizmi ve kolektivizmi beslemiştir. Bunun yanında Taoizm esnekliği, Mohizm çalışkanlık ve dürüstlüğü, Legalizm özdenetim ve yenilikçiliği beslemiş olan Çin düşünce akımlarıdır.

Protestan ahlâkı ve Konfüçyüsçü ediplerin ahlâkı karşılaştırıldığında ilk bakışta iki ahlâk sistemi de aynı davranış biçimini üretiyor izlenimini uyandırıyor olabilir. Rasyonalizm her iki ahlâk sisteminde de belirgindir. Her ikisi de metodik ve faydacıdır ancak Konfüçyüsçülüğün sonucu geleneksel iktisadi düzeni tahkim etmekten ibaretti. Oysa Protestan ahlâkı iktisadi düzene devrimci bir nitelik kazandırıyordu. Protestanlıkta rasyonel ve metodik bir yaşama biçimi ruhani bir zorunluluktu. Weber için önemli olan nokta Protestan inanışındaki başarıya yönelik psikolojik baskıdır.

**Tablo 3: Konfüçyüsçülük ve PÇA**

| <b>ÇİN KONFÜÇYÜŞÇÜLÜĞÜ</b>  | <b>PROTESTAN ÇALIŞMA AHLÂKI</b>  |
|---|--|
| Rasyonalizm<br>Metodiklik<br>Faydacılık                               | Rasyonalizm<br>Metodiklik<br>Faydacılık  |
| Geleneksel iktisadi düzenin<br>meşrulaştırılması ve sağlamaştırılması | Dünyaya rasyonel egemenlik ve<br>kapitalizmin ruhu                                 |
| Dünyaya rasyonel uyum   | Geleneksel (feodal) iktisadi düzenin<br>yıkılıp kapitalist ekonominin<br>kurulması |

Konfüçyüsçü ahlâk ile Protestan Çalışma Ahlâkı (PÇA) arasındaki temel farklılık, manevi bir zorunluluğa karşı dışardan dayatılan normlar arasındaki bir farklılıktır. Weber gerek Konfüçyüsçü ahlâk gerekse PÇA'yı ele alırken dini öğretilerin özelliklerinden ya da buradan türeyen iktisadi uğraş tiplerinden ziyade inananların psikolojik güdülenmesine önem vermiştir. Başka bir deyimle, iktisadi açıdan önem teşkil eden bir dini öğretinin ne öğrettiği değil, müminlerde oluşturduğu sosyo-psikolojik tutum ve davranışlardır. Weber Konfüçyüsçü ahlâk ile PÇA arasındaki bir diğer önemli farkın da din ve siyaset kürelerindeki ayrılıktan kaynaklandığını ileri sürüyordu. Bu ayrımın aslında Weber öyle tanımlamasa da laiklik olduğu apaçık ortadadır. Weber,

Protestanlığı ruhların kurtuluşunu hedefleyen tamamen manevi ve siyasetten soyutlanmış laik bir inanç olarak görür. Oysa, Konfüçyüsçülük dini inanışlar, imparatorluk kültü ve dolayısıyla devlet ve din arasındaki organik bir birliğe dayanır. Weber'e göre, Protestan müminin güdülenmesinin tamamen dini olduğu, siyasi ve iktisadi amaçların bir karışımını içermediği tam da bu müminin davranışlarını hilesiz ve devrimci kılar. Konfüçyüsçülükte ise bunun tersi doğrudur. Ediplerin ahlâkı aynı zamanda dini ve bürokratikdir. Kitlelerin büyümesi toplumsal hayatın tamamında ruhların var olduğunu ileri sürer; hükümdar, toplumsal refahı sağlamanın yanı sıra ruhlar üzerinde de denetim uygular. Weber'e göre, bu ayrımın özünde, Protestanlık'ta din ile dünyanın birbirlerinden tamamen ayrılmış olmalarına rağmen Konfüçyüsçülükte din ve dünya arasındaki ilişkinin sistematik olarak birleştirilmesi yatmaktadır.

Schluchter'e (1989) göre dinler ikiye ayrılırlar: dünyayı reddeden kurtuluşçu dinler ve dünyayı onaylayan siyasi dinler. Bu ayrıma göre Konfüçyüsçülük, Taoizm ve muhtemelen İslam siyasi dinlerdir. Özet olarak, Weber'e göre, Çinlilerin dini büyü ile olan güçlü akrabalığından dolayı toplumsal değişimin önünü güçlü bir şekilde tıkar. Konfüçyüsçülükte herhangi bir kurtuluş öğretisi gelişmediği için çeşitli hayat küreleri arasında farklılaşma gerçekleşmez. Olup biten şey büyüünün rasyonel bir sistemleştirilmesinden ibarettir.

Çin'in kapitalist bir iktisadi ahlâkı oluşturamamasında Weber iki unsurun daha altını çizer:

- Değerli metallerde güçlü bir zenginliğin ve servetin ortaya çıkması zorunlu olarak bir para iktisadını doğurmuştur. Fakat bu hiçbir şekilde kapitalist bir gelişmeye neden olmamış ve tam aksine gelenekçiliği artırmıştır,
- Yüksek nüfus artışı iktisadi hayatın kapitalist oluşumu için herhangi bir teşvik sağlamamıştır.

Ancak, burada Weber'in nüfus artışını kapitalist gelişim için önemli görmemesi eğer bir önyargıyı yansıtmıyorsa zayıf bir delildir. Ortaçağın statik iktisadi hayatında arz ve talep sabittir. Loncalar arzı dengelerken nüfusun durağan yapısı da talebin artmasını dengeliyordu. Ancak dengeli bir iktisadi hayatta nüfusun önemli ölçüde artış göstermesi iç talep artışı anlamına gelir ki bu da arz sabit iken fiyatların artmasına yani talep enflasyonuna neden olur. Artan fiyatlar üretimi ve arzı cazip hale getirecektir. Avrupa'da feodalizmin çöküşünü nüfus hareketlerine bağlayan görüşler vardır. Mesela H. J Habakkuk'a (1958) göre Ondokuzuncu Yüzyıl öncesi İngiliz tarihinde gözlenen fiyatlardaki,

gelir dağılımındaki, yatırımdaki, gerçek ücretlerdeki ve göçlerdeki uzun dönemli hareketler nüfus artışındaki değişimler tarafından yönlendirilmiştir.

Benzer görüşler North ve Thomas (1971) tarafından da ifade edilmiştir. Yazarlara göre Geç Orta Çağlar boyunca piyasanın genişlemesini yakından izleyerek değişim aracı olarak para kullanımında artış meydana geldi. Para kullanımı işlem maliyetini düşürdü ve piyasayı genişletti; fakat değişen genel fiyat düzeyi biçiminde kendi problemlerini de beraberinde getirdi. Manoryal ekonomiyi radikal bir biçimde değiştirecek olan bu etkilerden her birinin kökeni doğrudan doğruya Orta Çağ Avrupa'sının nüfus düzeyindeki değişimlerde görülebilir. Başlangıçta nüfus artışından kaynaklanan artan ticaret potansiyeli önce yerel daha sonra bölgesel ve nihayet bölgelerarası üretilmiş mallar piyasasının kurulması ve yerleşmesinin koşullarını yarattı.

Weber'in Çin'de oluşan para ekonomisini kapitalist gelişim için önemli görmemesi Avrupa'daki gelişmelere ters bir durumu yansıtmaktadır. Para ekonomisine geçiş ve nüfus artışı Çin'in kapitalizme geçişini sağlayabilecek olumlu bir potansiyeli göstermektedir. Weber'in Çin'de kapitalizmin gelişmesini açıklarken Çin şehirlerini de dikkate aldığını biliyoruz. Buna göre Çin şehirlerinde:

- Kentsel piyasa tekeli mevcut değildir,
- Şehirlerin siyasi özerkliği söz konusu değildir,
- Çin şehri, şehir vatandaşlarının vatani olmamıştır ki, şehir vatandaşlığı Batı'da çok önemli bir işleve sahipti.

Çin şehirlerinin yukarıdaki özellikleri taşımasının nedeni ise;

- Çin önemli ölçüde bir iç ülkedir,
- Çin emperyal bürokrasisi çok eskidir,
- Mevcut lonca tekelleri aileler ve kabileler tarafından oluşturulur,
- Loncalar için sistematik bir şehir siyaseti olgunlaşmamıştır,
- Yasal kurumlar eksiktir,
- Şehir ve loncaların kendi askeri ve siyasi güçleri mevcut değildir.

Weber, Çin'de kapitalizmin gelişmesine bir diğer engel olarak Çin hukuk sistemindeki eksiklikleri gösterir. Bir diğer engelleyici unsur da çok sıkı aile bağları ve sülale dayanışmasıdır. Patrimonyal devletin bir sonucu olarak



gördüğü sülale dayanışması Weber'e göre rasyonel ve gayrişahsî ticari ilişkiler kurulmasını engellemiştir.

Weber'e göre, Çin dinindeki şu unsurlar da dini rasyonalizmin gelişmesini engellemiştir:

- Toplumsal olarak güçlü peygamberlerin yokluğu,
- Bir kurtuluş öğretisinin yokluğu,
- Kıyamet ve dünyanın sonuna ilişkin eskatolojik inançların yokluğu,
- Bireysel olarak Tanrı'nın rızasını sağlamak ve takva üstünlüğü ya da takvada ilerlemek inancının yokluğu.

Çin inancındaki bu eksiklikler, Weber'e göre toplumda rekabet yerine uyum kavramını öne çıkarmıştır. Çin'de bir burjuva ahlâkı oluşmamıştır. Ancak Weber'in yukarıda sıraladığı dini özellikler kolayca görüleceği gibi Protestan inancının ve Yahudi-Hıristiyan dini geleneğinin özellikleridir. Weber, kabaca, Protestan dini inançlarına sahip olmayan bir toplumun kapitalizme uygun bir zihniyete ulaşamayacağını düşünmektedir. Weber'in bu analizleri yaptığı dönemin On Dokuzuncu Yüzyılın sonlarını esas alarak yaptığını da unutmamak gerek. Batılı, Hıristiyan ve özellikle de Protestan ulusların başta İngiltere ve Hollanda olmak üzere neredeyse bütün dünyayı sömürgeleştirdiği, Çin'in de yarı sömürge haline getirildiği bir çağda (Şanghai ve Pekin'in bazı bölümleri ile Hong Kong tamamen işgal altındadır), Weber Çin'in Batı karşısındaki geri kalmışlığını analiz etmektedir (Weber, 1982). Batı'nın mutlak siyasi ve iktisadi üstünlüğünün söz konusu olduğu bir çağda, Weber Protestan ahlâkını kapitalist zihniyet için tek ideal ve referans noktası olarak alması dönemin koşullarına göre anlaşılabilir. Ancak bu, Weber'in tipik bir oryantalist bakış açısıyla Doğu toplumlarını analiz ettiği gerçeğini de değiştirmez. Başka bir deyimle Weber Batı medeniyetinin diğer medeniyetlere üstün olduğu önyargısıyla hareket etmiştir.

Yirminci Yüzyıl'ın ikinci yarısında Asya kaplanları olarak da adlandırılan kapitalist ekonomilerin Uzak Doğu'da boy göstermesi Weberci analizlerin gözden geçirilmesini zorunlu kılmaktadır. Gerçek şu ki, iyi veya kötü kapitalist ekonomiler uzak Doğu'da ortaya çıkmış bulunmaktadır ve bu toplumların ne Protestanlık ne de Protestan ahlâkıyla uzaktan yakından bir ilgisi yoktur. Ancak, burada şu soru karşımıza çıkmaktadır: Uzak Doğu'da kapitalizm gelişmiştir; ancak, bu kapitalist bir ahlâk ve zihniyet değişimi ile birlikte mi olmuştur? Yani kapitalist ahlâk da gelişmiş midir? Çin toplumunu ele alacak olursak, Çin'de kapitalizmin geliştiğini kimse inkâr edemez; fakat, kapitalist

ahlâkın geliştiği tartışmalıdır. Çin komünist ideoloji ile yan yana giden bir kapitalist ekonomiyi Batılı dış yatırımcıların desteği ile sürdürmektedir. Bu durumda belki Çin ekonomisinin kapitalistleştiği söylenebilir ama Çin insanının ve Çin'deki iktisadi zihniyetin kapitalistleştiğini söylemek henüz mümkün görünmemektedir.

Weber'in Çin'i ve Konfüçyüsçülüğü analizine çeşitli eleştiriler gelmiştir. Mark Elvin'e göre (1984), Weber'in açıklamalarında tasavvuri etkenler abartılmıştır ve ediplerin ahlâkına ilişkin yapılan betimlemeler de bu abartının izlerini taşımaktadır. İkinci ve daha önemli bir eleştiri ise Thomas Metzger (1977) tarafından yapılmıştır. Yazara göre ediplerin ahlâkında dünyaya uyum sağlanması yerine aslında bir gerilimin var olduğu ileri sürülür. İşte bu gerilimden ötürü Neo-Konfüçyüsçü düşünce statükonun aşılması doğrultusunda dönüştürücü bir eğilime sahiptir.

Sen, 1996'daki çalışmasında kültürün iktisadi gelişme üzerindeki etkilerini üç boyutta değerlendirmiştir; bunlar “kurucu”, “değerlendirici” ve “araçsal” rollerdir (aktaran Wang et.al., 2000). Bu üç rolün dışında kültür, iktisadi gelişmenin değerlendirilmesinde de etkilidir. Cheng (1989) iktisadi gelişmenin iş ilişkileri, üretim, mübadele, kişilerarası ilişkiler, toplumsal ilişkilerle bağlantılı olarak ahlâki değerler tarafından belirlenen işbirliği ve eşgüdümüne bağlı olduğunu vurgulamıştır. Japon iktisatçılar Morishima (1982) ve Oshima (1984) Doğu Asya ekonomilerindeki ilerlemede Konfüçyüsçü değerlerin etkili olduğunu belirtmişlerdir. Morishima (1982) Japonya'nın iktisadi başarısını Konfüçyüsçülüğün Japon formuna bağlamıştır. Oshima (1984) ise Hinduizm ve Mahayana Budizmiyle kıyaslandığında Konfüçyüsçülüğün rasyonel, pragmatik ve faydacı niteliklerinin modern iktisadi büyümeye daha uygun olduğunu belirtmiştir. Oysa Weber'in de etkisiyle 1950'lere kadar Konfüçyüsçülük Çin'de, Kore'de ve hatta Japonya'da kapitalizmin gelişimini engelleyen bir kültürel unsur olarak görülmüştür. 1970'lerde ve 1980'lerde Doğu Asya ekonomilerinin başarısını açıklamak için Konfüçyüsçülüğün iktisadi gelişim üzerindeki olumlu etkileri vurgulanmıştır. Ancak, 1990'lardan sonra tekrar şüpheli yaklaşımlar belirmeye başlamıştır. Asyalı değerlerin üstün hiçbir yanının olmadığı ifade edilmiştir. Doğu Asya ekonomilerindeki kalkınmanın temelinde Konfüçyüsçü değerlerin değil oluşturulan sermaye birikiminin rolü olduğu ileri sürülmüştür (Wang et al., 2000). Bazıları da iktisadi gelişimde Konfüçyüsçülüğün etkisini gerekli fakat yeterli olmayan bir kapsamda değerlendirmişlerdir. Cheng (1989) Konfüçyüsçü ahlâk ile iktisadi gelişme arasında kesin bir neden sonuç ilişkisi varsa bile bunun belirli olmadığını vurgulamıştır. Lu'ya (1995) göre, ise ahlâki ilkelerin iktisadi gelişme konusundaki rolü dolaylı ve uzun dönemli olduğu için ahlâki değerlerin etkisini değerlendirmek güçtür.

Konfüçyüsçülüğün bazı özellikleri iktisadi gelişim açısından hem olumlu hem de olumsuz sonuçlar doğurabilecek kapasitedir. Mesela eğitime verilen önem, insan kaynaklarının gelişimi ile sonuçlanabileceği gibi sanat ve edebiyatta entelektüel düzeyin artırılıp bunun iktisadi faydaya yani insan kaynaklarına dönüştürülememesi de söz konusu olabilir. Mesela Tayvan’da başarılı girişimciliğin bir özelliği olarak eğitim de yer alırken Batıda eğitim bir girişimcilik özelliği olarak görülmez.

Peter Berger, Konfüçyüsçü dini ideoloji ile kapitalist iktisadi faaliyetler arasında bir ilişkinin varlığını ileri sürmüştür (Zurndorfer, 2006). On Dokuzuncu Yüzyıl’da Konfüçyüsçülük özellikle Max Weber tarafından Çin’in geri kalmışlığının önemli nedenlerinden biri olarak görülüyorken günümüzde tam aksine Çin’in iktisadi kalkınmasının ardındaki olumlu bir kültürel unsur olarak değerlendirilmektedir.

1980’lerde Tayvan, Singapur ve G. Kore Hükümetleri, 1990’larda da ÇHC Hükümeti Konfüçyüsçülüğü iktisadi gelişimde önemli bir tarihi miras olarak tanımlamışlardır. Daha önce eleştirilen Konfüçyüsçülüğe bu tarihlerden sonra devlet olarak da sahip çıkılmaya, dahası iktisadi başarının temeli olarak görülmeye başlanmıştır. Çin’in resmi yayın organı olan Halkın Günlüğü gazetesi iş dünyasının liderlerini *RUSHANG* (Konfüçyüsçü girişimciler) olarak övmüştür. 1994’te Pekin’de yapılan bir kongrede ÇHC, Japonya, Singapur ve Tayvan tarafından “Uluslararası Konfüçyüsçü Derneği” kurulmuştur (Zurndorfer, 2006).

Yüz yıl boyunca eleştirilen Konfüçyüsçülük nasıl böylesine kutsanacak bir pozisyona gelmiştir? Burada geleneksel Konfüçyüsçülükle çağdaş reformcu Konfüçyüsçülük arasındaki bir ayrım çok önemlidir. Reformcu Konfüçyüsçüler Konfüçyüsçülüğün geleneksel yapısını aynen taklit etmemişlerdir. Klasik Konfüçyüsçülüğü daha “dünyevi” hale getirmişlerdir. (Lam, 2003). Reformistler kapitalist işletmelerin gelişmesine yardımcı olacak değerleri daha kuvvetli vurgulamışlardır. Bunlar:

- XİN (güvenilirlik),
- CHENG (samimiyet),
- REN (insanîyet),
- ZHONG (sadakət).

Lam (2003)’e göre günümüzün küresel bilgi toplumunda Konfüçyüsçülüğün etkilerini aramak için sadece klasik Konfüçyüsçülüğe

odaklanmak doğru bir yaklaşım olmayacaktır. Bunun yerine Konfüçyüsçü ahlakın dinamiklerini incelemek gerekecektir. Bu dinamiği de dört aşamada incelemek mümkündür:

- Tarım ekonomilerinin klasik Konfüçyüsçülüğü,
- Ticaret ekonomilerinin neo-Konfüçyüsçülüğü,
- İktisadi siyasetin reformist Konfüçyüsçülüğü,
- Küresel ekonomilerin modern Konfüçyüsçülüğü,

Konfüçyüsçülük, Çinliliği oluşturan kültürel değerlerin ortak adı olarak ele alınmıştır. Bu kültürel değerler;

- Pragmatizm,
- Uyum,
- Aileye saygı,
- Toplumsal hiyerarşinin kabulü,
- Utanç, yüz yitirme ve yüz kazanmadır.

Bazı yazarlar (Sheh, 2003) “kapitalist Konfüçyüsçülük” ya da “Konfüçyüsçü kapitalistlikten” söz etmektedirler. Konfüçyüsçülüğün dünyevileştirilmesi ile Türkiye’de Müslümanlığın 1950’lerden sonra dünyevi hale gelmesi arasında paralellikler kurulabilir. Nurculuğun tamamen dünyevi çileciliğe yakın tutumu ve Nakşibendiliğin 1950 sonrası egemen olduğu Milli Görüş Hareketi’nin sahip olduğu, çalışmak, bilim ve sanayide ilerlemek, ticarete sempatik yaklaşım gibi özellikler Neo-Konfüçyüsçülük ile karşılaştırılabilir (Aydın, 1993). İki sistemin de kapitalizm için avantaj ve dezavantaj teşkil edecek özellikleri bir arada taşıyor olmaları hem Türkiye’deki Müslümanlığın hem de Neo-Konfüçyüsçülüğün ortak özelliklerini oluşturmaktadır.

Geçmişte özellikle On Dokuzuncu Yüzyıl’da, Konfüçyüsçülük Çin ekonomisinin modern dönüşümünün önünde bir engel olarak görülmüştür. Oysa, Konfüçyüsçülük hakkında geçmişte ne söyleniyorsa bugün tam tersi söylenmektedir. ÇHC’nde 1950 ve 1960’larda tarihçiler ve toplumsal bilimciler Konfüçyüsçülüğü toplumun geri ve feodal bir yapıda kalmasını desteklemiş statik bir ideoloji olarak eleştirmişlerdir. Harvard Üniversitesinden John F. Fairbank Konfüçyüsçülüğü ülkenin ilerlemesinin önünde temel bir engel olarak

görmüştür (Fairbank, 2006). Bu dengeli ekonomide de (arz-talep dengesi) küçük çapta büyüme, yenilik ve teknolojik değişiklik söz konusu olabilir; fakat bu değişiklikler, toplumsal ve iktisadi kurumların katı yapısını kırarak denli büyük değildirler. Başka bir deyişle geleneksel yapıyı değiştirme güçleri yoktur. Fairbank (2006), On Dokuzuncu Yüzyıl Çin'indeki toplumsal ve iktisadi dinamizm eksikliğini kültürel bir mesele olarak ele almıştır. Bunun müsebbibi olarak da Çinli edipleri görmüştür. Çünkü bu Mandarin edipler Konfüçyüsçü bir görüşle Çin'i merkezi, üstün ve kendine yeterli bir güç olarak görmüşlerdir. Oysa böyle bir tavır, Batılıların ticari özgürlük ve diplomatik eşitlik gibi ilkelerine aykırıdır. Aslında Fairbank burada Weber'in Çinli edipler hakkında söylediklerini bir anlamda onaylamaktadır.

Çin hakkında Weberyen fikirler ileri sürmekte Fairbank yalnız değildir. Albert Feuerwerker ve Sheng Hsuan-Huai da benzer fikirlerle Fairbank'a katılırlar (Zurndorfer, 2006). Nitekim Husai, (1958) *Mandarin ve Girişim* adlı kitabında Çin değerleri ve kurumlarının Çin'in iktisadi ilerlemesine engel olduğunu sıkı aile bağlarının ve aileye karşı yüksek düzeyde duyulan mesuliyetlerin rasyonel iktisadi performansı engellediğini ileri sürmüştür. Talcott Parsons modern ekonomi ve toplum yapısının evrimini kültür kavramıyla açıklayan yapısalci işlevselci teoriyi ortaya atmıştır. Parsons da, Weber gibi rasyonel işletmelerin temelinde kültürel değerlerin yattığını düşünür. Bu anlamda Parsons Weberyendir. Parsons'a göre bir toplumsal sistemin dönüşümü ancak kültürel eğilimlerin (yönelimlerin) değişmesiyle mümkündür (Parsons,1982).

Fairbank'ın etkilendiği bir diğer yazar da Fransız Etienne Balazs'dır. Balazs da Weber'in eserlerinden önemli ölçüde etkilenmiştir (Zurndorfer, 2006). Balazs'ın ölümünden sonra Fairbank, Balazs'ın makalelerini İngilizce'ye çevirmiştir ve bunları *Çin Medeniyeti ve Bürokrasi* adıyla 1964'te yayınlamıştır. Weber, üniter bir devlete, tekstil ve porselen üretiminde hayli gelişmiş bir uzmanlığa sahip olan Çin'de neden kapitalizmin gelişmediğini sorgulamıştır. Balazs da aynı sorun üzerinde düşünmüştür. Weber gibi Balazs (1965) da, memur zihniyetinin ve bu zihniyetin taşıyıcısı olan Konfüçyüsçü ediplerin Çin'in gelişmesinde olumsuz bir rol oynadıklarını düşünmektedir. Yine Weber'le paralel bir şekilde, ediplerin despotik gücünün ve Çin şehirlerinin toplumsal bir katalist rolü oynayamamasının Çin'in gelişmemesinin nedenleri olduğunu düşünmüştür. Balazs (1965) da Weber gibi Püritenlerin çalışma ahlakıyla ilk dönem kapitalist uygulamaları arasında bir ilişki olduğunu düşünmüştür. Balazs (1965), Çinli tüccarların kapitalistlere dönüşmemesinin temelinde bu tüccarların iktisadi tutumlarının etkili olduğunu ifade etmiştir. Şöyle ki Çinli tüccarlar kârlarından elde ettikleri kazançları toprağa yatırmışlardır. Toprak alımını iktisadi bir amaçla değil, güvenli ve saygın bir hayat sürmek amacıyla yapmışlardır. Bir kısım tüccarlar da kazançlarını iktisadi

olmayan başka alanlara yatırmıştır, mesela eğlence, zevk bahçeleri, sanat koleksiyonları ve kitapları gibi. Daha da önemlisi, birçok tüccar kazançlarını oğullarının İmparatorluk memuriyet sınavlarını kazanmaları için hazırlanmalarına yatırmışlardır. Bu ise, tüccarların kapitalist bir zihniyete değil memur zihniyetine sahip oldukları anlamına gelmektedir. Bu durum, Osmanlı Türkleri'nin oğullarını subay ya da bir devlet dairesinde kalem efendisi olarak yetiştirmek istemelerine çok benzemektedir.

Bao (1988), Weber ile paralel olarak, Doğu Asya'daki iktisadi gelişmede Batılı değerlerin etkili olduğunu, Konfüçyüsçü değerlerin iktisadi kalkınmadaki rolünün ya hiç ya da çok küçük olduğunu ifade etmiştir. Tu (1984), Konfüçyüsçülüğün çağdaş iktisadi hayatla çelişki içinde bulunduğunu, çünkü Konfüçyüsçülükte doğal hiyerarşiye saygı ve grup odaklı olma gibi unsurların bunu engellediğini belirtmiştir. Ito (1977) Japon eğitim sistemini homojen ve grup odaklı bir işgücü üretmekle eleştirmiş ve bu eğitim sisteminin insanlarda yaratıcılık ve girişimcilik özelliklerini öldürdüğünü ifade etmiştir. Benzer şekilde Chen (1993), Çin eğitim sisteminin insanlara kurallara, otoriteye ve kıdeme boyun eğmeyi öğrettiğini belirterek eleştirmektedir. Yazara göre Çin'deki geleneksel grup kültürü tek bir lider altındaki hiyerarşiye izin vermektedir.

Konfüçyüsçülükte önemli bir yer tutan tutumluluk ve ailecilik gibi hususların da iktisadi gelişmeye olumsuz yönde etki ettiği üzerinde durulmuştur. Aşırı tutumluluk davranışı piyasadaki iç talebi devamlı düşük tutacağı için iktisadi büyümeye engel olabilir. Mesela Japonya'daki yüksek tasarruf ahlâkının Japon ekonomisi ile uyum içinde olmadığı ifade edilmektedir. Çin aile işletmelerinde de çalışanların atanması, ödüllendirilmesi ve işten uzaklaştırılmaları performans kıstaslarına göre değil aileye itaat ve sadakat kıstasına göre yapılmaktadır. Bundan başka, aile işletmelerine ihtiyaç fazlası aile üyeleri yerleştirilmekte ve işgücü verimliliği düşürülmektedir. Konfüçyüsçülüğe yapılan bir diğer eleştiri de iyi niyete yasal çerçeveden daha fazla önem vermesidir. İyi niyet GUANXI<sup>1</sup> oluşturmanın en önemli yoludur. Ancak GUANXI ağları işletmeler açısından olumsuz olabilir, israf ve yolsuzluğa neden olabilir, karar verme mekanizmasını yavaşlatır, biçimsel kaynak dağıtımını ağlarının geliştirilmesine engel olur. 1990'larda ortaya çıkan Asya iktisadi krizinin nedenlerinden birinin de GUANXI ağlarının yarattığı etkisizlikler ve yolsuzluklar olduğu ifade edilmektedir (Wang et al., 2000).

---

<sup>1</sup> GUANXI (Gwanşı şeklinde telaffuz edilir) aile dışında kişinin güvenebileceği ve karşılıklı çıkar ilişkilerine dayalı bir tanıdıklar ağını ifade eden Çince bir terimdir. Diğer Çince terimler gibi metin içinde büyük harfle yazılmıştır.

Konfüçyüsçülüğün bu eleştirilerinden farklı olarak, Konfüçyüsçülükte kapitalizme yakın bir ahlâk olduğunu iddia eden yazarlar da vardır. Bunların en önemlisi Yü Yingshi'dir. 1987 yılında “*Modern Çin'in Dini Ahlâkı ve Tüccarların Ruhunu*” adlı çalışmasında Weber'in teorisini baş aşağı çevirmiştir. Yü'ye göre Tang hanedanından (618-907) beri Çin'in dini inançları Çin ticaretinin gelişimi arasında bir paralellik vardır (Sheh, 2003). Buna göre, Tang dönemindeki Budizm ve Taoizm pratikleri seküler bir toplum ve Protestan ahlâkına benzer şekilde dünyevi çalışmanın olumlu değerlendirmesi için bir temel oluşturmuştur. Dahası On Altıncı Yüzyıldan itibaren nüfus iyice artmaya başladığından İmparatorluk memuriyet sınavlarını daha az kişi kazanmış ve daha çok kişi kaybetmiştir. Sınavı kaybedenlerin çoğu ise ticarete atılmıştır. Böylece tüccarlar toplumda en iyi eğitilmiş ikinci sınıf haline gelmişlerdir. Böylelikle Konfüçyüsçü ilkeleri ahlâki bir koda çevirebilecek duruma gelmişlerdir. Sonuç olarak, tüccarlık mesleği dini bir anlam kazanmaya başlamıştır. Tüccarlar güvenilirlik ve dürüstlük anlamlarını içeren (DE) erdemine sahip olmalıydılar ki, bu da Protestan ahlâkına denk düşmektedir. Yü bunlardan başka İmparatorluk tüccarlarının mantıksal pazarlama ve dağıtım yöntemlerini rasyonel hale getirdiklerini ifade etmektedir. Başka bir deyimle Konfüçyüsçü ahlâk Ming Hanedanı'ndan bu yana Çin'deki başarılı girişimcilik uygulamalarını beslemiştir. Aynı zamanda On Sekizinci Yüzyıl'dan sonra Çinli ediplerin lüks harcamaları onaylamalarının temelinde de servet sahibi tüccarların varlığı yatmaktadır. Çünkü bu lüks malların üretimi ve dağıtımını istihdamın da artması anlamına gelmektedir. Yü'nün yanı sıra son yirmi yılda diğer Çinli araştırmacılar da Konfüçyüsçü tüccarlar olarak tanımlanan RUSHANG üzerinde çalışmalar yapmışlardır.

Zurndorfer (2006), Yü'nün iddialarını oldukça tartışmalı bulmaktadır:

- Yü'nün iddiaları Neo-Konfüçyüsçülüğün sadece Wang Yungning ekolünü temel almaktadır. Bu ekol dünyevi çileciliğe yakın bir anlayışa dayanmaktadır.
- Yü Neo-Konfüçyüsçü eserleri çok basitleştirerek ele almaktadır.
- Tarihi ve siyasi olayları Neo-Konfüçyüsçü teoriden izole etmektedir.
- Yü Konfüçyüsçü teorinin belli özelliklerini kendi tezini desteklemek amacıyla yanlış yorumlamaktadır.
- Yü'nün kapitalizmin ruhu terimi ile ifade ettiği Weberyen kavram neo-Konfüçyüsçü iktisadi ahlâk kavramıyla tam olarak örtüşmemektedir. Çünkü, Neo-Konfüçyüsçü iktisadi ahlâk kârlar üzerinde bir sınırlamayı öngörmektedir ki, Weberyen anlamdaki “kapitalizmin ruhu” ile örtüşmemektedir.

•Yü'nün tüccarların Konfüçyüsçü öğretilerin normları oluşturduğu kurumsallaşmış bir yapıda işlem yaptıklarını ifade etmesi gerçeğin bir yüzünü yansıtabilir. Ancak, aynı tüccarların muhtemelen kumar oynadıkları, fal baktırdıkları ve yerel tanrılara ibadet ettikleri de gerçeğin bir diğer yüzünü oluşturabilir.

Yü'nün bütün iddiaları doğru kabul edilse bile tarihsel gerçeklerle çelişmektedir. Eğer Yü'nün ifade ettiği gibi Orta Çağlardan beri Çin'de kapitalist bir ruh kök salmışsa Çin neden Yirmi Birinci.Yüzyıla kadar önce feodal sonra sosyalist bir tarım ülkesi olarak kalmıştır. ÇHC'nin başarılı ekonomisini açıklarken, pek çok araştırmacı Konfüçyüsçü değerlere atıfta bulunmaktadır. Ailecilik, kolektivizm, sadakat gibi Konfüçyüsçü kültürel değerlerin Çin girişimciliğinin arkasındaki unsurlar olduğu üzerinde durulmaktadır. Konfüçyüsçü ailecilik Çin'de aile işletmelerinin gelişmesini sınırlı iktisadi kaynakların geniş aile içinde bir araya getirilmesi yoluyla sağlamaktadır. Böylece Konfüçyüsçü ailecilik geleneği iktisadi gelişme için bir motor rolünü oynamaktadır.

Çin'in son yirmi yıldaki iktisadi performansında aileciliğin olumlu bir unsur olarak rol oynadığı ileri sürüldüğü gibi aileciliğin tam aksine olumsuz bir rol oynadığı özellikle Çin ekonomisi üzerindeki daha eski yorumlarda göze çarpmaktadır. Mesela, Weber'e (1982) göre sıkı aile bağları, rasyonel ve gayrişahsî işletme örgütlerinin kurulmasını engellemiştir. Ailecilik konusunda Japonya ve Çin arasında yapılan bir karşılaştırmada da şu nokta dikkat çekmektedir: Japonya'da bağlılık önce feodal beye sonra aileyedir. Sanayileşme sonrasında ise feodal beylerin yerini kapitalist firmalar almıştır. Böylece bağlılık önce firmaya sonra aileye şeklinde biçimlenmiştir. Oysa Çin'de sanayileşme öncesinde de sonrasında da bağlılık önce aileyedir. 1920'lerdeki bazı Çinli düşünürler de geleneksel Çin aile değerlerinin Çin'in gelişmesinin önünde bir engel teşkil ettiğini düşünmüşlerdir. Bazı yazarlar da küçük aile işletmelerinin modern endüstriyel toplumla bağdaşmadığı görüşünü ileri sürmüşlerdir. Buna göre aile işletmeleri kitle üretimi ve pazarlamasına doğru bir dönüşümü gerçekleştiremezler. Bu bakış açısıyla aile işletmeleri endüstri öncesi işletmelerin bir kalıntısı olarak görülmektedir.

Yukarıdaki açıklamaların hepsi dikkate alındığında, Çin hakkında On Dokuzuncu Yüzyılda ileri sürülen Weberyen düşünceler ÇHC'nin kapitalist gelişimi ile geçerliliğini yitirmiş görünmektedir, en azından bu gelişmeyi açıklayamamaktadır. On Dokuzuncu Yüzyıl, Weberyen düşüncelerin tam tersini ileri sürerek ÇHC'nin gelişimini açıklamak da Konfüçyüsçülük ile kapitalizm arasındaki çok deterministik bir ilişki kurmak anlamına gelmektedir.



Peter Berger'e (1966) göre ise Doğu Asya ekonomilerinin başarısını Konfüçyüsçülük ve Budizm gibi ortodoks inançlardan çok halk inançlarında aramak gerekir. Berger'in bu yaklaşımı Weber'le taban tabana zıt bir yaklaşım sergilemektedir. Çünkü Weber Konfüçyüsçü edipleri halkın büyüye batmış inançlarını destekledikleri ve hoşgördükleri için eleştirmiştir. Çin'in iktisadi gelişmesinde Konfüçyüsçülük hem olumlu hem de olumsuz rollerle anılmaktadır. Mesela kolektivizm, olumsuz bir özellik olarak görülürken, grup halinde çalışma ve işbirliği gibi özellikler olumlu özellikler olarak ele alınmaktadır. Yine Berger'e (1996) göre, iktisadi gelişmeleri kültürel değerlerle açıklama bazı zayıf noktalara sahiptir. Şöyle ki, kültürel kuvvetler değişmez kabul edilirken toplumsal yapıların değiştiği varsayılmaktadır. Çin'in iktisadi gelişimini açıklamak statik değil dinamik bir analizi gerekli kılmaktadır. Kültürel değerlerin devamlılığı ve değişmezliği üzerine kurulu bir analiz bu anlamda yetersiz kalmaktadır.

Fairbank (2006) ve izleyenleri modern Çin'i açıklarken Batı'yla olan toplumsal ve kültürel farklılığı üzerinden hareket etmişlerdir. Post-Konfüçyüsçüler de Çin'in gelişimini benzer bir bakış açısıyla rasyonalize etmeye çalışmışlardır. İki yaklaşım da oryantalist bir zihniyeti yansıtmaktadır. Doğu Asya'nın kalkınmasını Batı'dan ayırmakta ve tarihi Konfüçyüsçülüğün bazı özel niteliklerini temel alıp, bu değerleri Çin'in kalkınmasının motoru olarak görmektedirler. Bu tür post-Konfüçyüsçü yorumlar Çinli yöneticilerin otoritelerinin meşrulaştırılması açısından da onlara yardımcı olan bir niteliğe bürünmektedir.

Modern Çin'in iktisadi kalkınmasının sadece Konfüçyüsçülükle açıklanamayacağı ortadadır. Çünkü, Çin'deki iş ahlâkının ve çalışma zihniyetinin kapitalizmin ruhuna çok da uygun olduğu söylenemez. Bu durumda Neo-Konfüçyüsçü değerleri Çin'in gelişiminin arkasındaki kültürel bir motor olarak değerlendirmek Weberci bir zorlama yoruma benzemektedir. Üstelik tarihi gerçeklerle de uyuşmamaktadır. 1980'lere kadar geri bıraktıracı bir işlevi olan Konfüçyüsçülük ne olmuştur da bu tarihten sonra olumlu bir rol üstleniyor? Weberyen anlamda böyle bir dönüşümün gerçekleşmesi için ancak uhrevi çileciliğin dünyevi çileciliğe dönüşmesiyle mümkündür. Bu durum Türkiye'deki Müslümanlıkta 1980'lerden sonra gözlemlenebilen bir toplumsal gerçek iken aynı dini dönüşümün Konfüçyüsçülükte de gerçekleştiğini gösteren kanıtlar az değildir (Aydın, 1993).

Bazı yazarlar da örneğin Rosser ve Rosser (1988) hem Konfüçyüsçülüğü hem de İslamcı rejimleri ortak bir isimle değerlendirmekte ve yeni geleneksel ekonomi adını vermektedirler. Yeni geleneksel ekonomiler modern oldukları ya da modern teknolojileri kullandıkları halde geleneksel toplumsal pratikleri de koruyan toplumlardır.

Birçok yeni geleneksel ekonominin ortak yanı ailevi grupçuluğa çok önem vermesidir. Geleneksel dini yapılar da aile üzerinde önemle durmaktadır ve aileyi toplumdaki temel toplumsal-iktisadi birim olarak görmektedir. Mesela, İslam dini dünyadaki bütün İslam cemaatini ümmet olarak tanımlamaktadır ki ümmet kelimesi Arapça *ümm* yani anneden gelmektedir. Bütün feodal sistemlerde feodal bey baba figürü taşır; ancak, Konfüçyüsçü sistemlerde bu rol daha çok benimsenmiştir. Buradan etkilenecek ast-üst ilişkileri baba-evlat ilişkisi olarak görülürken örgütler de bir aile olarak algılanmıştır. Buna göre paternalizmin temeli geleneksel dini yapılarda ve feodal yönetim tarzlarında yatmaktadır.

Yeni geleneksel ekonomiler kendilerini kapitalizm ve sosyalizmin karşısında bir üçüncü yol olarak görmektedir. Bu ekonomiler oldukça gelişmiş bir pazar ekonomisine sahip olmakla birlikte aileci ve grupçu yapıları, fakir ve muhtaçları korumaya yönelik özellikleri yeni geleneksel ekonomileri cemaatçi kumanda ekonomilerine yaklaştırmaktadır. Bu şekilde eski ve yeninin muhteşem bir sentezini yaptıklarını ileri sürmektedirler. Bu ekonomilerde aile dayanışması yerini toplumsal dayanışmaya bırakmaktadır. Ailenin en fakir ve şanssız bireyine aile nasıl yardımcı oluyorsa, toplum da en zayıf bireylerine destek olmak durumundadır. Yeni geleneksel ekonomilerin ( Neo-Konfüçyüsçü ve İslami ekonomiler) serbest ticaret ve sermaye hareketlerini destekliyor olmaları ve küresel pazar güçlerine açık olmaları onları dünya ekonomisine bütünleştirmekte ama aynı zamanda engelleyemedikleri kültürel alışveriş dolayısıyla da kendi geleneksel sistemlerini tehdit etmektedir.

Doğu Asya ekonomilerinin aileci yapısı, bu ülkelerdeki yolsuzluğun da temelini oluşturmaktadır. Yolsuzluk, ise sistemi tehdit eden bir unsurdur. Yeni geleneksel ekonomilerden Neo-Konfüçyüsçülük, İslam iktisadi sistemi gibi öğretisel bir yapıya sahip değildir ancak bazı ahlâki ilkelere dayanmaktadır. Neo-Konfüçyüsçülük, toplumsal dayanışmanın yanı sıra otoriter ve hiyerarşik bir özellik de taşımakta ve otoriter yönetimlerin kendilerini meşrulaştırmalarına bir temel oluşturmaktadır. Buna rağmen ÇHC'nde Mao Zedong Konfüçyüsçülüğe karşı olmuş ve Deng Xiaoping'i Konfüçyüsçü olmakla suçlamıştır. Deng'in piyasa reformlarından sonra Neo-Konfüçyüsçülüğün popüler hale gelmesi bir tesadüf olmasa gerektir.

Neo-Konfüçyüsçülüğün kapitalizm için hem olumlu hem de olumsuz özellikler taşıyor olmasının gerisinde bazı tarihi nedenler yer almaktadır. Mesela, Han hanedanı zamanında kapitalizme çok uygun bir zemin oluşturabilecek liberal ticari uygulamalar Konfüçyüsçüler tarafından savunulurken “Yasacılar” iktisadi alanda da çok güçlü bir devlet kontrolü olması gerektiğini savunmuşlardır. Daha sonraki yıllarda ise resmi Konfüçyüsçülük ticarete ve özellikle de dış ticarete muhalif bir tavır

sergilemişken Taocular serbest ticaret yanlısı olmuşlardır. Böylece Konfüçyüsçülüğün hem Batı karşıtı otoriter rejimlere ideolojik dayanak olabilmesi hem de modern kapitalizmi destekleyecek unsurlar barındırabilmesi tarihi süreç içindeki gelişimiyle açıklanabilir. Mesela Japonya, bugün Neo-Konfüçyüsçü ekonomilerin hem avantajlarını hem dezavantajlarını taşıyan bir özellik arz etmektedir (Zurndorfer, 2006).

Metzger'in (1977) ifade ettiği gibi, Weber Çin'in başarısızlığını açıklamak zorundaydı biz ise bugünkü başarısını açıklamak zorundayız. Acaba günümüz Çin'in başarısı geçmişteki Çin'in başarısızlığında mı yatıyor? Çin'in iktisadi başarısında acaba Konfüçyüsçülüğün dönüştürücü bir etkisi olmuş mudur? Yirmi Birinci Yüzyıl'da cevaplandırılması gereken soru budur?

## SONUÇ

Weber'e göre Protestan ahlâkının en güçlü karşıtı Çin Konfüçyüsçülüğü'dür. Bir dinin toplumsal hayatı şekillendirmesi o dinin dünya görüşü yoluyla gerçekleşir. Protestanlıkta dini, iktisadi ve siyasi hayat küreleri birbirinden ayrılmıştır. Konfüçyüsçülükte ise bu hayat küreleri veya yaşam alanları birbirlerinden ayrılmamıştır. Çinlilerin dini, büyü ile olan güçlü akrabalığından ötürü toplumsal değişimin önünü tıkamıştır.

Weber'in bu görüşlerine yapılan temel eleştirilere göre Weber'in açıklamalarında tasavvuri etkenler abartılmıştır ve ediplerin ahlâkına ilişkin yapılan betimlemeler de bu abartının izlerini taşımaktadır. Konfüçyüsçü ediplerin ahlâkında dünyaya uyum sağlanması yerine bir gerilimin var olduğu ileri sürülür. İşte bu gerilimden ötürü Neo-Konfüçyüsçü düşünce statükonun aşılması doğrultusunda dönüştürücü bir eğilime sahiptir. Weber'in de etkisiyle, 1950'lere kadar Konfüçyüsçülük Çin'de, Kore'de ve hatta Japonya'da kapitalizmin gelişimini engelleyen bir kültürel unsur olarak görülmüştür. 1970'lerde ve 1980'lerde Doğu Asya ekonomilerinin başarısını açıklamak için Konfüçyüsçülüğün iktisadi gelişim üzerindeki olumlu etkileri vurgulanmıştır. Ancak, 1990'lardan sonra tekrar şüpheli yaklaşımlar belirmeye başlamıştır. Asyalı değerlerin üstün hiçbir yanının olmadığı ifade edilmiştir. Doğu Asya ekonomilerindeki kalkınmanın temelinde Konfüçyüsçü değerlerin değil oluşturulan sermaye birikiminin rolünün olduğu ileri sürülmüştür.

Konfüçyüsçü değerlere sahip bir Çinli yöneticinin, duygusal, estetik, içe dönük, öz-kontrole sahip, bağımlılığa eğilimli, reaktif, doğrudan anlatım yerine imalı anlatımı tercih eden, sabırlı, grup referansını kıstas alan, sonsuzluk arzusu içinde olan, insan doğasının temelde iyi olduğuna inanan, içsel büyüme ruhunu taşıyan, toplumsal hiyerarşi taraflısı, tekil ve piramitsel enformasyon sistemini

tercih eden, düzeni sağlamak ve geleneği korumak gerektiğine inanan, otoriteye dayalı toplumsal ilişkilere inanan ve aileye düşkün bir yönetici olduğu söylenebilir.

Bütünleştirici bir analiz yapmak gerekirse Konfüçyüsçülüğün Çin iş kültüründe hem olumlu hem de olumsuz özellikler taşıdığını söylemek mümkündür. Kanımızca Çin’de son yıllarda meydana gelen iktisadi büyüme sadece Konfüçyüsçü kültürün etkisiyle açıklanamayacak kadar karmaşıktır. Özellikle küçük ve orta büyüklükteki Çin aile şirketlerinde çağdaş işletmecilik tekniklerinin kullanılmaması, iş ve aile ilişkilerinin birbirine karıştırılması, duygusal kararlara ağırlık verilmesi gibi Konfüçyüsçü özellikler iktisadi gelişmeyi engelleyici unsurlardır. Buna karşılık yine Konfüçyüsçülükten kaynaklanan dayanışma tutumu, sabır, sebat ve öz-kontrol gibi özellikler Çin işletmelerine karşılaştırmalı bir üstünlük sağlamış olabilir.

#### KAYNAKÇA

- Arslan, M. (2005) **İş ve Meslek Ahlakı**, Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Aydın, M. (1993) ‘Dinin Dünyevileşme Sorunu Protestanlık ve İslam’, **Bilgi ve Hikmet**, 2, 44-57
- Balazs. E. (1965) **Chinese Civilization and Bureaucracy: Variations on a Theme**, (Trans. H.M.Wright), Contributor John King Fairbank, Boston: Yale University Press.
- Bao, Z.X. (1988) “Confucian Ethics and the Four Asian Dragons-Rejoinder to the Theory of Confucian Renaissance”, **China Forum**, 70-80 May.
- Chen, M. (1993) “Socialism and Confucianism: Problems of Chinese Management”, **Asian Profile**, 21(1), 1-11.
- Cheng, C.Y. (1989) “Totality and Mutuality: Confucian Ethics and Economic Development”, in **Proceedings of a Conference on Confucianism and Economic Development in East Asia**, Chung-Hua Institution for Economic Research, Conference Series, No. 13.
- Cheung, C.K and A.C.F Chan (2005) Philosophical Foundations of Eminent Hong Kong Chinese CEOs’ Leadership”, **Journal of Business Ethics**, Aug, 60(1), 47-62.
- Elvin, M. (1984) "Why China Failed to Create an Endogenous Capitalism. A Critique of Max Weber's Explanation.", **Theory and Society**, 13(3), 379-391.

- Fairbank, J.K. and M. Goldman (2006) **China :A New History**, (2nd enl. ed.) London: Harvard University Press.
- Habakkuk, H.J. (1958) "The Economic History of Modern Britain", **Journal of Economic History**, 18, 487.
- Heper, M. (1980) "Osmanlı Siyasal Hayatında Merkez-Kenar İlişkisi", **Birikim Dergisi**, 9/10, 3-35.
- Ito, T. (1997) "Japan's Economy Needs Structural Change", **Finance and Development**, June, 16-19.
- Lam, K.J.(2003) "Confucian Business Ethics and the Economy" **Journal of Business Ethics**, March, 43(1/2), 153-162.
- Lu, D. (1995) "Why Do Values Matter to Economic Development?-The Case of Singapore", **Paper presented at the Fifth Malaysia Singapore Forum**, Beijing, China.
- Maurice, D. (1992) **Kapitalizmin Gelişimi Üzerine İncelemeler**, (Çev. F. Akar), İstanbul: Belge Yayınları.
- Metzger, T. (1977) **Escape from Predicament: Neo-Confucianism and China's Evolving Political Culture**, New York: Columbia University Press.
- Morishima, M. (1982) **Why Has Japan Succeeded?**, Cambridge: Cambridge University Press.
- North, D.C. and R.P. Thomas (1971) "The Rise and the Fall of the Manorial System: A Theoretical Model" **Journal of Economic History**, 36, 777-803.
- Oshima, H.T. (1984) **Economic Growth in Monsoon Asia: A Comparative Survey**, Tokyo: Tokyo University Press.
- Parsons, T. (1982) **Talcott Parsons on Institutions and Social Evolution: Selected Writings**, (edited and with an introduction by L.H. Mayhew), Chicago: University of Chicago Press,
- Berger, P.L. and T. Luckmann (1966) **The Social Construction of Reality: A Treatise its the Sociology of Knowledge**, New York: Anchor Books
- Reid, T.R. (2006) **Kapı Komşum Konfüçyüs: Yirmi Birinci Yüzyıl Neden Asya Yüzyılı**, (Çev. S. Yılmaz), İstanbul: Aykırı Yayınları.
- Rosser, J.B., Jr., and M. V. Rosser. (1998) "Islamic and Neo-Confucian Perspectives on the New Traditional Economy." **Eastern Economic Journal**, 24(2), 217-27.

- Schluchter, W. (1989) **Rationalism, Religion and Domination, A Weberian Perspective**, Berkeley: University of California Pres.
- Schroder, R. (1996) **Max Weber ve Kültür Sosyolojisi**, (Çev. M. Küçük), Ankara: Bilim ve Sanat Yayınları.
- Sheh, S.W. (2003) **Chinese Leadership**, Singapur: Times Editions
- Tu, W.M. (1984) **Confucian Ethics Today: The Singapore Challenge**, Singapore: Federal Publications.
- Weber, M. (1985) **Protestan Ahlâkı ve Kapitalizmin Ruhü**, İstanbul: Hil Yayınları.
- Weber, M. (1982) **Essays in Sociology**, (ed. H.H Gert and W. Mills), London: Routledge and Kegan Paul.
- Wang J., R. Smyth, D.H. Tan (2000) "The Role of Confucian Values in East Asian Development: Before and after the Financial Crisis", **Journal of International and Area Studies**, 7(1), 115.
- Zurndorfer, H. (2006) "Confusing Confucianism with Capitalism: Culture as Impediment and/or Stimulus to Chinese Economic Development", **Paper for the Third Global Economic History Meeting**, 2006, London: LSE.

## FİRMA YÖNETİCİLERİNİN TEMETTÜ DAĞITIMLARINA DAİR ALGILARI

Özgür ARSLAN\*

### Öz

Bu çalışma İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (İMKB)'nda işlem görmekte olan temettü ödeyen firmaların yöneticilerinin temettü dağıtımlarına dair algılarını araştırmaktadır. Dolayısıyla da 2003 ila 2006 yılları arasında en az bir defa temettü dağıtmış olan 67 adet firmaya anket uygulanmıştır. Söz konusu anketten elde edilen sonuçlardan firma yöneticilerinin temettü politikalarını oluştururken göz önünde bulundurduğu unsurların önem sırasına göre temettülerin ödenme süresi, temettü ödemelerinin firma değerine etkisi ve temettü ödemelerinin sürekliliği olduğu tespit edilmiştir. Ancak temettü dağıtımının zamanlamasına ilişkin firma yöneticilerinden anlamlı bir bulgu elde edilememiştir. Firma yöneticilerinin görüşlerinden hareketle temettü dağıtım politikalarının kurumsal finansman literatüründe geliştirilmiş olan ömür döngüsü teorisi, aktarma teorisi ve sinyalleme teorisini desteklerken, eldeki kuş teorisi ve vekalet maliyetleri teorisini desteklememekte olduğu sonucuna varılmıştır.

**Anahtar Sözcükler:** Temettüler, yöneticiler, İMKB.

### Abstract

#### Perceptions of Managers for Dividend Distributions

This study investigates perception of dividend payments by managers of dividend distributing firms listed on the Istanbul Stock Exchange (ISE). Therefore a survey is conducted on the 67 firms that have paid dividends at least for once between the years 2003 and 2006. Following issues, which are stated respectively according to their importances, are found to be considered by managers while establishing their dividend policies; period of dividend payments, impact of dividend payments on firm value and persistence of dividend payments. In the light of the views of the managers it is also deduced that among the dividend distribution theories established by corporate finance literature, their dividend distribution policies support life cycle theory, catering theory and signalling theory however do not support bird in the hand theory and agency costs theory.

**Keywords:** Dividends, Managers, ISE

---

\* Öğr.Gör.Dr., Hacettepe Üniversitesi, İşletme Bölümü, Beytepe, ANKARA 06800, arslan@hacettepe.edu.tr

## GİRİŞ

Temettü politikaları ile ilgili olarak ilk teori Miller ve Modigliani (1961) tarafından oluşturulmuştur. Yazarlar, vergi ve iflas maliyetlerinin bulunmadığı varsayıldığı bir dünyada yatırımcının temettü ödemeleri yoluyla temin etmiş olduğu gelir ile elde edilen karın firma sermayesine eklenmesi arasında kayıtsız kaldıklarını, dolayısıyla da temettü politikalarının firma değerini etkilemediğini göstermişlerdir. Günümüze kadar yapılan başlıca çalışmalar<sup>1</sup> söz konusu varsayımların ortadan kaldırılmasıyla temettü ödemelerinin firma değerine herhangi bir etkisi olmaması durumunun da kaybolacağını ortaya koymuşlardır. Ancak, günümüze değin neden halka açık firmaların temettü dağıtmakta olduklarına dair net bulguya ulaşılamamıştır. Nitekim, Black (1976) tarafından temettü politikalarının firma üzerindeki etkisinin belirsizlik taşımasına “temettü bulmacası (dividend puzzle)” adı verilmiştir.

Temettü dağıtımının yapılıp yapılmaması veya ne kadar yapılması gerektiğine dair alınan kararlar temettü politikası olarak adlandırılmaktadır. Firmalarda temettü politikaları bizzat firma yöneticileri tarafından verilmektedir. Baker, Saadi, Dutta ve Gandhi (2007)'ye göre temettüler üzerine yapılan çalışmaların belirsizlik taşımasının, diğer bir deyişle temettü bulmacasının, temel sebebi firma yöneticilerinin temettü dağıtımlarını nasıl algılamakta olduklarını piyasa verileri ile tespit etmenin mümkün olmamasıdır. Dolayısıyla da yazarlar söz konusu algının ancak yöneticilerin subjektif değerlemelerini göz önünde tutmaya olanak sağlayan anket yöntemi ile araştırılabileceğini vurgulamışlardır.

Dolayısıyla, bu çalışmanın amacı İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (İMKB)'nda işlem görmekte olan firmaların yöneticilerinin temettü dağıtımının süreci, sürekliliği, firma değerine olan etkisi ve zamanlamasına ilişkin görüşlerini anket yöntemi vasıtasıyla elde etmektir. Bu çalışmanın bir diğer amacı ise, anket sorularına verilmiş olan cevaplar doğrultusunda yöneticilerin temettü dağıtımına ilişkin günümüze kadar kurumsal finansman literatüründe geliştirilmiş olan başlıca teorilere ne derecede destek vermekte olduklarını tespit etmektir.

Temettü politikaları ülkelerin iktisadi ve kurumsal yapıları çerçevesi içerisinde şekillenmektedir. Örneğin; La Porta vd. (1997) yatırımcıların haklarının göreceli olarak daha fazla korunduğu ülkelerde firmaların da göreceli olarak daha fazla temettü dağıtmakta olduklarını tespit etmişlerdir. Diğer taraftan La Porta vd. (2000) Fransız hukuk sistemini benimseyen ülkeler ile kıyaslandığında Anglo-Sakson hukuk sistemini benimseyen ülkelerde yöneticilerin büyüme fırsatları ile karşılaştıklarında temettü dağıtımından



vazgeçmeye daha yatkın olduklarını ortaya koymuşlardır. Dolayısıyla da, Fransız hukuk sistemini benimseyen ve gelişmekte olan bir ülke olarak Türk firmalarının temettü politikalarını incelemek, özgün sonuçların elde edilmesi açısından önem taşımaktadır.

Bu çalışmada kullanılan anket Baker ve Powell (2000) tarafından oluşturularak ABD firmalarının yöneticileri üzerinde tatbik edilmiş olup daha sonra ise Baker vd. (2007) tarafından geliştirilerek Kanada firmalarının yöneticileri üzerinde uygulanmıştır. Dolayısıyla da elde edilen sonuçların ABD ve Kanada firmaları için varılan sonuçlar ile karşılaştırılması mümkün kılınmıştır. Gerek Türkiye'nin farklı iktisadi ve kurumsal yapısı gerekse de söz konusu ülke firmaları ile kıyaslandığında Türk firmalarının sermaye sahipliğinin farklılıklar göstermesi<sup>2</sup> göz önünde tutulduğunda varılan sonuçların öncekiler ile farklılıklar içermesi beklenmektedir.

Çalışmanın geri kalan kısmı şu şekilde oluşmaktadır; ikinci bölümde temettü politikaları ile ilgili literatür ortaya konulacaktır. Üçüncü bölümde yer alan araştırma metodolojisinin tanıtımını dördüncü bölümde yer alan anket sonuçlarının belirtildiği kısım takip edecektir. Son olarak beşinci bölümde ise elde edilen bulgular değerlendirilecektir.

## **1. ÖNCEKİ ÇALIŞMALAR**

Temettü ödemeleri ile ilgili teorilerin temelini Lintner (1956)'ın çalışması oluşturmaktadır. Yazar, yöneticilerin sabit bir temettü dağıtım politikası güttüklerini ve de hedeflerindeki temettü dağıtım oranına yaklaşım gösterdiklerini ortaya koymuştur. Lintner'in çalışması Baker, Farelly ve Edelman (1985), Pruitt ve Gitman (1991) ve Baker ve Powell (2000) tarafından anket metodolojisi uygulanarak yapılan araştırmalar ile onaylanmış ve temettü dağıtımlarının firma performansını sinyalleme gücü tespit edilmiştir. Söz konusu sinyalleme rolü Michaely, Thaler ve Womack (1995) tarafından hisse senedi fiyat artışının (azalışının) temettü artışlarını (azalışlarını) takip etmekte olduğunu ortaya koyması ile doğrulanmıştır.

Son on yıl içerisinde ise kurumsal finansman literatüründe gelişmekte olan ülkelerde uygulanan temettü politikaları gerek gelişmekte gerekse de gelişmiş ülkelerde uygulanan politikalar ile beraber mukayese edilerek incelenmektedir. Aivazian, Booth ve Cleary (2003) gelişmiş sermaye piyasalarına sahip ülkelerde temettü ödemelerinin göreceli olarak istikrarlı bir durum gösterdiğini ancak Türkiye'nin de dahil olduğu sekiz adet gelişmekte olan ülkede ise temettü ödemelerinin nispeten daha istikrarsız olduğunu tespit etmişlerdir. Dolayısıyla da yazarlar, finansal kurumların göreceli olarak daha az

gelişmiş olduğu gelişmekte olan ülkelerde temettü ödemelerinin firma niteliğini sinyalleme gücünün de nispeten daha zayıf olduğunu belirtmişlerdir. Glen, Karmokolias, Miller ve Shah (1995) ise Türkiye'nin de dahil olduğu yedi adet gelişmekte olan ülkede yaptıkları çalışmalarında firmaların temettü dağıtım oranından ziyade temettü dağıtım tutarına önem verdiklerini dolayısıyla da temettü dağıtımının gelişmekte olan ülkelere daha fazla istikrarsızlık göstermekte olduğunu ortaya koymuşlardır. Adaoğlu (2000) da İMKB firmaları üzerine yapmış olduğu çalışmada firmaların temettü politikalarını etkileyen en önemli etmenin o yıl içerisinde elde edilen gelir olduğunu dolayısıyla da temettü ödemelerinin istikrarsızlık gösterdiğini ve bu durumun da İMKB firmaları için temettü ödemelerinin sinyalleme gücünü azaltmakta olduğunu belirtmiştir.

Öte yandan, Chay ve Suh (2005) Türkiye'nin de dahil olduğu 24 adet ülkede temettü ödemeleri ile nakit akımlarının belirsizliği arasında negatif yönlü ve anlamlı bir ilişki tespit etmişlerdir. Yılmaz ve Gülay (2006) ise İMKB firmalarının nakit temettü ödemelerinin hisse senedi piyasası üzerinde fiyat ve işlem hacmi açısından anlamlı bir etkisinin bulunduğu sonucuna varmışlardır.

Araştırmanın ikinci kısmında İMKB firmaları yöneticilerinin görüşlerinin başlıca temettü teorilerine ne derecede destek vermekte olduğu araştırılmakta olup söz konusu teorilerin ilkinin “vekalet maliyetleri teorisi (agency costs theory)” oluşturmaktadır. Vekalet maliyetleri teorisine göre firmanın yönetimi ile sahipliliğinin birbirinden ayrılmasından dolayı oluşan vekalet maliyetlerini azaltmanın bir yolu da temettü dağıtımlarıdır (Easterbrook, 1984; Jensen, Soberg, ve Zorn 1992). Bir diğer teori ise “ömür döngüsü teorisi (life cycle theory)” dir. Bu teoriye göre firmanın ömrü içerisinde geçirdiği dönemlere (yükselme dönemi, olgunlaşma dönemi, vb) dayalı olarak nispeten daha fazla önem kazanan koşullar yöneticilerin temettü politikalarını etkilemektedir (Lease, Kalay, Loewenstein ve Sarig, 2000). Üçüncü teori ise “aktarma teorisi (catering theory)” olup yöneticiler sermayedarların temettü isteyip istememelerine dayalı olarak temettü dağıtımlarını gerçekleştirmektedirler (Li ve Lie, 2006; Ferris, Sen ve Yui, 2006). Dördüncü teori olan “sinyalleme teorisi (signalling theory)” ne göre ise sermayedarlar ile firma yöneticileri arasında bilgi asimetrisinin yüksek olduğu durumlarda firmalar temettü dağıtımını yoluyla gerçek niteliklerini sinyalledebilmektedirler (Bhattacharya, 1979). DeAngelo, DeAngelo ve Skinner (2004) ve Denis ve Osobov (2007)'un çalışmalarında ABD firmaları için sinyalleme etkisi doğrulanmazken, Baker ve diğ. (2007) çalışmalarında ise Kanada firmaları için sinyalleme etkisi tespit edilmiştir. En son teori ise kurumsal finansman literatürünün en eski teorilerinden biri olan “eldeki kuş teorisi (bird in the hand theory)” dir. Bu teoriye göre yatırımcılar şimdi elde edecekleri kazançları ileride elde edeceklerine yeğledikleri için, sermayedarlar elde edilen karın sermayeye eklenip yatırımlara

yönlendirilmesinden ziyade temettü olarak kendilerine dağıtılmasını tercih ederler (Walter, 1963).

## 2. ARAŞTIRMA METODOLOJİSİ

Baker vd. (2007)'nin çalışmalarında dört sene içerisinde en az bir defa temettü dağıtımını yapmış olan firmalar örneklem içerisine dahil edilmiştir. Dolayısıyla da, bu çalışma 2003 ile 2006 yılları arasında en az bir defa temettü dağıtımını gerçekleştirmiş olan İMKB firmaları üzerinde uygulanmıştır. Söz konusu dönem dahilinde en az bir defa temettü dağıtımında bulunmuş olduğu tespit edilen 165 adet firmanın yöneticilerine direkt olarak e-posta ve faks yolu ile 8 Nisan 2007 tarihinden itibaren çalışmanın anketi gönderilmiştir. Dört aylık süre içerisinde 71 adedi tarafımıza geri dönmüş ve içlerinden 67 adedi değerlendirmeye alınmıştır. Dolayısıyla anket için elde edilen dönüş oranı yaklaşık %40 olup böylesine yüksek bir oranın yakalanmasının temel nedeni anket sorularının kısa olması ve firma isimlerinin kesinlikle açıklanmayacağına yönelik yazılı garantinin sağlanmış olmasıdır<sup>3</sup>. Öte yandan Baker ve diğ. (2007)'nin çalışmalarından hareket edilerek finansal firmalar da analizlere dahil edilmişlerdir.

Kullanmış olduğumuz anket ilk olarak Baker ve Powell (2000) tarafından oluşturulmuş ve uygulanmadan önce yazarlar tarafından çeşitli güvenilirlik testlerine tabi tutulmuştur. Söz konusu anket daha sonra ise Baker, Veit ve Powell (2001) tarafından ABD firmalarına ve Baker ve diğ. (2007) tarafından ise Kanada firmaları üzerine tatbik edilmiştir. Anket'te bulunan 22 adet soru kapalı uçlu ifadeleri içermekte olup soruları oluşturan beşli skala şunlardır; kesinlikle katılmıyorum = -2, katılmıyorum = -1, kararsızım = 0, katılıyorum = +1, kesinlikle katılıyorum = + 2. Bu skala ilk olarak Lintner (1956) tarafından kurumsal temettü politikalarının geliştirilmesindeki davranışsal model çerçevesinde oluşturulmuştur.

Tablo-1, anket katılımcılarının sektörel dağılımlarını göstermektedir. Tablo'dan görüldüğü üzere örnekleme oluşturan başlıca sektörler inşaat, kimya, çimento ve cam ile ulaşım otomotiv, makina ve teçhizatdır. Nitekim sözkonusu sektörlerin toplam örneklem içerisindeki payları sırasıyla yaklaşık %27 ve %21 dir

**Tablo 1: Firmaların Sektörel Dağılımları**

| Sektörler                            | Örneklem Sayısı | Örneklem Yüzdesi |
|--------------------------------------|-----------------|------------------|
| Finansal Kurumlar ve Bankalar        | 4               | 5.97             |
| Enerji ve Madencilik                 | 6               | 8.96             |
| Sağlık                               | 2               | 2.99             |
| Gıda ve İçecek                       | 6               | 8.96             |
| Tekstil ve Dokuma ve İplik           | 7               | 10.45            |
| İnşaat, Kimya, Çimento ve Cam        | 18              | 26.87            |
| Kağıt ve Ağaç İşleri                 | 5               | 7.46             |
| Hizmet                               | 5               | 7.46             |
| Ulaşım, Otomotiv, Makina ve Techizat | 14              | 20.90            |
| <b>Toplam</b>                        | <b>67</b>       | <b>100</b>       |

### 3. SONUÇLAR

#### 3.1 Temettü Ödemelerine Dair Genel Yargılar

Tablo 2, yöneticilerin temettü ödemelerine ilişkin genel yargılarını yansıtmaktadır. Tablo içerisinde bulunan her bir panel temettü dağıtımlarının farklı yönlerini ele almakta olup söz konusu paneller içerisinde yer alan sorular yöneticilerin vermiş oldukları onayların yüksekliği nispetinde sıralanmaktadır.

Tablo'da yer alan Panel A'da yöneticilerin temettü sürecine ilişkin görüşlerine yer verilmiştir. Sürece ilişkin sorular arasında yöneticiler tarafından en fazla kabul gören konu; piyasanın temettü dağıtım oranının istikrarlı olmasından ziyade temettü dağıtım miktarının istikrarlı olmasını daha değerli bulmakta olmasıdır. Söz konusu konuya yöneticilerin yaklaşık %92'si katılmaktadırlar. Bu konuya Kanada firmalarının yöneticilerinin katılım düzeyi ise %83'dür (Baker vd., 2003). Elde edilen sonuç Glen vd. (1995)'nin tespit etmiş olduğu gelişmekte olan ülkelerin nispeten temettü dağıtım oranından ziyade tutarına önem vermekte olduğu bulgusunu doğrulamaktadır. İkinci sırada önemli olarak tespit edilen konu ise firma yöneticilerinin yaklaşık %83' ünün firmaların temettü dağıtımlarının firma gelirlerinin sürdürülebilir değişimlerine dayalı olarak değişim göstermesini onaylamalarıdır. Firma yöneticilerin onay hiyerarşisi içerisinde üçüncü sırada yer alan konu ise temettü ödemelerinin istikrarlı bir seyir izlemeleridir. Nitekim yöneticilerin yaklaşık %77'si bu konuyu onaylamaktadırlar. Baker vd. (2007)'nin çalışmasında ise istikrar argümanı Kanada firmaları için ikinci sırada önemli olarak tespit edilmiş ve yöneticilerin yaklaşık %85'i tarafından onaylanmıştır.

**Tablo 2: Temettü Politikalarına İlişkin Firma Yöneticilerinin Görüşleri**

| Soru   | Onaylama Seviyesi (%)        |                   |                |                  | Kesinlikle Katılıyorum (+2) | t istatistiği |
|--|------------------------------|-------------------|----------------|------------------|-----------------------------|---------------|
|  | Kesinlikle Katılmıyorum (-2) | Katılmıyorum (-1) | Kararsızım (0) | Katılıyorum (+1) |                             |               |
| <b>Panel A: Temettü Süreci</b>   |                              |                   |                |                  |                             |               |
| Piyasa, temettü dağıtım oranının istikrarlı olmasından ziyade temettü dağıtım miktarının istikrarlı olmasını daha değerli bulmaktadır. | 1.00                         | 2.38              | 4.62           | 22.87            | 69.13                       | 4.64***       |
| Firmanın temettüleri, firma gelirlerinin sürdürülebilir değişimlerine dayalı olarak değişim göstermelidir.                             | 1.81                         | 3.79              | 11.87          | 24.40            | 58.13                       | 5.29***       |
| Temettü ödemeleri istikrarlı bir seyir izlemelidir.  | 2.04                         | 3.15              | 18.52          | 22.58            | 53.71                       | 3.02***       |
| Firmalar temettü dağıtım hedefi oluşturarak mevcut temettü dağıtımlarını söz konusu hedeflerine yakınlaştırmalıdır.                    | 2.88                         | 15.32             | 19.71          | 26.65            | 35.44                       | 1.42          |
| <b>Panel B: Temettü Ödemelerinin Sürekliliği</b>   |                              |                   |                |                  |                             |               |
| Temettü dağıtımlarında meydana gelen değişimler genellikle gelirlerdeki değişimi takip etmektedir.                                     | 3.82                         | 5.99              | 11.43          | 47.32            | 31.44                       | 3.81***       |
| Firmanın gelirleri ile mukayese edildiklerinde temettü ödemeleri daha istikrarlı bir seyir gösterirler.                                | 2.98                         | 15.65             | 21.76          | 41.49            | 18.14                       | 1.28          |
| <b>Panel C: Temettü Ödemelerinin Firma Değerine Etkisi</b>   |                              |                   |                |                  |                             |               |
| Optimal bir temettü politikası, mevcut temettü miktarları ile büyüme fırsatları arasında denge kurar.                                  | 1.12                         | 2.84              | 12.91          | 30.77            | 52.36                       | 5.27***       |
| Firmaların yatırım, finansman ve temettü kararları birbirleri ile ilişkilidir.   | 0.00                         | 4.97              | 17.68          | 33.14            | 48.21                       | 3.50***       |
| Firma, temettü politikasını sermayedarlarına azami değeri sağlayacak şekilde formüle etmelidir.  | 1.01                         | 6.74              | 14.98          | 37.02            | 40.25                       | 2.914***      |
| Firmanın nakit temettü dağıtımında değişiklik yapması firma değerini etkiler.  | 0.00                         | 2.54              | 18.74          | 48.29            | 30.43                       | 1.96**        |
| Firmaların sermaye maliyetleri genel olarak temettü politikalarından etkilenmektedir.  | 3.01                         | 20.95             | 34.49          | 26.18            | 15.37                       | 0.93          |
| <b>Panel D: Temettü Dağıtım Zamanı</b>   |                              |                   |                |                  |                             |               |
| Firma, istenilen yatırımları tamamladıktan sonra temettü dağıtmalıdır.   | 10.35                        | 19.83             | 36.17          | 24.51            | 9.14                        | 0.35          |
| Firmanın yeni sermaye yatırımlarına yaptığı harcamalar genel olarak dağıtılan temettü miktarını etkilemektedir.                        | 5.23                         | 18.28             | 40.05          | 29.15            | 7.29                        | 1.04          |

**Notlar:** \*, \*\* ve \*\*\* sırasıyla %10, %5 ve %1 seviyesinde anlamlılık düzeylerini göstermektedir

Son olarak hedef temettü oranına ilişkin anket sorusuna verilen cevabın t-testi sonucunda istatistiksel olarak anlamlı olmadığı tespit edilmiştir. Gelişmekte olan bir ülke olarak, Türkiye’de belirsizliklerin yüksek olması firmaların hedef belirlemelerini zorlaştıran bir unsurdur. Öte yandan, bu soru için %62 düzeyinde elde edilen onay, bu grubun hiyerarşisi içerisinde en alt sırada yer almaktadır.

Panel B’de temettü ödemelerinin sürekliliğine ilişkin sorulmuş olan sorulara yöneticiler tarafından verilen cevaplar yer almaktadır. Öncelikle, firma yöneticilerinin %58.75’i temettü dağıtımlarında meydana gelen değişimlerin genellikle gelirlerdeki değişimi takip etmekte olduğu görüşüne katılmaktadırlar. Elde edilen bu sonuç, Adaoğlu (2000)’nun o yıl içerisinde kazanılan gelirin temettü politikasını etkilediği bulgusuna zayıf bir destek sağlamaktadır. Öte yandan, firmanın gelirleri ile mukayese edildiklerinde temettü ödemelerinin daha istikrarlı bir seyir göstermekte olduğuna dair görüş için sadece yaklaşık %60 seviyesinde onay elde edilmiş olup ancak söz konusu sonucun istatistiksel olarak sıfırdan farklı olmadığı tespit edilmiştir.

Panel C’de yöneticilere temettü ödemelerinin firma değerine olan etkisi çerçevesi içerisinde sorulmuş olan sorulara yöneticiler tarafından verilen cevaplar yer almaktadır. Sorulan sorular arasında firma yöneticileri tarafından en fazla onay alan konu optimal bir temettü politikasının mevcut temettü miktarları ile büyüme fırsatları arasında denge kurmakta olduğu sonucuna ulaşılmasıdır. Firma yöneticilerinin yaklaşık %83’ü söz konusu soruya onay vermek suretiyle temettü dağıtımlarının büyüme fırsatlarını engellenmeden yapılması gerektiğine dair inançlarını yansıtmışlardır. Öte yandan firma yöneticilerinin yaklaşık olarak %81’i firmaların yatırım, finansman ve temettü kararlarının birbirleri ile ilişkili olduğunu onaylamaktadır. Firmanın temettü politikasını sermayedarlarına azami değeri sağlayacak şekilde formüle etmesi konusunda yöneticilerden sağlanan onay %77 seviyesindedir. Aynı soru için Kanada firmalarının yöneticilerinden elde edilen onay seviyesi ise %85’ dir (Baker vd., 2007). Türk firmalarının nispeten daha sermaye yoğun bir sahiplilik yapısı özelliği göstermeleri elde edilen onay yüzdesinin de göreceli olarak daha düşük olmasını açıklayabilmektedir. Firma yöneticilerinin yaklaşık %79’u firmaların nakit temettü dağıtımında değişiklik yapmalarının firma değerini etkilemekte olduğunu onaylamaktadır. Bu konunun Panel C’nin hiyerarşisi içerisinde dördüncü sırada yer almasının temel sebebi bu soruya katılanların sayısı örneklem dahilinde %48.29 iken kesinlikle katılanların sayısının ise %30.43 olmasıdır. Son olarak, firmaların sermaye maliyetlerinin genel olarak temettü politikalarından etkilenmekte olduklarına dair yöneltilen soru için elde edilen cevapların istatistiksel olarak anlamlı olmadığı görülmektedir.

Panel D’de firma yöneticilerine temettü ödemelerinin zamanlamasına ilişkin yöneltilen sorulara verilen cevaplar belirtilmektedir. Bu panel içerisinde

yer alan, firmanın istenilen yatırımları tamamladıktan sonra temettü dağıtması gerektiği ve firmanın yeni sermaye yatırımlarına yaptığı harcamaların genel olarak dağıtılan temettü miktarını etkilemekte olduğuna dair konulara verilen onaylar tıpkı Baker vd., (2007) çalışmasındaki gibi istatistiksel olarak anlamlılık taşımamaktadır. Dolayısıyla da firma yöneticilerinden temettü ödemelerinin zamanlamasına ilişkin anlamlı bir bulgu elde edilememiştir.

### **3.2. Temettü Dağıtımlarına Yapılan Açıklamalara İlişkin Yöneticilerin Görüşleri**

Tablo 3, yöneticilerin temettü dağıtımlarına yapılan açıklamalara ilişkin görüşlerini göstermektedir. Tablo içerisinde yer alan her bir panel temettü dağıtımlarına ilişkin kurumsal finansman literatüründe ortaya konan farklı temettü teorilerini ele almakta olup söz konusu paneller içerisindeki sorular yöneticilerin vermiş oldukları onayların yüksekliği nispetinde sıralanmaktadır.

Tablo'da yer alan Panel A, yöneticilerin vekalet maliyetleri teorisine ilişkin yöneltilmiş olan sorulara vermiş oldukları yanıtları içermektedir. Ancak yöneticilerin gerek “temettü ödemeleri firma yöneticilerini sermayedarların menfaatine uygun bir şekilde hareket etmelerini teşvik edici bir rol oynamaktadır” gerekse de “temettü ödemeleri firmaları daha fazla dış kaynak arayışına ittiği için firmalar yatırımcılar tarafından daha yakından takip edilmektedirler” önermelerine vermiş oldukları cevapların istatistiksel olarak anlamlı olmadıkları tespit edilmiştir. Dolayısıyla da, Baker vd., (2002)'nin ABD firmaları için ve Baker vd., (2007)'nin de Kanada firmaları için elde etmiş oldukları bulguların tersine İMKB firmalarının yöneticileri için vekalet maliyetlerini destekleyen bir sonuç elde edilememiştir.

Panel B firma yöneticilerinin ömür döngüsü teorisine ilişkin görüşlerini yansıtmaktadır. Yöneticilerin yaklaşık %62 'si ödenen nakit temettülerinin miktarının genellikle firmanın ömür döngüsü içerisinde değişiklik göstermekte olduğunu onaylamaktadır. Dolayısıyla da güçlü olmasa da söz konusu teoriyi İMKB firmalarının yöneticilerinin desteklemekte olduklarına dair anlamlı bir sonuca varılmıştır.

Panel C ise firmaların aktarma teorisine ilişkin cevaplarını göstermektedir. Yöneticilerin yaklaşık %59'u firmaların yatırımcıların temettü tercihlerine duyarlı davranmaları gerektiği konusunu onaylamaktadırlar. %5 seviyesinde anlamlı bulunan bu sonuç İMKB firmalarının temettü dağıtımlarını açıklayan aktarma teorisine zayıf bir destek sağlamaktadır.

**Tablo 3: Temettü Dağıtımlarına Yapılan Açıklamalara İlişkin Yöneticilerin Görüşleri**

| Soru  | Onaylama Seviyesi (%)              |                      |                   |                     |                                   | t<br>istatistiği |
|---|------------------------------------|----------------------|-------------------|---------------------|-----------------------------------|------------------|
|   | Kesinlikle<br>Katılmıyorum<br>(-2) | Katılmıyorum<br>(-1) | Kararsızım<br>(0) | Katılıyorum<br>(+1) | Kesinlikle<br>Katılıyorum<br>(+2) |                  |
| <b>Panel A: Vekalet Maliyetleri Teorisi</b>   |                                    |                      |                   |                     |                                   |                  |
| Temettü ödemeleri firma yöneticilerini sermayedarların menfaatine uygun bir şekilde hareket etmelerini teşvik edici bir rol oynamaktadır.                           | 5.14                               | 17.94                | 29.43             | 31.25               | 16.24                             | 1.37             |
| Temettü ödemeleri firmaları daha fazla dış kaynak arayışına ittiği için firmalar yatırımcılar tarafından daha yakından takip edilmektedirler.                       | 17.73                              | 34.67                | 28.48             | 11.37               | 7.75                              | -0.73            |
| <b>Panel B: Ömür Döngüsü Teorisi</b>  |                                    |                      |                   |                     |                                   |                  |
| Ödenen nakit temettülerin miktarı genellikle firmanın ömür döngüsü içerisinde değişiklik göstermektedir.  | 0.00                               | 7.11                 | 31.15             | 41.28               | 20.46                             | 3.29***          |
| <b>Panel C: Aktarma Teorisi</b>   |                                    |                      |                   |                     |                                   |                  |
| Firmalar yatırımcıların temettü tercihlerine duyarlı davranmalıdır  | 1.20                               | 9.18                 | 30.15             | 43.45               | 15.32                             | 2.11**           |
| <b>Panel D: Sinyalleme Teorisi</b>  |                                    |                      |                   |                     |                                   |                  |
| Yatırımcılar genel olarak temettü ödemelerini firmanın gelecekte beklenmelerinin bir yansıması olarak algılamaktadırlar.  | 2.34                               | 3.09                 | 10.57             | 42.72               | 41.28                             | 3.61***          |
| Firma beklenmedik bir şekilde temettü dağıtımını azaltırsa genel olarak hisse senedi fiyatı düşme göstermektedir.   | 0.00                               | 3.28                 | 16.74             | 44.51               | 35.47                             | 1.83*            |
| Firma beklenmedik bir şekilde temettü dağıtımını azaltırsa genel olarak hisse senedi fiyatı düşme göstermektedir.   | 1.82                               | 2.11                 | 20.09             | 35.62               | 33.36                             | 2.19**           |
| Yatırımcılar firmanın hisse senetlerinin değerini biçmek için genelde temettü bildirimlerini kullanmaktadır.  | 1.00                               | 8.08                 | 27.05             | 34.38               | 29.49                             | 1.69*            |
| Firma neden temettü seviyesinde değişikliğe gitmekte olduğunu yeterli bir şekilde yatırımcılarına bildirmelidir.  | 0.00                               | 7.84                 | 31.74             | 38.89               | 21.53                             | 4.55***          |
| Temettü artışları, büyüme potansiyelini yansıtabileceği gibi yatırım fırsatlarının bulunmadığını da işaret edebileceği için karmaşık bir anlam ifade etmektedirler. | 4.20                               | 20.16                | 43.38             | 19.51               | 12.75                             | 0.39             |
| <b>Panel E: Eldeki Kuş Teorisi</b>  |                                    |                      |                   |                     |                                   |                  |
| Genelde yatırımcılar belirsiz bir gelecekte elde edecekleri gelirden ziyade bugün alacakları nakit temettüyü tercih etmektedirler.                                  | 2.10                               | 25.91                | 34.72             | 26.91               | 8.26                              | 0.25             |

**Notlar:** \*, \*\* ve \*\*\* sırasıyla %10, %5 ve %1 seviyesinde anlamlılık düzeylerini göstermektedir



Tabloda yer alan Panel D, firma yöneticilerinin temettülerin sinyalleme teorisine ilişkin görüşlerine yer vermektedir. Panelde yer alan beş adet soru içerisinde yöneticiler tarafından en fazla onaylanan konu yatırımcıların genel olarak temettü ödemelerini firmanın gelecekte beklenen bir yansıması olarak algılamakta olmalarıdır çünkü bu konuya yöneticilerin yaklaşık %84'ü katılmaktadır. Öte yandan ikinci sırada onaylanan konu ise, istatistiksel olarak düşük düzeyde anlamlı bir sonuç olsa da, firmanın beklenmedik bir şekilde temettü dağıtımını azaltması durumunda genel olarak hisse senedi fiyatının düşme göstermekte olmasıdır. Nitekim bu konuya yöneticiler tarafından sağlanmış olan katılım yaklaşık %80 düzeyindedir. Sinyalleme teorisi dahilinde onay hiyerarşisi içerisinde üçüncü sırada bulunan konu ise firmanın beklenmedik bir şekilde temettü dağıtımını azaltmasının genel olarak hisse senedi fiyatının düşmesi ile sonuçlanması olup bu konuya olan katılım ise yaklaşık %69 dur. Yöneticilerin %64 düzeyindeki bir katılımıyla dördüncü sırada önem verdikleri unsur yatırımcıların firmanın hisse senetlerinin değerini biçmek için genelde temettü bildirimlerini kullanmakta olduklarıdır. Ancak söz konusu sonuç sadece %10 seviyesinde istatistiksel olarak anlamlılığa sahiptir. Beşinci sırada öneme sahip olan konu ise firmanın temettü seviyesinde değişikliğe gitme sebebinin yeterli bir şekilde yatırımcılarına bildirmesi gerektiğidir. Bu konuya yöneticiler tarafından sağlanan onay yaklaşık %60 seviyesinde olup, elde edilen sonuç aynı zamanda da yöneticilerin temettüler söz konusu olduğunda yatırımcılara ne dercede şeffaf olma eğiliminde olduklarını da yansıtmaktadır. Nitekim, Baker vd., (2007)'nin Kanada firmaları için yapmış oldukları çalışmalarında aynı konu için elde etmiş oldukları söz konusu seviye yaklaşık %89 dur. Son olarak temettü artışlarının büyüme potansiyelini yansıtabileceği gibi yatırım fırsatlarının bulunmadığını da işaret edebileceği için karmaşık bir anlam ifade etmekte olduğuna ilişkin yöneticilerden elde edilmiş olan cevaplar istatistiksel olarak anlamlılığa sahip değildir. Özetle, elde edilen sonuçlar temettülerin Türkiye firmaları için sinyalleme niteliğine sahip olduğunu göstermekte olup sinyalleme teorisini desteklemektedir. Dolayısıyla da, Adaoğlu (2000)'nin IMKB firmaları için temettü dağıtımlarının sinyalleme gücünün zayıf olduğuna dair bulgusuna bu çalışma tarafından destek sağlanamamaktadır.

Panel E'de elde edilen sonuçlar teorisine ilişkin yöneticilerin vermiş oldukları onay yer almaktadır. Türkiye ekonomisinin gelişmekte olan ülke ekonomileri ile kıyaslandığında daha fazla belirsizliğe sahip olmasından dolayı söz konusu teorisinin Türkiye firmaları için geçerli olması beklenmektedir. Ancak beklentilerin aksine, bu panel dahilinde yöneticilere yöneltilmiş olan genelde yatırımcıların belirsiz bir gelecekte elde edecekleri gelirden ziyade bugün alacakları nakit temettüyü tercih etmekte olduklarına dair konuya ilişkin cevaplar istatistiksel olarak anlamlılık taşımamaktadır. Dolayısıyla da söz konusu teorisinin Türkiye firmaları için geçerli olmadığı görülmektedir.

#### 4. DEĞERLENDİRMELER

Bu çalışmanın amacı İMKB'ye kote olan firmaların yöneticilerinin temettü dağıtımına ilişkin algılarını araştırmaktır. Dolayısıyla da 2003 ila 2006 yılları arasında en az bir defa temettü dağıtımını gerçekleştirmiş olan söz konusu firmalar analiz edilmiştir.

Baker ve diğ. (2007) literatürde temettü bulmacası olarak nitelendirilen sorunun kökeninin temettü dağıtım kararını doğrudan veren birimlerin subjektif algılarının test edilememesinden dolayı kaynaklandığını dolayısıyla da temettü algısının en uygun olarak anket yöntemi ile ortaya konulabileceğini belirtmişlerdir. Dolayısıyla da bu çalışmada örneklem firmalarına, Baker ve Powell (2000) tarafından geliştirilen ve daha sonra Baker vd., (2007) tarafından da kullanılan, yöneticilerin temettü dağıtımına ilişkin algılarını ölçmeyi amaçlayan bir anket uygulanmıştır.

Kullanılan anketin ilk bölümünde İMKB firmaları yöneticilerinin temettü dağıtımının süreci, sürekliliği, firma değerine olan etkisi ve zamanlamasına ilişkin sorular yer almaktadır. Söz konusu anketin ikinci kısmında ise yöneticilerin görüşlerinin temettü dağıtımına dair kurumsal finansman literatüründe geliştirilmiş olan teorileri ne derecede desteklemekte olduğunu açıklamayı amaçlayan sorular bulunmaktadır.

Anketin ilk kısmında elde edilen sonuçlardan firma yöneticilerinin temettü politikalarını oluştururken gözönünde bulundurduğu unsurların önem sırasına göre şunlar olduğu tespit edilmiştir; temettünün ödenme süresi, temettü ödemelerinin firma değerine etkisi ve temettü ödemelerinin sürekliliği. Ancak temettü dağıtımının zamanlamasına ilişkin cevapların istatistiksel olarak anlamlı olmadığı görülmektedir.

Anketin ikinci kısmında yöneticilerin temettü dağıtımına dair görüşlerinin ömür döngüsü teorisini desteklemekte olduğuna ilişkin güçlü bir bulgu elde edilmiştir. Ancak yöneticilerin görüşlerinin aktarma teorisine sağlamış olduğu destek göreceli olarak daha zayıf olduğu görülmektedir. Öte yandan elde edilen sonuçlar sinyalleme teorisinin Türk firmalarının yöneticileri için önemli olduğunu göstermektedir. Asimetrik bilginin daha yüksek olduğu piyasalarda temettülerin firmaların gerçek niteliğini yansıtma gücü daha da artmaktadır, dolayısıyla da elde edilen sonuç beklentiler ile uyumludur. Buna karşın, firma yöneticilerinin görüşlerinin eldeki kuş teorisi ve vekalet maliyetleri teorisini desteklememekte olduğu görülmektedir. Nitekim, vekalet maliyetleri teorisine ilişkin elde edilen sonuç, yoğun sermaye yapısına (az sayıdaki sermayedarın firmanın sermaye sahipliğinin çoğunu elinde bulundurmasına) sahip olan Türkiye firmalarında temettü ödemelerinin vekalet maliyetlerini azaltma etkisinin elde edilemediğine işaret etmektedir.

## **KAYNAKÇA**

- Adaoğlu, C. (2000) "Instability in the Dividend Policy of the Istanbul Stock Exchange (ISE) Corporations: Evidence from an Emerging Market", **Emerging Markets Review**, 1, 252-270.
- Aivazian V., L. Booth and S. Cleary (2003) "Do Emerging Market Firms Follow Different Dividend Policies from U.S. Firms?", **Journal of Financial Research**, 26(3), 371-387.
- Baker, H.K., G.E. Farrelly and R.B. Edelman (1985) "A Survey of Management Views on Dividend Policy", **Financial Management**, 14, 78-84.
- Baker, H.K. and G.E. Powell (2000) "Determinants of Corporate Dividend Policy: A Survey of NYSE Firms", **Financial Practice and Education**, 10, 29-40.
- Baker, H.K., E.T. Veit and G.E. Powell (2001) "Factors Influencing Dividend Policy Decisions of Nasdaq Firms", **The Financial Review**, 36(3), 19-38.
- Baker, H.K., S. Saadi, S. Dutta and D. Ghandi (2007) "The Perception of Dividends by Canadian Mangers: New Survey Evidence", **International Journal of Managerial Finance**, 3, 70-91.
- Baker, M. and J. Wurgler (2004) "A Catering Theory of Dividends", **Journal of Finance**, 59, 3, 1125-1165.
- Black, F. (1976) "Dividend Puzzle", **Journal of Portfolio Management**, 2, 5-8.
- Bhattacharya, S. (1979) "Imperfect Information, Dividend Policy, and The Bird in the Hand Fallacy", **The Bell Journal of Economics**, 10(1), 259-270.
- Chay, J.B. and J. Suh (2005) "Cross-Sectional Determinants of Dividend Payments International Evidence", **Working Paper**, No: 20050804, [www.fma.org](http://www.fma.org)
- DeAngelo, H., L. DeAngelo and D. Skinner (2004) "Are Dividends Disappearing? Dividend Concentration and the Consolidation of Earnings", **Journal of Financial Economics**, 72(3), 425-456.
- David, D., J. Osobov, V. Igor (2007) "Why Do Firms Pay Dividends? International Evidence on the Determinants of Dividend Policy", **Working Paper**, No: 887643, <http://www.ssrn.com>
- Fama, E.F. ve K.R. French (2001) "Disappearing Dividends: Changing Firm Characteristics or Lower Propensity to Pay?", **Journal of Financial Economics**, 60, 3-43.
- Glen, J.D., Y. Karmokolias, R.R. Miller and S. Shah (1995) "Dividend Policy and Behavior in Emerging Markets", **World Bank-International Finance Corporation Series**, No: 26.

- Jensen, G.R., D.P. Soberg, and T.S. Zorn (1992) “Simultaneous Determination of Insider Ownership, Debt, and Dividend Policies”, **The Journal of Financial and Quantitative Analysis**, 27(2), 247-263
- La Porta, R., F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer, R. Vishny (1997) “Legal Determinants of External Finance”, **Journal of Finance**, 52, 1131-1150.
- La Porta, R., F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer, R. Vishny (2000) “Agency Problems and Dividend Policy around the World”, **Journal of Finance**, 55, 1-33.
- Lease, R.C., K. John, A. Kalay, U. Loewenstein and O.H. Sarig (2000) “Dividend Policy: Its Impact on Firm Value”, **Harvard Business School Press**, www.fma.org
- Lintner, J. (1956) “Distribution of Incomes of Corporations among Dividends, Retained Earnings and Taxes”, **American Economic Review**, 46(2), 97-113.
- Michaely, R., R.H. Thaler and K.L. Womack (1995) “Price Reactions to Dividend Initiations and Omissions: Overreaction or Drift?”, **The Journal of Finance**, 50(2), 573-608
- Miller, M. and F. Modigliani (1961) “Dividend Policy, Growth and the Valuation of Shares”, **Journal of Business**, 34, 411-433.
- Miller, M. and K. Rock (1985) “Dividend Policy under Asymmetric Information”, **Journal of Finance**, 40, 1031 -1051.
- Pruitt, S.W. and L.J. Gitman (1991) “The Interactions between the Investment, Financing, and Dividend Decisions of Major U.S. Firms”, **The Financial Review**, 26(3), 409-430.
- Walter, J. (1963) “Dividend Policy: Its Influence on the Value of the Enterprise”, **The Journal of Finance**, 18(2), 280-291.
- Yılmaz, M.K. and G. Gülay (2006) “Dividend Policies and Price-Volume Reactions to Cash Dividends on the Stock Market: Evidence from the Istanbul Stock Exchange”, **Emerging Markets Finance and Trade**, 42(2), 19-49.
- Yurtoglu, B.B. (2000) “Ownership Structure of Turkish Listed Firms”, **ISE Finance Award Series**, 1, 55-84.

#### NOTLAR:

---

<sup>1</sup> Bakınız, Miller ve Rock (1985), Fama ve French (2001), Baker ve Wurgler (2004).

<sup>2</sup> Bakınız, Yurtoglu (2000).

<sup>3</sup> Aynı anket için Baker vd. (2007) Kanada firmalarından % 35,4 oranında bir geri dönüş sağlamışlardır.

## MEASURING EFFICIENCY OF TURKISH AUTOMOTIVE FIRMS WITH THE FUZZY DEA MODEL

Tuba YAKICI AYAN\*  
Selçuk PERÇİN\*\*

### Abstract

The aim of this paper is to compare the efficiency of automotive firms in the context of standard DEA, bounded (crisp) DEA, and fuzzy DEA approaches and to apply a bounded fuzzy DEA model by imposing bounds on input and output factors. Actual data on 37 automotive firms recorded in Istanbul Chamber of Industry (ISO) were obtained for illustration purposes of fuzzy-DEA and compared the efficiency results with those obtained with standard DEA and bounded (crisp) approaches. According to the analysis results, average efficiencies differ significantly across methods. Besides, fuzzy-DEA model results have outlined that real evaluation of one problem in the context of DEA is generally applicable, and in many situations is likely to result in more realistic estimates of efficiency than standard DEA and bounded (crisp) approaches.

**Keywords:** Efficiency, data envelopment analysis (DEA), Fuzzy DEA, Fuzzy linear programming.

### Öz

#### Bulanık Veri Zarflama Analizi İle Türk Otomotiv Firmalarının Etkinlik Ölçümü

Bu çalışmanın amacı, Türk otomotiv firmalarının standart VZA (veri zarflama analizi), sınırlı VZA ve bulanık VZA yöntemleri ile hesaplanan etkinliklerini karşılaştırmak ve girdi-çıkıtı faktör ağırlıklarını sınırlandırarak bir sınırlı bulanık VZA modeli uygulamaktır. Sınırlı bulanık VZA'nın gösterimi amacı ile İstanbul Sanayi Odasına (ISO) kayıtlı 37 otomotiv firmasının gerçek verileri elde edilmiş ve hesaplanan etkinlik sonuçları standart VZA ve sınırlı

---

\* Yrd.Doç.Dr., Karadeniz Technical University, The Faculty of Economics and Administrative Sciences, TRABZON, ayan@ktu.edu.tr

\*\* Yrd.Doç.Dr., Karadeniz Technical University, The Faculty of Economics and Administrative Sciences, TRABZON, spercin@ktu.edu.tr

yaklaşımlardan elde edilen sonuçlarla karşılaştırılmıştır. Analiz sonuçlarına göre sözkonusu metodlar, birbirlerinden önemli ölçüde farklı etkinlik puanları üretmişlerdir. Bunun yanı sıra, Bulanık VZA modelinin diğer VZA modellerinden daha gerçekçi sonuçlar verdiği sonucuna varılmıştır.

**Anahtar Sözcükler:** Etkinlik, veri zarflama analizi (VZA), Bulanık VZA, Bulanık doğrusal programlama.

## INTRODUCTION AND BACKGROUND

DEA, widely known as a non-parametric approach, is basically a mathematical programming technique developed by Charnes, Cooper and Rhodes (CCR) (1978) to evaluate the relative efficiency of a set of homogenous “decision making units” (DMUs) (Emel *et al.*, 2003). Conceptually, the relative efficiency of DMUs that is constrained to be no more than 1 is compared by using a ratio of the weighted sum of outputs to the weighted sum of inputs. Specifically, DEA determines a set of weights such that the efficiency of one DMU relative to the other DMUs is maximized and identifies the source of inefficiency in each input relative to each output for the DMUs (Lertworasirikul *et al.*, 2003).

In the business sector, DMUs can be companies, firms, service centers, management or employees (Dia, 2004). Although, the real evaluation of DMUs often implies strong imprecision and great uncertainty, evaluating the traditional DEA with these entities requires that data be accurate (crisp) in its analysis. Indeed, as the system's complexity increases, accurate evaluation of data becomes extremely difficult (Dia, 2004:268). In such situations, in order to compare the performance of DMUs, it is thus important to incorporate fuzzy modeling with traditional DEA especially since the former is reflecting a general feeling or experience of experts, whereas later particularly sensitive to the quality of the data (Guo and Tanaka, 2001; Dia, 2004).

DEA has been extensively used to measure efficiency of entities such as schools in performing their education (Sarrico and Dyson, 2000), hospitals, hotels, banks and libraries in providing their services (Al-Shammari, 1999; Ramanathan, 2005; Barros and Alves, 2004; Asish and Ravisankar, 2000; Weber 2002; Chen, 1997) in which outputs and inputs are always multiple forms. An advantage of DEA in these examples, it is a powerful tool for efficiency measurement. However, in some situations, such as in a manufacturing system, and in production process or a service system, inputs and outputs are easy to change. It is difficult to measure them in an accurate way to obtain precise data (Lertworasirikul *et al.*, 2003). Some researchers, however,

when they evaluating the problems, used stochastic efficient frontier techniques to deal with inaccurate and fluctuating inputs and outputs in DEA models (Aigner *et al.*, 1977). In addition, this method can not be used for the multiple-input, multiple-output form (Charnes *et al.*, 1978; Lertworasirikul, 2002). In the light of above findings, one has to say that unbounded version of the DEA model can give rise to undesirable consequences (Roll *et al.*, 1991). Because, traditional DEA requires precise input and output data, it is very difficult to evaluate the efficiency of DMUs with unbounded inputs and outputs by traditional DEA models (Guo and Tanaka, 2001). For this reason, linguistic or qualitative data presented by fuzzy numbers should be used to deal with the fluctuating or imprecise data in evaluating the efficiency of entities.

In recent years, a number of different approaches have been carried out as a way to quantify imprecise and vague data in DEA models by Lertworasirikul, (2002), Lertworasirikul *et al.*, (2003), Guo and Tanaka (2001), Triantis and Girod (1998), Maeda *et al.*, (1998) and Entani *et al.*, (2002). Lertworasirikul (2002) was, for example, interested in modeling some small examples in a fuzzy context using a DEA approach while Lertworasirikul *et al.*, (2003) developed a possibility approach that transforms fuzzy DEA models into possibility DEA models by using possibility measures of fuzzy constraints. Similarly, Guo and Tanaka (2001) evaluated the fuzzy DEA and also proposed a model with considering the relationship between DEA and RA (regression analysis). Besides, Triantis and Girod (1998) developed a mathematical programming approach to measure technical efficiency in a preprint and packaging manufacturing line in the context of fuzzy DEA environment. Entani *et al.*, (2002) proposed a DEA model with an interval efficiency consisting efficiencies obtained from the pessimistic and the optimistic viewpoints to deal with fuzzy data. Meanwhile, mentioned above researchers (Zimmerman, 1996; Guo and Tanaka 2001; Maeda *et al.*, 1998) have been used tolerance, ranking and parametric programming approaches when comparing of fuzzy DEA to other efficiency measurement models. In these researches, it is shown that fuzzy DEA models can more realistically represent real-world problems than the traditional DEA models. Fuzzy set theory also allows linguistic or qualitative data to be used directly within the DEA models (Lertworasirikul *et al.*, 2003:380).

In this paper, firstly, by adding upper and lower bounds on the weights of inputs and outputs, bounded (crisp) version of the standard DEA is obtained. Secondly, to model the uncertainty of the bound values, crisp bounds are replaced by the fuzzy numerical values. Finally, to determine the fuzzy numerical values with triangular membership functions, upper and lower limits of numerical data merging into parametric programming approaches are transformed to linear programming models, and solved by a Lindo 6.1 program.

This approach uses the traditional DEA framework with bounded constraints and then merges this concept developed in fuzzy parametric programming (Carlsson and Korhonen, 1986; Triantis and Girod, 1998).

The paper is organized as follows. In the first section of the study, the fuzzy model was used to develop and to solve the uncertainty in the bounded DEA (crisp) model. In Section 2, the entire procedure was presented, and possible interpretations to differences in efficiency ratings, obtained with the standard DEA, bounded (crisp) model and Fuzzy DEA, were discussed. Section 3 closed with final remarks and future directions.

## 1. FUZZY MODEL FOR THE BOUNDED DEA

In this section, it was examined to impose bounds on factor weights and to combine this with the fuzzy DEA. Fuzzy DEA aims at evaluating the performance of organizations in an uncertain and vague context (Dia, 2004). Incorporating fuzzy data in bounded DEA (crisp) models not only allows for a greater realism in modeling, it also represents the upper and lower bounds on factor weights of data in the model so that none of the factors are ignored or over emphasized with high weights (Kabnurkar, 2001; Dia, 2004; Allen *et al.*, 1997).

The relative efficiency of DMUs with in the bounded DEA framework can be maximized as the ratio of weighted outputs to weighted inputs for each DMU (Roll *et al.*, 1991; Pedraja-C. *et al.*, 1997). This fractional programming problem is equivalent to a linear programming model developed by Charnes *et al.*, (1962, 1978). In order to determine appropriate values for the bounds of each DMU, some methods were proposed by Roll *et al.*, (1991) and Roll and Golany (1993). With respect to those methods, appropriate bounds can only be set after examining the results from an unbounded DEA, and may have to be varied from one DMU to another (Roll *et al.*, 1991; Pedraja-C. *et al.*, 1997). In implementing this method, firstly, an unbounded DEA model is run, and a weights matrix is compiled with eliminating extreme values leading to anomalies in the results for calculating the bounds. Secondly, specified bounds are added as upper and lower bound constraints to the original DEA (CCR) model to obtain the bounded DEA (crisp) model (Allen *et al.*, 1997; Kabnurkar, 2001; Roll *et al.*, 1991). The absolute bounded DEA (crisp) model as introduced by Roll *et al.* (1991) is represented as follows:



$$\begin{aligned}
 & \max \frac{u^T y_0}{v^T x_0} \\
 & s.t \\
 & \frac{u^T Y}{v^T X} \leq 1 \\
 & LB_r \leq u_r \leq UB_r \quad \forall r, \\
 & LB_i \leq v_i \leq UB_i \quad \forall i, \\
 & u, v \geq 0
 \end{aligned} \tag{1}$$

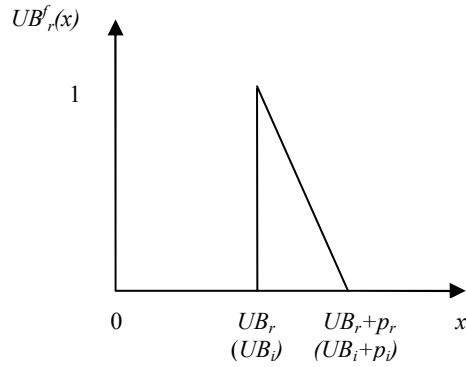
$y_0$  is the known as column vector of outputs produced by considered DMU, and  $Y$  is the matrix of outputs of all DMUs.  $x_0$  is the column vector of inputs consumed by the DMU, and  $X$  is the matrix of inputs of all DMUs. The  $u$  and  $v$  are column vector of variable multipliers or most favorable factor weights to maximize the efficiency of DMUs.  $UB_r$  and  $LB_r$  define upper and lower bound on weight of output  $r$  ( $r = 1, \dots, s$ ), whereas  $UB_i$  and  $LB_i$  upper and lower bound on weight of input  $i$  ( $i = 1, \dots, m$ ). In Eq. (1), the efficiency ratio of each DMU should no exceed unity and all factor weights should be positive. To model the uncertainty of the bound values in (1), crisp bounds of  $UB_r, LB_r, UB_i, LB_i$  are replaced by the fuzzy numerical values of  $UB_r^f, LB_r^f, UB_i^f, LB_i^f$  respectively. Fuzzy numerical values express the concept close to the original crisp bounds (Kabnurkar, 2001:93). To incorporate fuzzy numerical values in bounded DEA (crisp) models, coefficients in fuzzy DEA models are to be defined by triangular membership functions. Otherwise, fuzzy DEA models can not be solved like a crisp model because coefficients in this model are imprecise and vague data (Lertworasirikul *et al.*, 2003:383). Fractional fuzzy DEA model with fuzzy coefficients are re-formulated as follows (Werners, 1987):

$$\begin{aligned}
 & \max \frac{u^T y_0}{v^T x_0} \\
 & s.t \\
 & \frac{u^T Y}{v^T X} \leq 1 \\
 & LB_r^f \leq u_r \leq UB_r^f \quad \forall r, \\
 & LB_i^f \leq v_i \leq UB_i^f \quad \forall i, \\
 & u, v \geq 0
 \end{aligned} \tag{2}$$

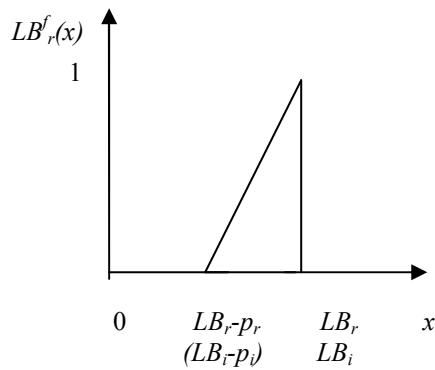
In Eq. (2), the superscript  $f$  signifies a fuzzy numerical value. Also, parameters of fuzzy DEA model are fuzzy sets,  $u^T y_0$  is approximately equal to one which indicates that  $u^T y_0 / v^T x_0$  is less than or equal to one. However, such models are called unsymmetrical, because there is not “symmetry” between the constraints and the objective function in (2). These models can be solved if the crisp objective function can be represented as a maximizing set (Kabnurkar, 2001). Therefore, to solve Eq. (2), it is needed to determine the most desirable value, the least desirable values and the form of membership functions of the fuzzy weight bounds. The most desirable bound values get a membership grade of 1 specified by decision maker. Also, to determine the least desirable bounds two methods are proposed. There are many techniques or different approaches can be taken to set the least desirable bounds of this model. In this study, setting the bounds is of four steps: (1) compiling a weights matrix by running the unbounded DEA model (2) eliminating the topmost and bottommost extreme values from all columns, (3) taking the average of the remaining values as average after truncation, and (4) choosing the desirable ratio between the largest and smallest weight values as proposed by Roll and Golany (1993). Determining the values of the upper and lower bounds by using a value of  $d=2$  and the formulas  $LB = 2\bar{u}_r / (1 + d)$  and  $UB = 2d\bar{u}_r / (1 + d)$ , most desirable bounds can be calculated. Also, for determining the least desirable bounds required by the fuzzy model, a value of  $d=3$  are chosen instead of 2 (Roll and Golany, 1993). However, as the second method, the highest and lowest values of optimal multipliers obtained for efficient DMUs in the unbounded weight matrix, are used as the least desirable bounds.

The half of linear triangular membership function for the fuzzy bounds can be graphically depicted as follows:

**Figure 1: Membership function of  $UB$**



**Figure 2: Membership function of  $LB$**



As shown in figure 1 and 2,  $UB_r + p_r$  or  $UB_i + p_i$  and  $LB_r - p_r$  or  $LB_i - p_i$  has the effect of relaxing the weight restriction constraints. The value of the objective function of a linear programming model is optimized when the constraints are most relaxed. As seen figure 1 and 2, neither of bounds values is tightening the constraints. Therefore, the membership function of objective function will favor the bounds values which relax the constraints. On the other hand, the membership function of the fuzzy constraints will favor the bounds specified by the decision-maker. Thus, the maximizing solution of objective function of fuzzy DEA model will be a compromising solution between the relaxed and specified (most desirable) bounds (Kabnurkar, 2001: 94).

By the membership function of the bound of  $UB_r^f$ , the degree of satisfaction of  $x \leq UB_r^f$  can be obtained as:

$$UB_r^f(x) = \begin{cases} 1 & \text{if } x \leq UB_r \\ \frac{UB_r + p_r - x}{p_r} & \text{if } UB_r \leq x \leq UB_r + p_r \\ 0 & \text{if } UB_r + p_r \leq x \end{cases} \quad (3)$$

The satisfaction degrees of other fuzzy constraints such as  $UB_i^f$ ,  $LB_r^f$  and  $LB_i^f$  can be formulated with small changes as in Eq. (3) (Werners, 1987).

Equating the denominator of the objective function to 1, adding as a constraint and multiplying the objective function and all the constraints by the transformation factor  $T_0 = (v^T x_0)^{-1}$ , fractional programming model in (2) can be converted a linear programming model (Werners, 1987):

$$\begin{aligned} f &= \max \mu^T y_0 \\ s.t & \\ \eta^T x_0 &= 1 \\ -\eta^T X + \mu^T Y &\leq 0 \\ T_0 LB_r^f \leq \mu_r \leq T_0 UB_r^f & \quad \forall r, \\ T_0 LB_i^f \leq \eta_i \leq T_0 UB_i^f & \quad \forall i, \\ \mu, \eta \geq 0 & \quad \text{where } \mu_r = T_0 u_r, \quad \eta_i = T_0 v_i. \end{aligned} \quad (4)$$

To solve Eq. (4), crisp objective function should be represented as a maximizing set. The maximizing set is formed by determining the upper and lower bounds of the crisp function over the fuzzy domain. To determine the maximizing set for the objective function, the two values of the objective function ( $f_0$  and  $f_1$ ) should be specified by solving two linear programming problems.  $f_0$  is the value of the objective function when the weight bound constraints are most relaxed. To determine  $f_0$ , left-hand and right-hand sides of constraints of  $\mu_r$  and  $\eta_i$  in (4) can be rearranged in the form of  $LB_r - p_r$ ,  $LB_r - p_i$ ,  $UB_r + p_r$  and  $UB_i + p_i$  respectively. Contrast to  $f_0$ ,  $f_1$  is the value of the objective function when the weight bound constraints are tightest. In other words, to determine  $f_1$  specified bounds on constraints of  $\mu_r$  and  $\eta_i$  in (4) are arranged in the form of  $UB_r$ ,  $LB_r$ ,  $UB_i$  and  $LB_i$  respectively.

The fuzzy set of optimal values or the membership function of the objective function can be presented as follows (Werners, 1987):

$$G(w) = \begin{cases} 1 & \text{if } f_0 \leq \mu^T y_0 \\ \frac{\mu^T y_0 - f_1}{f_0 - f_1} & \text{if } f_1 < \mu^T y_0 < f_0 \\ 0 & \text{if } \mu^T y_0 \leq f_1 \end{cases} \quad (5)$$

where  $w$  defines the set of all factor weights  $(\mu, \eta)$ .

Objective function is of maximization type,  $f_0$  will be its upper bound (most desirable) and  $f_1$  will be its lower bound (least desirable).

**Figure 3: Membership function of the goal**

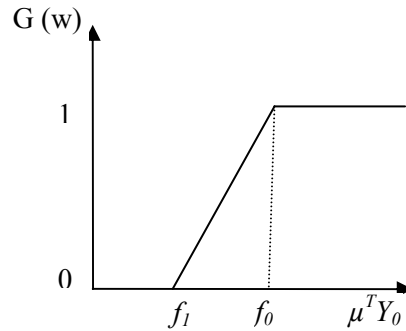


Figure 3 graphically shows the variation of the membership degree of the objective function between 0 and 1 as the objective function varies between  $f_0$  and  $f_1$ .

As seen in figure 3, there is a problem of finding a point which satisfies the constraints and goal with the maximum degree. Mathematically, this problem can be explained to find a set of weights by introducing an additional variable  $\lambda$ . Crisp variable  $\lambda$  which represents intersection between constraints and objectives of the crisp model and called as satisfaction degree must be maximized subject to as follows:

$$\max \lambda = \min \left\{ \frac{\mu^T y_0 - f_1}{f_0 - f_1}, \frac{T_0(UB_r + p_r) - \mu_r}{T_0 p_r}, \frac{\mu_r - T_0(LB_r - p_r)}{T_0 p_r}, \frac{T_0(UB_i + p_i) - \eta_i}{T_0 p_i}, \frac{\eta_i - T_0(LB_i - p_i)}{T_0 p_i} \right\} \quad (6)$$

In other words, the following crisp model must be solved by rearranging the Eq.(6):

$$\begin{aligned} & \max \lambda \\ & \lambda(f_0 - f_1) - \mu^T Y_0 \leq -f_1 \\ & \eta^T X_0 = 1 \\ & -\eta^T X + \mu^T Y \leq 0 \\ & \lambda T_0 p_r + \mu_r \leq T_0(UB_r + p_r) \\ & \lambda T_0 p_i + \eta_i \leq T_0(UB_i + p_i) \\ & -\lambda T_0 p_r + \mu_r \geq T_0(LB_r - p_r) \\ & -\lambda T_0 p_i + \eta_i \geq T_0(LB_i - p_i) \\ & \lambda \leq 1 \\ & \mu, \eta, \lambda \geq 0 \end{aligned} \quad (7)$$

To solve Eq. (7), parametric algorithm can be used to reach the maximum feasible value in determining the different values of  $\lambda$ .

The solution of the parametric algorithm provides simultaneously both  $\lambda$  values and optimal efficiency scores of each DMUs.

## 2. THE SAMPLE AND RESULTS

Turkish industrial firms listed in the yearbook of Istanbul Chamber of Industry (ISO 500), a sample of 37 private sector companies, were used for our study. The input and output data for the year 2003 were obtained from the ISO 500 (2003) guide. The population size was 43 firms. However, due to unavailability of data on some input and output measures six companies were eliminated from the study. The final sample size was reduced to 37 firms.

Data on input and output measures for the year 2003 were obtained from the financial statements of companies as given in the ISO 500's guide and listed in Table-1. As seen Table 1, a set of 37 DMUs with the numerical values of two outputs and three inputs are documented.

**Table 1: Input-Output Data for Automotive Firms\***

| No. | DMU           | Net Sales<br>(1,000 \$) | Profit After taxes<br>(1,000 \$) | Net Assets<br>(1,000 \$) | Employee Number | Equity<br>(1,000 \$) |
|-----|---------------|-------------------------|----------------------------------|--------------------------|-----------------|----------------------|
| 1   | Aka           | 48.529                  | 2.84                             | 24.85                    | 415             | 7.144                |
| 2   | Anadolu Isuzu | 128.566                 | 17.25                            | 94.39                    | 495             | 55.227               |
| 3   | Autolive      | 114.585                 | 12.79                            | 39.42                    | 467             | 21.343               |
| 4   | Bmc           | 316.721                 | 73.82                            | 990.31                   | 2.354           | 256.874              |
| 5   | Bosch         | 37.382                  | 399                              | 21.33                    | 184             | 12.992               |
| 6   | Cms           | 94.880                  | 6.64                             | 57.02                    | 757             | 21.190               |
| 7   | Coskunoç      | 54.979                  | 2.19                             | 40.90                    | 803             | 17.582               |
| 8   | Delphi        | 114.862                 | 1.48                             | 41.90                    | 1.514           | 19.366               |
| 9   | Federal Mogul | 120.056                 | 9.07                             | 79.48                    | 1.000           | 62.894               |
| 10  | Fiat          | 69.196                  | 9.23                             | 126.21                   | 379             | 117.004              |
| 11  | Fnss          | 288.728                 | 89.71                            | 180.57                   | 395             | 69.554               |
| 12  | Ford          | 2.073,893               | 175.72                           | 1.74,719                 | 5.153           | 346.108              |
| 13  | Hayes         | 48.782                  | 5.29                             | 48.45                    | 536             | 22.213               |
| 14  | Hema          | 103.220                 | 15.92                            | 130.81                   | 1.250           | 67.987               |
| 15  | Honda         | 268.627                 | 27.34                            | 73.17                    | 444             | 53.936               |
| 16  | Kale          | 55.588                  | 2.91                             | 36.80                    | 612             | 11.523               |
| 17  | Karsan        | 118.64                  | 486                              | 86.45                    | 835             | 46.486               |
| 18  | Mako          | 93.30                   | 7.62                             | 46.74                    | 946             | 19.829               |
| 19  | Man           | 364.28                  | 16.84                            | 203.32                   | 2.497           | 71.225               |
| 20  | Matay         | 60.62                   | 7.95                             | 18.86                    | 237             | 10.205               |
| 21  | Mercedes      | 949.98                  | 51.83                            | 390.27                   | 3.645           | 155.656              |
| 22  | Nursan        | 52.48                   | 3.34                             | 29.26                    | 602             | 9.535                |
| 23  | Otokar        | 140.28                  | 16.20                            | 109.62                   | 707             | 41.231               |
| 24  | Oyak          | 1.81,312                | 127.27                           | 519.79                   | 3.810           | 326.361              |
| 25  | Stprofil      | 79.80                   | 3.89                             | 112.50                   | 1.357           | 41.439               |
| 26  | Sywiring      | 39.08                   | 5.70                             | 21.31                    | 235             | 10.359               |
| 27  | Temsa         | 205.63                  | 17.23                            | 102.22                   | 718             | 8.333                |
| 28  | Termo         | 55.06                   | 7.35                             | 37.52                    | 300             | 2.084                |
| 29  | Tirsan        | 89.19                   | 6.10                             | 105.99                   | 257             | 43.137               |
| 30  | Teknik Malz.  | 133.23                  | 9.98                             | 56.92                    | 535             | 16.783               |
| 31  | Tofas         | 1.60,844                | 28.65                            | 1.54,418                 | 4.138           | 410.223              |
| 32  | Türk Traktor  | 277.04                  | 62.14                            | 200.81                   | 804             | 93.913               |
| 33  | Tusas Hava    | 70.44                   | 6.14                             | 255.03                   | 1.717           | 148.096              |
| 34  | Tusas Motor   | 67.10                   | 4.56                             | 103.654                  | 630             | 71.591               |
| 35  | Tudemas       | 37.69                   | 4.94                             | 27.532                   | 1.861           | 8.063                |
| 36  | Uzel          | 192.41                  | 14.87                            | 111.506                  | 1.187           | 22.451               |
| 37  | Yazaki        | 90.95                   | 6.47                             | 57.837                   | 1.300           | 36.891               |

\*Indicative exchange rates on banknotes announced on 12/31/2003 by the Central Bank of Turkey were used in this study.

The outputs, namely, net sales, profit after taxes, while inputs; net assets, employee number and equity were chosen based on literature (Al-Shammari, 1999; Yeh, 1996; Zhu, 2000).

The efficiency score is a numerical value that describes a system's efficiency in terms of inputs and outputs. The optimal input/output weights and efficiency scores for all DMUs calculated by the CCR model are presented in Table 2.

According to the standard DEA analysis results, out of the sample of 37 companies, 5 (13.52%) were found to be relatively efficient ( $h_0=1$ ), and 32 (86.48%) were found to be relatively inefficient ( $h_0<1$ ). The interpretation for the inefficiency in some units is that some inputs are not fully utilized. In contrast, efficient units are getting more output per unit of input for these resources (Al-Shammari, 1999). The DEA relative efficiency score of the 32 inefficient DMUs ranged from 0.084 to 0.931. The mean efficiency score was 0.6216 with a standard deviation of 0.2636. The majority of the relatively inefficient DMUs (64.86%) fall within the 0.084-0.69 band. The same also applies to the DMUs with scores of 0.74-0.93 (21.62%). It is interesting to note that eight companies within this band may be more efficient than other companies as using a given level of inputs to produce more outputs or producing the same amount of outputs with less input.

In Table-2,  $UB$  and  $LB$  are the most desirable bounds computed with  $d=2$ . The least desirable bounds,  ${}^1UB+p$  and  ${}^1LB-p$  are computed with  $d=3$  whereas  ${}^2UB+p$  and  ${}^2LB-p$  are the highest and the lowest weight values respectively. As seen Table 2, weights of some inputs and outputs are assigned zero as well as the weights of some others are assigned high values. By assigning zero weights to some of the inputs and outputs means that these factors are ignored when solving standard DEA model. To eliminate the extreme weight values and to minimize variation between the weights assigned to different inputs and outputs, the decision maker sets bounds on the weight values (Kabnurkar, 2001: 112).



**Table 2: Bound Values and Standard DEA Model Results**

| DMU                      | U1        | U2        | V1        | V2         | V3          | Efficiency |
|--------------------------|-----------|-----------|-----------|------------|-------------|------------|
| 1                        | 1.14E-04* | 0*        | 2.99E-04  | 2.07E-04   | 0*          | 0.7790266  |
| 2                        | 1.7E-05   | 6.8E-05   | 6.3E-05   | 3.4E-05    | 1.23E-04    | 0.4644968  |
| 3                        | 0*        | 0         | 0*        | 0*         | 0           | 0.9318318  |
| 4                        | 5E-06     | 1E-06     | 1.5E-05   | 0          | 1.88E-04    | 0.242919   |
| 5                        | 1E-04     | 0         | 2.53E-04  | 1.77E-04   | 1E-04       | 0.5253701  |
| 6                        | 4.5E-05   | 0         | 1.17E-04  | 8.1E-05    | 0           | 0.5977605  |
| 7                        | 6E-05     | 0         | 1.56E-04  | 1.08E-04   | 0           | 0.4607394  |
| 8                        | 5.7E-05   | 0         | 1.49E-04  | 1.03E-04   | 0           | 0.9210506  |
| 9                        | 2.4E-05   | 0         | 0         | 8.9E-05    | 0           | 0.411442   |
| 10                       | 2.8E-05   | 0         | 0         | 1.2E-05    | 2.08E-03    | 0.2695988  |
| 11                       | 0         | 7.9E-05   | 0         | 3.9E-05    | 0           | 1          |
| 12                       | 3E-06     | 0         | 9E-06     | 0          | 1.1E-04     | 0.8990018  |
| 13                       | 4.9E-05   | 0         | 1.23E-04  | 8.6E-05    | 4.9E-05     | 0.3338927  |
| 14                       | 7E-06     | 8.6E-05   | 9E-06     | 5E-05      | 0           | 0.2901954  |
| 15                       | 1E-05     | 1.63E-04  | 0         | 9.7E-05    | 0           | 1          |
| 16                       | 7.4E-05   | 0         | 1.94E-04  | 1.34E-04   | 0           | 0.5795723  |
| 17                       | 2.6E-05   | 0         | 6.5E-05   | 4.6E-05    | 2.6E-05     | 0.4305343  |
| 18                       | 5.3E-05   | 0         | 1.37E-04  | 9.5E-05    | 0           | 0.691626   |
| 19                       | 1.3E-05   | 0         | 3.4E-05   | 2.3E-05    | 0           | 0.6603497  |
| 20                       | 4.7E-05   | 5.95E-04  | 6.3E-05   | 3.47E-04*  | 0           | 1          |
| 21                       | 6E-06     | 0         | 1.6E-05   | 1.1E-05    | 6E-06       | 0.8575824  |
| 22                       | 9.1E-05   | 0         | 2.37E-04  | 1.64E-04   | 0           | 0.6678254  |
| 23                       | 1.7E-05   | 7E-05     | 6.5E-05   | 3.5E-05    | 1.26E-04    | 0.49797    |
| 24                       | 4E-06     | 0         | 1E-05     | 7E-06      | 4E-06       | 0.8388885  |
| 25                       | 2.3E-05   | 0         | 6E-05     | 4.1E-05    | 0           | 0.2559487  |
| 26                       | 6.2E-05   | 4.05E-04  | 3.45E-04  | 1.68E-04   | 0           | 0.6576718  |
| 27                       | 3.5E-05   | 0         | 8.7E-05   | 6.1E-05    | 3.5E-05     | 1          |
| 28                       | 4.7E-05   | 6.29E-04* | 6.06E-04* | 1.55E-04   | 0           | 1          |
| 29                       | 3.9E-05   | 0         | 0         | 1.7E-05    | 2.923E-03   | 0.4902082  |
| 30                       | 4.9E-05   | 0         | 1.24E-04  | 8.6E-05    | 4.9E-05*    | 0.9155787  |
| 31                       | 3E-06     | 0         | 9E-06     | 0          | 1.13E-04    | 0.6534063  |
| 32                       | 4E-06     | 6E-05     | 0         | 3.6E-05    | 0           | 0.6642991  |
| 33                       | 9E-06     | 0         | 2.2E-05   | 1.5E-05    | 9E-06       | 0.08403032 |
| 34                       | 1.9E-05   | 0         | 5.6E-05   | 0          | 6.9E-04     | 0.1837541  |
| 35                       | 6E-05     | 3.9E-04   | 3.33E-04  | 1.62E-04   | 0           | 0.5456448  |
| 36                       | 2.7E-05   | 0         | 7.2E-05   | 5E-05      | 0           | 0.7421695  |
| 37                       | 3.6E-05   | 0         | 8.2E-05   | 7.1E-05    | 0           | 0.4555013  |
| <i>Aver.</i>             | 3.41351E- | 6.881E-05 | 1.02973E- | 7.5865E-05 | 1.79216E-04 | 0.62161857 |
| <i>Av.tr.</i>            | 3.28286E- | 5.477E-05 | 9.15429E- | 7.0286E-05 | 1.05943E-04 | 0.64313367 |
| <i>UB</i>                | 4.37714E- | 7.303E-05 | 1.22057E- | 9.3714E-05 | 1.41257E-04 | 1.33*Avg   |
| <i>LB</i>                | 2.18857E- | 3.651E-05 | 6.10286E- | 4.6857E-05 | 7.06286E-05 | 0.67*Avg   |
| <sup>1</sup> <i>UB+p</i> | 4.92429E- | 8.216E-05 | 1.37314E- | 1.0543E-04 | 1.58914E-04 | 1.5*Avg    |
| <sup>1</sup> <i>LB-p</i> | 1.64143E- | 2.739E-05 | 4.57714E- | 3.5143E-05 | 5.29714E-05 | 0.5*Avg    |
| <sup>2</sup> <i>UB+p</i> | 1.14E-04  | 0.000629  | 6.06E-04  | 3.47E-04   | 2.923E-03   |            |
| <sup>2</sup> <i>LB-p</i> | 0         | 0         | 0         | 0          | 0           |            |

\*Eliminated values from the analysis.

It signifies the degree to which the decision makers consider as acceptable differences in the impact of the various factors when assessing performance of different DMUs (Roll *et al.*, 1991:6).

The efficiency scores obtained using the crisp model and fuzzy DEA models and  $\lambda$  values that represent the degree to which the bounds specified by the decision maker were satisfied in the final solution is shown in Table-3.

In Table-3, results from bounded (crisp) and fuzzy models are compared. In the second column, using values of  $UB$  and  $LB$  from Table-2, the efficiency results of bounded DEA (crisp) model are shown. In Table-3, two different sets of  $f_0$  values are used with  $f_i$  values to determine different values of least desirable bounds with respect to proposed methods on fuzzy constraints.

For this purpose, to obtain  $f_i$  values with using values of  $UB$  and  $LB$ , and to obtain one set of  $f_0$  with using  ${}^1UB+p$  and  ${}^1LB-p$ , they are solved by Eq. (3). Founded results were inserted to the Eq. (7) with using the parametric algorithm to obtain  $\lambda$  values and efficiency scores of each DMUs. Similarly, the other set of  $f_0$  values with using  ${}^2UB+p$  and  ${}^2LB-p$  and  $f_i$  values from the Table-2, are solved twice by Eq. (3). Founded results were plugged into the Eq. (7), which is solved using the parametric algorithm. Fifth and sixth columns of Table 3 as well as third and fourth columns, shows the efficiency scores and  $\lambda$  values of fuzzy models.

To determine the difference between the scores obtained by using the crisp model and the fuzzy models, two-tail t test was performed. For the columns 2 and 3 of Table-2, a p- value of 0.001 while a p-value 0.000 for the columns 2 and 5 were found which mean that the null hypotheses that there is not a significant difference in the average efficiency calculated by the two models can be rejected. This means that there is a significant difference between the efficiency scores calculated by crisp and fuzzy DEA models.

Considered closely to the efficiency scores of Table-3, it is noticed that there is a significant difference between the crisp and fuzzy scores of one of the DMUs (DMU20).

**Table 3: Comparison of Results of Crisp and Fuzzy DEA models**

| No.   | Crisp bounds<br>( <i>UB, LB</i> ) | Efficiency<br>( <i>UB, LB</i> ) &              |           | (UB, LB) &                                     |           |
|-------|-----------------------------------|--|-----------|--|-----------|
|       |                                   | ( <sup>1</sup> <i>UB+p, <sup>1</sup>LB-p</i> ) | $\lambda$ | ( <sup>2</sup> <i>UB+p, <sup>2</sup>LB-p</i> ) | $\lambda$ |
| 1     | 0.3212192                         | 0.7307448                                      | 0.5       | 0.7503836                                      | 0.7       |
| 2     | 0.4644968                         | 0.4644968                                      | 0.5       | 0.4644968                                      | 0.7       |
| 3     | 0.8933367                         | 0.89359  | 0.5       | 0.8959661                                      | 0.7       |
| 4     | 0.234268                          | 0.238284                                       | 0.5       | 0.2447004                                      | 0.7       |
| 5     | 0.2335077                         | 0.4945752                                      | 0.5       | 0.5061183                                      | 0.7       |
| 6     | 0.5688285                         | 0.5750709                                      | 0.5       | 0.5843771                                      | 0.7       |
| 7     | 0.3642388                         | 0.4302752                                      | 0.5       | 0.4426312                                      | 0.7       |
| 8     | 0.724878                          | 0.8097222                                      | 0.5       | 0.8502344                                      | 0.7       |
| 9     | 0.3807087                         | 0.411442                                       | 0.5       | 0.4476158                                      | 0.7       |
| 10    | 0.1846664                         | 0.1847309                                      | 0.5       | 0.1856405                                      | 0.7       |
| 11    | 1                                 | 1  | 1         | 1  | 1         |
| 12    | 0.8990018                         | 0.9044405                                      | 0.5       | 0.9117981                                      | 0.7       |
| 13    | 0.3330266                         | 0.3331667                                      | 0.5       | 0.3334557                                      | 0.7       |
| 14    | 0.2753012                         | 0.2891293                                      | 0.5       | 0.2901954                                      | 0.7       |
| 15    | 1                                 | 1  | 1         | 1  | 1         |
| 16    | 0.3625636                         | 0.5411434                                      | 0.5       | 0.5567905                                      | 0.7       |
| 17    | 0.3665392                         | 0.4020882                                      | 0.5       | 0.4293054                                      | 0.7       |
| 18    | 0.6520246                         | 0.6607191                                      | 0.5       | 0.6732408                                      | 0.7       |
| 19    | 0.6125587                         | 0.6549283                                      | 0.5       | 0.6587164                                      | 0.7       |
| 20    | 0.4441214                         | 0.9893346                                      | 0.7       | 1  | 0.9       |
| 21    | 0.8575824                         | 0.8585613                                      | 0.5       | 0.865972                                       | 0.7       |
| 22    | 0.3539693                         | 0.6257685                                      | 0.5       | 0.6427786                                      | 0.7       |
| 23    | 0.49797                           | 0.49797  | 0.5       | 0.49797  | 0.7       |
| 24    | 0.8388885                         | 0.8391605                                      | 0.4       | 0.8398885                                      | 0.7       |
| 25    | 0.2162036                         | 0.2444529                                      | 0.5       | 0.2554636                                      | 0.7       |
| 26    | 0.2982774                         | 0.6556051                                      | 0.5       | 0.6566083                                      | 0.7       |
| 27    | 1                                 | 1  | 1         | 1  | 1         |
| 28    | 0.4116658                         | 0.9092576                                      | 0.5       | 0.9543204                                      | 0.7       |
| 29    | 0.3078403                         | 0.4895507                                      | 0.4       | 0.578267                                       | 0.7       |
| 30    | 0.8823206                         | 0.898387                                       | 0.5       | 0.9052491                                      | 0.7       |
| 31    | 0.6534063                         | 0.6835069                                      | 0.6       | 0.6967553                                      | 0.7       |
| 32    | 0.6642991                         | 0.6642991                                      | 0.5       | 0.6658247                                      | 0.7       |
| 33    | 0.08403032                        | 0.08583803                                     | 0.5       | 0.08744721                                     | 0.7       |
| 34    | 0.172932                          | 0.1833745                                      | 0.5       | 0.1840102                                      | 0.7       |
| 35    | 0.2714745                         | 0.4394442                                      | 0.5       | 0.4944271                                      | 0.7       |
| 36    | 0.6853849                         | 0.7421695                                      | 0.5       | 0.7698522                                      | 0.7       |
| 37    | 0.4142932                         | 0.432593                                       | 0.5       | 0.451984                                       | 0.7       |
| Aver. | 0.51150876                        | 0.601591541                                    |           | 0.61667833                                     |           |

This implies that DMU20 move from the inefficient set to the efficient set when the bounds are changed from crisp to fuzzy (Kabnurkar, 2001). Since DMU20 satisfied the bounds to a degree as high as 90%, 10% relaxation of the bounds could change efficient DMU set.

The relaxation is acceptable because the bounds were already specified subjectively by decision maker. In Table 4, the new bounds set which were computed by using the 90% satisfaction level of the original bounds are presented.

**Table 4: Modified Set of Bounds  
(90% Satisfaction Level of Original Bounds)**

| Factor | Upper bound | Lower bound |
|--------|-------------|-------------|
| U1     | 5.07943E-05 | 1.96971E-05 |
| U2     | 1.286E-04   | 3.286E-05   |
| V1     | 1.70451E-04 | 5.49257E-05 |
| V2     | 1.1904E-04  | 4.2171E-05  |
| V3     | 4.19431E-04 | 6.35657E-05 |

Visually comparing the results in the Table-5, it is also seen that DMU20 entered the efficient set, when the bounds were re-adjusted. For this reason, DMU 20 is referred to as borderline. In Table-5, comparison of efficiency scores obtained by using original and modified sets of bounds is shown.

In table 5, efficiency score of DMU20 was found to be 1. In this case, the decision maker obtained a new chance to modify the original set of bounds, and to make the bounds favorable to the borderline DMUs.

**Table 5: Comparison of Efficiency Scores Obtained Using Original and Modified Sets of Bounds**

| No.         | Efficiency Scores           |                             |
|-------------|-----------------------------|-----------------------------|
|             | With Original set of bounds | With Modified set of bounds |
| 1           | 0.3212192                   | 0.7412798                   |
| 2           | 0.4644968                   | 0.4644968                   |
| 3           | 0.8933367                   | 0.8952061                   |
| 4           | 0.234268                    | 0.242919                    |
| 5           | 0.2335077                   | 0.4953264                   |
| 6           | 0.5688285                   | 0.5775081                   |
| 7           | 0.3642388                   | 0.4399073                   |
| 8           | 0.724878                    | 0.8334948                   |
| 9           | 0.3807087                   | 0.4299287                   |
| 10          | 0.1846664                   | 0.1850441                   |
| 11          | 1                           | 1                           |
| 12          | 0.8990018                   | 0.9117981                   |
| 13          | 0.3330266                   | 0.3332864                   |
| 14          | 0.2753012                   | 0.2891293                   |
| 15          | 1                           | 1                           |
| 16          | 0.3625636                   | 0.5555881                   |
| 17          | 0.3665392                   | 0.4278737                   |
| 18          | 0.6520246                   | 0.667527                    |
| 19          | 0.6125587                   | 0.6558819                   |
| 20          | 0.4441214                   | 1                           |
| 21          | 0.8575824                   | 0.8615824                   |
| 22          | 0.3539693                   | 0.6372841                   |
| 23          | 0.49797                     | 0.49797                     |
| 24          | 0.8388885                   | 0.8398885                   |
| 25          | 0.2162036                   | 0.2506915                   |
| 26          | 0.2982774                   | 0.6566083                   |
| 27          | 1                           | 1                           |
| 28          | 0.4116658                   | 0.9543204                   |
| 29          | 0.3078403                   | 0.5487935                   |
| 30          | 0.8823206                   | 0.9013495                   |
| 31          | 0.6534063                   | 0.6867553                   |
| 32          | 0.6642991                   | 0.6642991                   |
| 33          | 0.08403032                  | 0.08603032                  |
| 34          | 0.172932                    | 0.1839875                   |
| 35          | 0.2714745                   | 0.4917342                   |
| 36          | 0.6853849                   | 0.7503122                   |
| 37          | 0.4142932                   | 0.4466556                   |
| <i>Aver</i> | 0.51150876                  | 0.610931298                 |

## CONCLUSION

The study has indicated how to compare the efficiency of automotive firms in the context of standard DEA, bounded (crisp) DEA, and fuzzy DEA approaches by imposing bounds on input and output factors. For this reason firstly, the paper proposes general guidelines for setting bounds on factor weights. Then, it presents bounded (crisp) and fuzzy DEA approaches to the same data set to make a reasonable efficiency comparison of DMUs. Finally, the implication of these approaches is discussed. The results can be interpreted in the following way:

DEA approaches were formulated in terms of output factors representing, net sales, and profit after taxes relative to input factors representing the net assets, employee number and equity. According to the standard DEA results, a sample of 37 companies which its 5 (13.514%) were found to be relatively efficient. However, when the analysis is performed by fuzzy DEA approach, the efficient firms become 4 (10.81%) and they form the reference set for the inefficient firms.

Evaluating the performance of many activities by a traditional DEA approach requires precise input and output data. In order to make a reasonable efficiency comparison of DMUs, inputs and outputs should be linguistic or qualitative data characterized by fuzzy numbers. In implementing fuzzy DEA approach and determining fuzzy coefficients, standard DEA model should be transformed into the bounded (crisp) DEA approach. To determine upper and lower bounds on factor weights of bounded (crisp) DEA approach, an unbounded DEA model is run and a weights matrix is compiled eliminating extremely high weights. In this study, for example, the average weight, for each factor is calculated and a certain amount of allowable variation about each mean is decided upon subjectively, giving an upper and lower bound for each factor weight (Allen *et al.*, 1997). Then, to model the uncertainty in a bounded (crisp) DEA approach, a fuzzy mathematical programming approaches proposed by Sengupta (1992) and Werners (1987) was preferred. For this purpose, the determined crisp weight bounds were replaced by fuzzy numbers. When fuzzy numbers were used instead of crisp numbers, the decision maker can specify a range of values instead of one value. This means that setting the flexibility into the fuzzy DEA approach to determine upper and lower bounds of fuzzy numerical values.

Application part of this study aims at comparing various approaches presented throughout the paper. This comparing with t- test for means displayed that the efficiency scores calculated by the fuzzy model are significantly different from those by standard DEA and crisp model. The efficiency scores

calculated by the fuzzy model represent a compromise between maximization of the efficiency scores and satisfaction of the decision maker with the bounds. In other words, the fuzzy approach produces maximum possible efficiency value at which the satisfaction of the decision maker with the bounds is maximized. For example, some DMUs can move from the inefficient set to efficient set, when the bounds are changed from crisp to fuzzy by just 10% relaxation of bounds. Thus, these DMUs can be referred to as 'borderline'. If DEA analysis is performed to make important decisions, borderline DMUs become important. In such cases, fuzzy model gives the decision maker an opportunity to revise the bounds and reassess the DMUs on the borderline. Besides, fuzzy-DEA model results have outlined that real evaluation of one problem in the context of DEA is generally applicable, and in many situations is likely to result in more realistic estimates of efficiency than standard DEA and bounded (crisp) approaches.

In this study, the linear membership function which can affect efficiency results was used. But linear membership function may not be suitable in every case. For this reason, other forms of membership functions like hyperbolic, logistic, s-shaped, etc. should be considered. Also, apart from the fuzzy CCR approach, other approaches could be applied to the DEA models.

## REFERENCES

- Aigner, D.J., P. Lovell Schmidt (1977) "Formulation and Estimation of Stochastic Frontier Production Models", *Journal of Econometrics*, 6, 21-37.
- Allen, R., A. Athanassopoulos, R.G. Dyson and E. Thanassoulis (1997) "Weights Restrictions and Value Judgements in Data Envelopment Analysis: Evolution, Development, and Future Directions", *Annals of Operations Research*, 73, 13-34.
- Al-Shammari, M. (1999) "A Multi-Criteria Data Envelopment Analysis Model for Measuring the Productive Efficiency of Hospitals", *International Journal of Operations & Production Management*, 19(9), 879-890.
- Asish, S., T.S. Ravisankar (2000) "Rating of Indian Commercial Banks: A DEA Approach", *European Journal of Operational Research*, 124, 187-203.
- Barros, C.P., F.P. Alves (2004) "Productivity in the Tourism Industry", *International Advances in Economic Research*, 10(3), 215-225.
- Carlsson, C., P. Korhonen (1986) "A Parametric Approach to Fuzzy Linear Programming", *Fuzzy Sets and Systems*, 20, 17-30.

- Charnes, A., W.W. Cooper (1962) "Programming with Linear Fractional Functions", **Naval Research Logistics Quarterly**, 9(3-4), 181-186.
- Charnes, A., W.W. Cooper, E. Rhodes (1978) "Measuring the Efficiency of Decision Making Units", **European Journal of Operational Research**, 2, 429-44.
- Chen, T. (1997) "A Measurement of the Resource Utilization Efficiency of University Libraries", **International Journal of Production Economics**, 53, 71-80.
- Dia M. (2004) "A Model of Fuzzy Data Envelopment Analysis", **Information Systems & Operational Research**, 42(4), 267-279.
- Emel, A.B., M. Oral, A. Reisman, R. Yolalan (2003) "A Credit Scoring Approach for the Commercial Banking Sector", **Socio-Economic Planning Sciences**, 37, 103-123.
- Entani, T., Y. Maeda, H. Tanaka (2002) "Dual Models of Interval DEA and its Extension to Interval data", **European Journal of Operational Research**, 136, 32-45.
- Guo, P., H. Tanaka (2001) "Fuzzy DEA: a Perceptual Evaluation Method", **Fuzzy Sets and Systems**, 119, 149-160.
- Kabnurkar, A. (2001) **Mathematical Modeling for Data Envelopment Analysis with Fuzzy Restrictions on Weights**, Unpublished Master's Thesis, Virginia Polytechnic Institute and State University, Department of Industrial and Systems Engineering, Virginia.
- Lertworasirikul, S. (2002) "Fuzzy Data Envelopment Analysis for Supply Chain Modeling and Analysis", **Dissertation Proposal in Industrial Engineering**, North Carolina State University.
- Lertworasirikul, S., S.C. Fang, J.A. Joines, H.L.W. Nuttle (2003) "Fuzzy Data Envelopment Analysis (DEA): a Possibility Approach", **Fuzzy Sets and Systems**, 139, 379-394.
- Maeda, Y., T. Entani, H. Tanaka (1998) "Fuzzy DEA with Interval Efficiency", **6<sup>th</sup> European Congress on Intelligent Technics and Soft Computing**, 2, 1067-1071.
- Pedraja, C.F., J.J. Salinas, P. Smith (1997) "On the Role of Weight Restrictions in Data Envelopment Analysis", **Journal of Productivity Analysis**, 8, 215-230.
- Ramanathan, R. (2005) "Operations Assessment of Hospitals in the Sultanate of Oman", **International Journal of Operations & Production Management**, 25(1), 39-54.
- Roll, Y., W.D. Cook, B. Golany (1991) "Controlling Factor Weights in Data Envelopment Analysis", **IIE Transactions**, 23(1), 2 - 9.



- Roll Y., B. Golany (1993) "Alternative Methods of Treating Factor Weights in DEA", **OMEGA The International Journal of Management Science**, 21(1), 99-109.
- Sarrico, C.S., R.G Dyson (2000) "Using DEA for Planning in UK Universities: An Institutional Perspective", **Journal of the Operational Research Society**, 51, 789-800.
- Sengupta, J.K. (1992) "A Fuzzy Systems Approach in Data Envelopment Analysis", **Computers and Mathematics with Applications**, 24(8-9), 259-266.
- Triantis, K., O. Girod (1998) "A Mathematical Programming Approach for Measuring Technical Efficiency in a Fuzzy Environment", **Journal of Productivity Analysis**, 10, 85-102.
- Weber, W.L. (2002) "The Global Economy and Japanese Bank Performance", **Managerial Finance**, 28(10), 33-46.
- Werners, B. (1987) "An Interactive Fuzzy Programming System". **Fuzzy Sets and Systems**, 23(1), 131-147.
- Yeh, Q.J. (1996) "The Application of Data Envelopment Analysis in Conjunction with Financial Ratios for Bank Performance Evaluation", **Journal of the Operational Research Society**, 47, 980-988.
- Zimmerman, H.J. (1996) **Fuzzy Set Theory and Its Implications**, London: Kluwer Academic Publishers.
- Zhu, J. (2000) "Multi-Factor Performance Measure Model with an Application to Fortune 500 Companies", **European Journal of Operational Research**, 123(1), 105-124.

# YATIRIMCILAR FUTBOL MAÇLARININ SONUÇLARINDAN ETKİLENİR Mİ? İSTANBUL MENKUL KIYMETLER BORSASI'NDA BİR UYGULAMA

Hakan AYGÖREN\*  
Süleyman UYAR\*\*  
Hakan SARITAŞ\*\*\*

## Öz

Bu çalışmanın amacı futbol takımlarının performanslarının hisse senedi getirileri üzerinde herhangi bir etkisinin olup olmadığını test etmektir. Elde edilen bulgulara göre; yatırımcılar hem derbi hem de Avrupa'da oynanan futbol maçları nedeniyle, (-1,+1) pencere aralığında normal üstü getiriler elde etmişlerdir. Avrupa'da oynanan tüm futbol maçlarında, (-1,+1) olay penceresinde normal üstü getiriler tespit edilmiştir. Bu normal üstü getiriler hem galibiyet, hem mağlubiyet hem de beraberlik için söz konusudur. Derbi futbol maçlarında ise sadece mağlubiyet durumunda futbol maçlarının oynandığı günden bir gün sonra normal üstü getiriler ortaya çıkmıştır. Bu durum yatırımcıların, Avrupa'da oynanan futbol maçlarını derbi futbol maçlarından; derbi futbol maçlarında ise mağlubiyeti, galibiyet ve beraberlikten daha fazla önemsediklerini göstermektedir.

**Anahtar Sözcükler:** Futbol, futbol ekonomisi, hisse senetleri, normal üstü getiriler.

**Are Investors Influenced by the Results of Football Matches? An Empirical Investigation in Istanbul Stock Exchange**

## Abstract

The purpose of this study is to test whether performances of football teams have impact on stock returns. The findings of the study point out those

---

\* Pamukkale Üniversitesi, İşletme Bölümü, Kınıklı Kampusu, DENİZLİ, haygoren@pau.edu.tr

\*\*Akdeniz Üniversitesi, Alanya İşletme Fakültesi, Alanya/ANTALYA, suyar@akdeniz.edu.tr

\*\*\*Pamukkale Üniversitesi, İşletme Bölümü, Kınıklı Kampusu, DENİZLİ, hsaritas@pau.edu.tr

investors are able to get abnormal returns during the event window interval both in derbies and European Football Matches. In all European Football Matches, there exist abnormal returns in (-1, +1) event window regardless of the match results. In derbies however, only in the case of defeat, there is an abnormal return on the day after the match. Findings suggest that investors place more important a European football matches than derby matches however pay more attention to defeats triumph and draw.

**Keywords:** Football, football economics, stocks, abnormal returns.

## GİRİŞ

Futbol maçı sonuçlarının hisse senedi fiyatlarına etkisi iki şekilde gerçekleşebilir. İlk olarak yatırımcılar futbol maçlarının sonuçlarından psikolojik olarak etkilenebilirler. Futbol takımının başarısı taraftarların psikolojisini olumlu yönde etkileyebilir. Bu bağlamda yatırımcılar futbol takımları kazandığında yeni yatırımlara karar verebilir, kaybettiğinde ise yatırımlarını azaltabilirler. Öte yandan, futbol takımlarının başarısı nedeniyle, takımın elde edeceği gelirlerin artması dolayısıyla kulübün finansal durumu olumlu yönde etkilenebilir. Buna bağlı olarak yatırımcılar bu futbol takımlarının hisse senetlerine yatırım yapmayı düşünebilirler.

Etkin piyasalar hipotezine göre piyasaya açıklanan tüm bilgiler yatırımcılar tarafından değerlendirilmiş ve varlık fiyatlarına yansıtılmıştır. Buna karşın yatırımcılar zaman zaman hatalar yapıp etkin piyasalardan sapabilirler (Statman, 1999: 18-27). Yukarıda belirtildiği gibi kişiler tutmuş oldukları futbol takımlarının başarı durumlarına göre farklı psikoloji içinde olmaktadır. Tutulan futbol takımı galip geldiğinde sevinmekte, yenildiğinde ise üzülmedirler. Yatırımcıların ruh halini değiştiren bu olayların varlıkların fiyatlandırılması sürecinde etkisi bulunmaktadır. Örneğin Kamstra, Kramers ve Levi Diğerleri (2000: 1005-1011) yaptıkları araştırmada yatırımcıların psikolojik durumunu etkileyen olayların hisse senetleri fiyatlarını etkilediğini saptamışlardır. Yine futbol takımlarının başarısı ile kişilerin psikolojisi ve performansları arasında doğrusal bir ilişki tespit edilmiştir (Hirt, Zillman Erikson ve Kennedy, 1992: 63).

Futbol takımlarının ulusal futbol liginde şampiyon olması veya uluslararası futbol organizasyonlarına katılarak başarılar elde etmesi onların reklam, sponsorluk, katılım payı, forma satışı, yayın ve stat gelirlerini arttırmaktadır. Özellikle şampiyonlar ligi ve UEFA (The Union of European Football Associations) kupası gibi uluslararası futbol organizasyonlarının futbol takımlarına sağladığı finansal kaynaklar büyük önem taşımaktadır (Solberg ve Gratton, 2004: 61-81). Yapılan araştırmalar uluslararası futbol

organizasyonlarının ekonomik, sosyal ve beşeri hayatın gelişmesini sağladığını ve ilgili takıma ve ülkeye ekonomik katkılar sağladığını ortaya koymaktadır (Kurscheidt, Klein ve Wieber, 2003: 1-10).

Mili futbol takımı ve bireysel futbol takımlarının başarıları ile hisse senetleri fiyatları arasındaki ilişki (Dobson ve Goddard, 2001:458) tarafından incelenmiştir. Bu çalışmada ise Türkiye’de Beşiktaş, Fenerbahçe, Galatasaray ve Trabzonspor futbol takımlarının kendi aralarında ve Avrupa’da oynadıkları futbol maçlarındaki (Şampiyonlar Ligi ve UEFA Kupası) performanslarının hisse senetleri getirileri üzerinde etkisi olup olmadığı araştırılmaktadır.

Bu çalışmanın amacı; dört büyük futbol takımlarının derbi, şampiyonlar ligi ve UEFA kupası futbol maçlarında elde ettikleri başarıların hisse senetleri getirileri üzerindeki etkisini araştırmaktır. Futbol maçlarının oynandığı tarih etrafında piyasanın futbol maç sonuçlarına tepkisini tespit etmek amacıyla normal üstü getiriler hesaplanmıştır.

Elden edilen sonuçlara göre yatırımcılar futbol maçlarının sonuçları nedeniyle istatistiksel olarak anlamlı normal üstü getiriler elde etmişlerdir. Ayrıca yatırımcılar Avrupa’da oynanan futbol maçlarının sonuçlarını derbi futbol maçlarının sonuçlarına göre daha fazla önemsemektedirler.

Çalışmanın 2. bölümünde Türkiye’de Beşiktaş, Fenerbahçe, Galatasaray ve Trabzonspor futbol takımları ve ekonomik yapıları açıklanmıştır. 3. bölümde literatür araştırması yapılmış ve konu ile ilgili yerli ve yabancı çalışmalar incelenmiştir. 4. bölümde çalışmada kullanılan veriler, oluşturulan hipotez ve çalışmanın yöntemi anlatılmıştır. Daha sonraki bölümde de elde edilen bulgular açıklanmıştır.

## **1. TÜRKİYE’DE DÖRT BÜYÜK FUTBOL TAKIMLARI VE EKONOMİK YAPILARI**

Türkiye’de Beşiktaş, Fenerbahçe, Galatasaray ve Trabzonspor futbol takımlarına “dört büyükler”, bu futbol takımlarının kendi aralarında yaptıkları futbol maçlarına da “derbi” denmektedir. Futbol ligi içerisindeki şampiyonluk mücadelesi dört büyük futbol takımı arasında geçmektedir. Bugüne kadar futbol ligi şampiyonlukları bu futbol takımları arasında paylaşılmıştır. Bu bağlamda dört büyük futbol takımları daha fazla taraftar desteğine sahip olmakta ve basında daha fazla yer almaktadırlar. 1959 yılında kurulan Türkiye Futbol liginde bu güne kadar Galatasaray ve Fenerbahçe 16’şar, Beşiktaş 10 ve Trabzonspor da 6 kez şampiyon olmuştur. Başka bir futbol takımı ise şampiyon olmayı başaramamıştır. Türkiye’de taraftarların yaklaşık yüzde 80’inin dört

büyük futbol takımının taraftarı olduğu tahmin edilmektedir. Bu bağlamda Türkiye’de futbol denince dört büyük futbol takımı akla gelmektedir (<http://www.tff.org/default.aspx?pageID=201&ftxtID=1738>, 10.12.2007, <http://www.radikal.com.tr/haber.php?haberno=4356>, 10.12.2007).

Dört büyük futbol takımları için Avrupa futbol kupalarında mücadele etmek ve bir üst tura çıkmak ekonomik açıdan çok büyük önem taşımaktadır. Benzer şekilde ulusal futbol ligi şampiyonluğu hem şampiyonlar ligine katılma hakkı vermesi hem de futbol maçlarının televizyondan yayın gelirlerinin yarısını alması bakımından da önemlidir. Ayrıca futbol ligi şampiyonluğu bir sonraki yılın forma, stat, sponsorluk vb. gelirlerini de arttırmaktadır.

Yüzde 15’i halka açık olan Beşiktaş Futbol Yatırımları A.Ş., futbol takımının tüm gelir ve giderlerini elinde bulundurmaktadır. Yurtdışındaki kurumsal yatırımcılara son yapılan satışla birlikte halka açıklık oranı yüzde 17,5’e ulaşmıştır. Ayrıca Beşiktaş Jimnastik Kulübü’nün sahip olduğu yüzde 15’lik şirket payı 2 yıl içinde satılacak ve şirketin halka açıklık oranı yüzde 30’u geçecektir. 31.05.2006 tarihi itibarıyla şirketin net faaliyet gelirleri yaklaşık 73.000.000 YTL’dir (<http://www.imkb.gov.tr/bilanco/mtablodonem.htm>, 07.10.2006).

Fenerbahçe Sportif A.Ş. yüzde 15 oranında halka açıktır. Kulübün reklam gelirleri, televizyon yayın hakkı gelirleri, alışveriş merkezi gelirleri, stat gelirleri, forma reklam gelirleri ve Fenerium mağazası gelirleri bu şirket bünyesinde toplanmaktadır. Futbolcu ve transfer harcamaları ise Fenerbahçe Spor Kulübü’nün üzerinde bulunmaktadır. Mayıs 2006 tarihi itibarıyla yıllık net faaliyet gelirleri yaklaşık 60.000.000 YTL’dir (<http://www.imkb.gov.tr/bilanco/mtablodonem.htm>, 07.10.2006, <http://www.fenerbahce.org/kurumsaldetay.asp?ContentID=169>, 08.10.2006).

Galatasaray Sportif A.Ş. yüzde 37,05’i halka açık olan bir şirkettir. Galatasaray kulübünün tüm gelirleri Galatasaray Sportif A.Ş.’de toplanmaktadır. Şirketin futbolcu lisansları ve harcamaları ise Galatasaray Futbol Yatırımları A.Ş.’de bulunmaktadır. Ağustos 2006 başında alınan bir kararla Galatasaray Sportif A.Ş. ile Galatasaray Spor ve Futbol İşletmeleri şirketleri birleşme kararı almışlardır. Ayrıca Galatasaray hisselerinin yüzde 68’i yabancı kurumsal yatırımcıların elinde bulunmaktadır. Galatasaray Sportif A.Ş.’nin temel faaliyeti öncelikle medya, sponsorluk, lisanslı ürün ve reklam faaliyetleri dahil ancak gişe hasılatları hariç olmak üzere Galatasaray futbol takımı ile ilgili tüm ticari faaliyetlerin yürütülmesidir. Şirketin gelirleri çeşitli kuruluşlarla yapılan orta vadeli anlaşmalarla sağlanmakta, giderleri ise personel ve genel yönetim giderleri, kulübe ödenen kira ücretleri ile diğer yönetim komisyonundan oluşmaktadır ([http://www.galatasaray.org/gs\\_sportif/frame](http://www.galatasaray.org/gs_sportif/frame)).

htm, 02.10.2006). Mayıs 2006 itibariyle toplam net faaliyet gelirleri yaklaşık 42.000.000 YTL'dir (<http://www.imkb.gov.tr/bilanco/mtablodonem.htm>, 07.10.2006).

Trabzonspor Sportif Yatırım ve Ticaret A.Ş.'nin yüzde 25'i halka açıktır. Şirket Trabzonspor'un marka değerini, pazarlama, reklam ve sponsorluk anlaşmaları ve televizyon yayın gelirlerini bünyesinde bulundurmaktadır. Teknik kadro ve futbolcular ise kulüp derneğinin sahip olduğu Trabzonspor Futbol İşletmeciliği A.Ş.'nin bünyesinde bulunmaktadır (<http://www.trabzonspor.org.tr/sportif.asp>, 17.09.2006). Şirketin Mayıs 2006 tarihi itibariyle net faaliyet gelirleri yaklaşık 27.000.000 YTL'dir (<http://www.imkb.gov.tr/bilanco/mtablodonem.htm>, 07.10.2006).

## **2. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI**

Pollard (2002:1) futbol milli takımlarının başarısı ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemiş ve Dünya Futbol Kupası'nda başarılı olan ülkelerin başarısı ile ekonomik büyüme performansı arasında pozitif bir ilişki tespit etmiştir. Audas, Dobson ve Goddard (2002: 633-650) yönetim değişikliğinin futbol takımlarının performansı üzerindeki etkisini incelemişler ve bu değişikliğin futbol takımının performansını üç ay boyunca etkilediği sonucuna varmışlardır. Oyuncuların sakatlanmasının futbol takımının performansı, takım kalitesi, satışlar ve gelirler üzerindeki etkisi araştırılmıştır (Drawer ve Fuller, 2002: 537-556). Goddard (2005: 331-341) İngiltere'de futbol maçlarının sonuçlarını regresyon modeli ile tahmin etmiştir. Yine Dixon ve Pope (2004: 697-711) tarafından futbol maçlarının sonuçlarına ilişkin bahis oyunları istatistiksel olarak incelenmiş ve sonuçlar tahmin edilmeye çalışılmıştır.

Uluslararası literatürde futbol takımlarının sportif başarısı ile hisse senetleri fiyatları arasındaki ilişki çeşitli araştırmacılar tarafından ele alınmıştır. Dünya Futbol Kupası'nı kazanan ülkelerde borsanın yüzde 5-10 arasında yükseldiği, kaybeden ülkelerde ise borsa endeksinde yüzde 20'ye varan düşüşler yaşandığı tespit edilmiştir (Akşar, 2006: <http://www.verkac.org/?p=1583>). İngiltere'de futbol maçlarının yayın haklarının satılmasının borsada işlem gören futbol takımlarının hisse senetleri fiyatlarına etkisi incelenmiş ve satışların hisse senedi fiyatlarını olumlu yönde etkilediği bulunmuştur (Gannon, Evans ve Goddard, 2006: 168-186). Yine, İngiltere milli futbol takımının başarısı ile Londra Menkul Kıymetler Borsası endeksi arasında anlamlı bir ilişki tespit edilmiş olup milli futbol takımının başarısı endeksi yükseltmekte başarısızlığı ise düşürmektedir. Ayrıca milli futbol takımının zorlu rakiplerle yaptığı futbol maçlarından elde edilen sonuçlar zayıf milli futbol takımlarına karşı elde edilen sonuçlara göre hisse senedi endeksi üzerinde daha

belirgin bir etki yaratmaktadır (Ashton, Gerrard ve Hudson, 2003: 783–785). Benzer sonuçlar diğer araştırmacılar (Haugen ve Hervik, 2002: 117-120) tarafından da tespit edilmiştir. Watson (2001: 156) futbol süper kupa şampiyonluğu ile borsa endeksi arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Ayrıca yüksek risk alabilen yatırımcıların maç sonuçları nedeniyle normal üstü getiriler elde ettiği tespit edilmiştir (Woodland ve Woodland, 2000: 187-193).

Bu sonuçların aksine, 1950—1999 yılları arasında Yeni Zelanda milli futbol takımının başarılarının sermaye piyasası üzerindeki etkisi araştırılmış, milli futbol takımı başarısı ile hisse senedi getirileri arasında anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir (Boyle ve Walter, 2003: 225-235).

Türkiye’de futbol konusunda yapılan çalışmalar çok yenidir. Akşar ve Merih (2006: 1-808) futbolun ekonomik boyutunu ele almış ve futbol takımlarının finansal durumlarını etkileyen organizasyonları ayrıntılarıyla açıklamıştır. Benzer bir çalışma Akşar (2005:1-446) tarafından daha önce de yapılmıştır. Sert (2000: 1-168) tarafından yapılan bir çalışmada ise futbolun psikolojik boyutu ele alınmıştır. Ebiçlioğlu, Dorukkaya ve Kıratlı (1998: 1-104) futbol kulüplerinin şirketleşmesi ve halka açılmasını incelemiştir. Başaran ve Atay (2003: 1-439) sporun vergi boyutunu ele almıştır. Merih (2006:1-9) futbolcuların muhasebeleştirilmesine ilişkin araştırmalar yapmıştır. Korukoğlu ve Korukoğlu (2005: 47-54) tarafından da Beşiktaş, Galatasaray ve Fenerbahçe’nin mali tabloları finansal oranlar yoluyla karşılaştırılmıştır.

Türkiye’de futbolun verimlilik üzerindeki etkisini inceleyen bir çalışmada futbol takımlarının başarılarının sanayi üretimini arttırdığı sonucuna ulaşılmıştır (Berument, İnamlık ve Yücel, 2003: 51-62). Berument ve Yücel (2005: 842-861) Fenerbahçe futbol takımının başarıları ile verimlilik arasındaki ilişkiyi incelemiş ve Fenerbahçe’nin Avrupa kupası futbol maçlarının verimliliği arttırdığını tespit etmişlerdir. Türkiye’de kazandığı başarılar ise verimlilik üzerinde etkili değildir.

Berument, Ceylan ve Gözpınar (2007: 1-24) Türkiye’de futbol maç sonuçlarının hisse senedi fiyatları üzerindeki etkisini incelemişlerdir. İlgili çalışmada Beşiktaş, Fenerbahçe ve Galatasaray futbol takımlarının Avrupa futbol kupalarında yaptıkları futbol maçları ile hisse senetleri getirileri arasındaki ilişki araştırılmıştır. Beşiktaş’ın kazandığı futbol maçları nedeniyle hisse senedi getirilerinde artış olduğu tespit edilmiş, aynı etki Fenerbahçe ve Galatasaray futbol takımları için saptanamamıştır.

### **3. VERİ, YÖNTEM VE HİPOTEZLER**

Çalışmada, İMKB'de işlem gören Beşiktaş, Fenerbahçe, Galatasaray ve Trabzonspor futbol takımlarının maç sonuçları ve hisse senetleri fiyatlarından yararlanılmıştır. Bu futbol takımlarına ait maç sonuçları futbol takımlarının erişim sayfalarından, İMKB-100 endeksinin günlük kapanış değerleri ve hisse senetleri fiyatları İMKB veri tabanından ve günlük bültenlerinden elde edilmiştir. 2001-2002, 2002-2003, 2003-2004, 2004-2005, 2005-2006 ve 2006-2007 futbol sezonunda ilgili futbol takımlarının derbi, şampiyonlar ligi ve UEFA kupası futbol maçları örnek olarak seçilmiştir.

Beşiktaş ve Galatasaray 20.02.2002, Fenerbahçe 20.02.2004, Trabzonspor da 15.04.2005 tarihlerinde İMKB'de işlem görmeye başlamışlardır. İlgili futbol takımlarının bu tarihlerden önceki futbol maçları çalışmaya dahil edilmemiştir. 2006-2007 sezonunda ise sadece 1. yarı dikkate alınmış, 2. yarı bu çalışmanın yapıldığı dönemde devam etmekte olduğu için çalışmaya dahil edilmemiştir.

Analiz dönemi içerisinde oynanan 177 futbol maçı örnek olarak seçilmiştir. Bu futbol maçlarının 87 tanesi derbi, 90 tanesi de Avrupa kupası maçıdır. Futbol maçlarının hisse senetleri getirileri üzerindeki etkileri test edilirken, futbol maçları dönem yerine yıl olarak dikkate alınmıştır. Buna göre futbol maçları; 2002, 2003, 2004, 2005 ve 2006 yılları maçları olarak analiz edilmiştir. Analizde kullanılan futbol maç sayıları 2002 yılı için 20, 2003 yılı için 31, 2004 yılı için 30, 2005 yılı için 42 ve 2006 yılı için de 54'tür.

Çalışmada, olay çalışması (event study) yöntemi kullanılmış, piyasanın yarı-kuvvetli etkin olduğu varsayılmıştır. Diğer bir deyişle hisse senedi fiyatları halka açık tüm bilgileri yansıtmaktadır (Fama, 1970: 338-417 ve McWilliams ve Siegel, 1997: 626-657). Olay çalışması yöntemi hisse senedi fiyatları üzerinde etkili olan bir olayın etkisini ölçmek amacıyla geliştirilmiştir. Olay çalışması, veri olarak sadece halka açık şirketin ismi, olay tarihi ve hisse senedi fiyatını gerektirdiği için uygulaması kolay bir yöntemdir (McWilliams ve Siegel, 1997: 626-657). Olay çalışması yönteminin kullanılabilmesi için olayın, olay zamanının ve olay penceresinin tanımlanması gerekir. Bu çalışmada, incelemeye konu olan olay "futbol maçı sonucu", olayın gerçekleşme zamanı ise futbol maçının oynandığı tarih olarak belirlenmiştir. Olay penceresinin uzun seçilmesi istatistiksel olarak çalışmanın gücünü azaltabilmekte ve olayın anlamlılığı hakkında yanlış değerlendirmelere neden olabilmektedir. Buna karşın kısa olay penceresi olayın önemli etkilerini net olarak yansıtabilir (Ryngaert ve Netter, 1990: 253-262). Türkiye'de her hafta bir futbol maçı oynanmakta (haftanın Cuma, Cumartesi ve Pazar günleri), bazı haftalarda ise Avrupa'da oynanan futbol maçları nedeniyle (Genel olarak haftanın Salı,



Çarşamba ve Perşembe günleri) haftada iki futbol maçı oynanmaktadır. Bu nedenle çalışmada olay penceresi uzunluğu (-1, +1) olarak seçilmiştir.

Hisse senedi piyasasının yeni bilgiye olan tepkisini normal üstü getirilerin yansıttığı varsayılmaktadır. Şirket "*i*" için normal üstü getiri şu şekilde hesaplanır:

$$AR_{it} = R_{it} - E(R_{it}) \quad (1)$$

Burada,  $AR_{it}$  *i* hisse senedi için *t* günündeki normal üstü getiriyi,  $R_{it}$ , *i* hisse senedinin *t* günündeki fiili getirisini,  $E(R_{it})$ , *i* hisse senedinin *t* günündeki beklenen getirisini göstermektedir.

Normal üstü getirilerin hesaplanabilmesi için ilk olarak fiili getirilerin ve beklenen getirilerin hesaplanması gerekir. İncelemeye konu olan dönemler için fiili getiriler eşitlik 2 yardımıyla hesaplanabilir.

$$R_{it} = \frac{P_{it} - P_{it-1} + D_{it}}{P_{it-1}} \quad (2)$$

Burada,  $R_{it}$ , *i* hisse senedinin *t* günündeki fiili getirisi,  $P_{it}$ , *i* hisse senedinin *t* günündeki günlük kapanış fiyatı,  $P_{it-1}$ , *i* hisse senedinin *t*-1 günündeki günlük kapanış fiyatı ve  $D_{it}$ , *i* hisse senedine *t* günündeki ödenen temettü tutarıdır.

Beklenen getirileri hesaplayabilmek için piyasa modelinden yararlanılabilir. Piyasa modeli hisse senedi getirisini piyasa getirisine ilişkilendiren istatistiksel modeldir. Hisse senedi *i* için piyasa modeli aşağıdaki gibidir:

$$R_{it} = \alpha_i + \beta_i R_{mt} + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

Burada,  $R_{it}$ , *t* günündeki *i* hisse senedinin getirisini;  $R_{mt}$ , *t* günündeki piyasa getirisini,  $\alpha_i$ , modeldeki sabiti,  $\beta_i$ , *i* hisse senedinin sistematik riskini (eğimi),  $\varepsilon_{it}$  hata terimini  $[E(\varepsilon_{it}) = 0, Var(\varepsilon_{it}) = \sigma_\varepsilon^2]$  göstermektedir. Piyasa getirilerinin ( $R_{mt}$ ) hesaplanmasında İMKB-100 endeksi günlük kapanış değerleri kullanılmış ve piyasa getirileri eşitlik 4 yardımı ile hesaplanmıştır.

$$R_{mt} = \frac{I_t - I_{t-1}}{I_{t-1}} \quad (4)$$

Burada, sırasıyla  $I_t$ ,  $I_{t-1}$   $t$  ve  $t-1$  günlerindeki endeks kapanış değerleridir.

Piyasa modelinin tahmininden önce, tahmin penceresi ve olay penceresinin tanımlanması gerekmektedir. Her bir hisse senedine ilişkin normal üstü getirilerin hesaplanabilmesi için tahmin penceresi 252 gün (-251, -1), olay penceresi de 2 gün (-1,+1) olarak belirlenmiştir. Böylece beklenen getiriler,  $E(R_{it})$ , olay penceresi boyunca şu şekilde hesaplanır.

$$E(R_{it}) = \hat{\alpha}_i + \hat{\beta}_i R_{mt} \quad (5)$$

Beklenen getirilerin hesaplanmasından sonra, normal üstü getiriler 6 numaralı eşitlik yardımı ile hesaplanabilir.

$$AR_{it} = R_{it} - (\hat{\alpha}_i + \hat{\beta}_i R_{mt}) \quad (6)$$

Çalışmada ortalama normal üstü getiriler (Average Abnormal Returns-AAR) hesaplanarak olay penceresi aralığında normal üstü getirilerin anlamlı olarak sıfırdan farklı olup olmadığı test edilecektir. Bunun için aşağıdaki hipotezler kurulmuştur.

Hipotez 1:

$H_0$ : Olay penceresinde ortalama normal üstü getiriler sıfıra eşittir.

$$AAR_{tüm} = 0$$

Bu hipotezde derbi, şampiyonlar ligi ve UEFA kupası futbol maçlarının bütün olarak hisse senedi getirileri üzerindeki etkisi ölçülmüştür. İzleyen hipotezlerde ise derbi ve Avrupa'da oynanan futbol maçlarının etkisi ayrı ayrı incelenmektedir.

Hipotez 2:

$H_0$ : Derbi futbol maçlarının oynandığı gün etrafında ortalama normal üstü getiriler sıfıra eşittir.

$$AAR_{derbi} = 0$$

Hipotez 3:

$H_0$ : Şampiyonlar ligi ve UEFA kupası futbol maçlarının oynandığı gün etrafında ortalama normal üstü getiriler sifıra eşittir.

$$AAR_{\text{Şampiyonlar L., UEFA}} = 0$$

#### 4. AMPİRİK BULGULAR

İlgili futbol takımlarının 2001-2002, 2002-2003, 2003-2004, 2004-2005, 2005-2006 ve 2006-2007 futbol sezonlarında çalışmada kullanılan futbol maçlarına ilişkin sayısal bilgiler Tablo 1’de gösterilmiştir. Bu dönem içerisinde Beşiktaş 65 futbol maçı (29 derbi, 36 Avrupa), Fenerbahçe 41 futbol maçı (18 derbi, 23 Avrupa), Galatasaray 55 futbol maçı (30 derbi, 25 Avrupa) ve Trabzonspor da 16 futbol maçı (10 derbi, 6 Avrupa) oynamıştır. Çalışmada 2001-2002 futbol sezonunda 4, 2002-2003 sezonunda 27, 2003-2004 sezonunda 30, 2004-2005 sezonunda 32, 2005-2006 sezonunda 44, 2006-2007 sezonunda da 40 olmak üzere toplam 177 futbol maçı incelenmiştir. 2001-2002 sezonunda incelenen futbol maçı sayısının az olmasının nedeni o dönemde borsaya sadece Beşiktaş ve Galatasaray futbol takımlarının açılmış olmasıdır.

**Tablo 1: Futbol Takımlarının Maç Sayıları**

| Futbol Takımı | Futbol Maçı/Sezon | 2001-2002 | 2002-2003 | 2003-2004 | 2004-2005 | 2005-2006 | 2006-2007 | Toplam |
|---------------|-------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|--------|
| Beşiktaş      | Derbi             | 2         | 6         | 6         | 6         | 6         | 3         | 29     |
|               | Avrupa            | 0         | 10        | 6         | 6         | 8         | 6         | 36     |
| Fenerbahçe    | Derbi             | 0         | 0         | 2         | 6         | 7         | 3         | 18     |
|               | Avrupa            | 0         | 0         | 0         | 7         | 6         | 10        | 23     |
| Galatasaray   | Derbi             | 2         | 6         | 6         | 6         | 7         | 3         | 30     |
|               | Avrupa            | 0         | 5         | 10        | 0         | 2         | 8         | 25     |
| Trabzonspor   | Derbi             | 0         | 0         | 0         | 1         | 6         | 3         | 10     |
|               | Avrupa            | 0         | 0         | 0         | 0         | 2         | 4         | 6      |
| Toplam        |                   | 4         | 27        | 30        | 32        | 44        | 40        | 177    |

İstatistiksel test sonuçları üç şekilde ele alınmıştır. Birinci değerlendirmede futbol takımlarının oynadığı tüm futbol maçları (Derbi, Şampiyonlar Ligi ve UEFA Kupası) dikkate alınmış, ikinci değerlendirmede futbol takımlarının sadece derbi futbol maçı sonuçlarına bakılmış, üçüncü değerlendirmede ise sadece şampiyonlar ligi ve UEFA kupası futbol maçları incelenmiştir.

#### A. Tüm Futbol Maçlarının Sonuçları İçin Değerlendirme

Hem Turkcell Süper Lig'de hem de Avrupa'da oynanan futbol maçlarının hisse senedi getirilerine olan etkisini görmek amacıyla hipotez 1 oluşturulmuş ve elde edilen istatistiksel sonuçlar Tablo-2'de gösterilmiştir.

**Tablo 2: Tüm Futbol Maçlarına (Derbi, Şampiyonlar Ligi ve UEFA) İlişkin Normal Üstü Getiriler**

| Sonuçlar/Getiriler | Futbol Maçından Bir Gün Önce (-1) |         | Futbol Maçı Günü (0) |         | Futbol Maçından Bir Gün Sonra (+1) |                  |
|--------------------|-----------------------------------|---------|----------------------|---------|------------------------------------|------------------|
|                    | t                                 | p       | t                    | p       | t                                  | P                |
| Karışık(#)         | -0,31033                          | 0,75668 | -0,40700             | 0,68450 | -2,95241                           | <b>0,00358*</b>  |
| Galibiyet          | -0,19348                          | 0,84715 | -0,46230             | 0,64532 | -1,17021                           | 0,24594          |
| Mağlubiyet         | 0,02575                           | 0,97953 | 0,77164              | 0,44296 | -4,52454                           | <b>0,00002*</b>  |
| Berberlik          | -0,47592                          | 0,63701 | -0,56685             | 0,57433 | -2,28915                           | <b>0,02804**</b> |

#, Karışık = Galibiyet, Beraberlik ve Mağlubiyet

\*, \*\* sırasıyla %1 ve %5 istatistiksel anlamlılık seviyesine sahiptir.

Elde edilen bulgulara göre ilgili futbol maçlarında galibiyet, mağlubiyet ve beraberlik dikkate alınmaksızın tamamına bir bütün olarak bakıldığında (karışık), futbol maçının oynandığı günden bir gün sonra %1 seviyesinde istatistiksel olarak anlamlı normal üstü getiriler elde edilmiştir.

Futbol maçlarındaki performanslara ayrı ayrı bakıldığında mağlubiyet ve beraberlik için normal üstü getiriler ortaya çıkarken, galibiyet durumunda normal üstü getiriler ortaya çıkmamıştır. Yatırımcılar mağlubiyet durumunda futbol maçının oynandığı günden bir gün sonra %1 seviyesinde, beraberlikte de yine futbol maçının oynandığı günden bir gün sonra %5 seviyesinde istatistiksel olarak anlamlı normal üstü getiriler elde etmişlerdir. Buna göre hipotez 1 reddedilmiştir. Futbol maçının oynandığı günden bir gün önce ve futbol maçı

günü ise normal üstü getiri ortaya çıkmamıştır. Buna göre yatırımcılar futbol maçlarının sonuçlarına futbol maçı oynandıktan sonra tepki vermektedirler. Aynı zamanda yatırımcılar karar alma sürecinde futbol takımlarının galip gelmesini değil, mağlup olması veya berabere kalmasını daha fazla dikkate almaktadırlar.

### B. Derbi Futbol Maçlarının Sonuçları İçin Değerlendirme

İlgili futbol takımlarının derbi futbol maçlarında elde ettikleri sonuçların hisse senedi getirileri üzerindeki etkisini ölçmek amacıyla oluşturulan hipotez 2'ye ilişkin istatistiksel test sonuçları Tablo-3'de gösterilmiştir. Elde edilen bulgulara göre; derbi futbol maçlarına bir bütün olarak bakıldığında (karışık) normal üstü getiriler ortaya çıkmamıştır. Yine dört büyük futbol takımlarının elde ettikleri galibiyet veya ortaya çıkan beraberlik nedeniyle yatırımcılar normal üstü getiriler elde edememişlerdir. Derbi futbol maçlarında mağlup olan futbol takımına ait hisse senetleri nedeniyle yatırımcılar, futbol maçının oynandığı günden bir gün sonra %5 seviyesinde istatistiksel olarak anlamlı normal üstü getiriler elde etmişlerdir. Derbi futbol maçlarının oynandığı gün ve bir gün önce ise normal üstü getiriler ortaya çıkmamaktadır.

Bu bağlamda derbi futbol maçları için mağlubiyet, hisse senetleri üzerinde beraberlik ve galibiyetten daha fazla etki yaratmaktadır. Bunun nedeni daha önce bahsedildiği gibi 6 puan değerinde 3 puanın kaybedilmesi olabilir.

**Tablo 3: Derbi Futbol Maçlarına İlişkin Normal Üstü Getiriler**

| Sonuçlar/Getiriler | Futbol Maçından Bir Gün Önce (-1) |         | Futbol Maçı Günü (0) |         | Futbol Maçından Bir Gün Sonra (+1) |                  |
|--------------------|-----------------------------------|---------|----------------------|---------|------------------------------------|------------------|
|                    | t                                 | p       | t                    | p       | t                                  | p                |
| Karışık(#)         | -0,29166                          | 0,77125 | -0,64391             | 0,52134 | -1,38826                           | 0,16864          |
| Galibiyet          | -0,31997                          | 0,75084 | -0,73954             | 0,46438 | -0,84737                           | 0,40239          |
| Mağlubiyet         | 0,16051                           | 0,87349 | 0,97283              | 0,33793 | -2,36958                           | <b>0,02401**</b> |
| Beraberlik         | -0,00163                          | 0,99872 | -0,43976             | 0,66600 | -0,29020                           | 0,77539          |

*Karışık = Galibiyet, Beraberlik ve Mağlubiyet*

*\*\* , %5 istatistiksel anlamlılık seviyesine sahiptir.*

*C. Avrupa'da Oynanan Futbol Maçlarının Sonuçları İçin Değerlendirme*

Dört büyük futbol takımlarının şampiyonlar ligi ve UEFA kupası futbol maçlarında elde ettikleri sonuçların hisse senedi getirileri üzerindeki etkisi aşağıda gösterilmiştir. Tablo 4 aynı zamanda hipotez 3'ün istatistiksel test sonuçlarını açıklamaktadır.

**Tablo 4: Şampiyonlar Ligi ve UEFA Kupası Futbol Maçlarına İlişkin Normal Üstü Getiriler**

| Sonuçlar/Getiriler | Futbol Maçından Bir Gün Önce (-1) |         | Futbol Maçı Günü (0) |         | Futbol Maçından Bir Gün Sonra (+1) |                  |
|--------------------|-----------------------------------|---------|----------------------|---------|------------------------------------|------------------|
|                    | t                                 | p       | t                    | p       | t                                  | p                |
| Karışık(#)         | -0,10353                          | 0,91777 | 0,48159              | 0,63128 | -4,87535                           | <b>0,00000*</b>  |
| Galibiyet          | 0,88814                           | 0,38109 | 1,60302              | 0,11876 | -2,25407                           | <b>0,03117**</b> |
| Mağlubiyet         | -0,13497                          | 0,89339 | 0,32803              | 0,74479 | -4,25343                           | <b>0,00014*</b>  |
| Berberlik          | -0,49351                          | 0,62731 | -0,45293             | 0,65573 | -2,46925                           | <b>0,02319**</b> |

*Karışık = Galibiyet, Beraberlik ve Mağlubiyet*

*\*, \*\* sırasıyla %1 ve %5 istatistiksel anlamlılık seviyesine sahiptir.*

Elde edilen bulgulardan da görüleceği gibi şampiyonlar ligi ve UEFA kupası futbol maçlarının tamamında istatistiksel olarak anlamlı normal üstü getiriler ortaya çıkmaktadır. Buna göre hipotez 3 de reddedilmiştir. Anlamlılık seviyesi karışık futbol maçları ve mağlubiyet için %1, galibiyet ve beraberlik için ise %5'tir. Bu durum yatırımcıların, Avrupa'da oynanan futbol maçlarından derbilere göre daha fazla etkilendiğini ve mağlubiyeti, galibiyet ve beraberliğe göre daha fazla dikkate almakta olduğunu göstermektedir.

## SONUÇ

Günümüzde futbol hem Türkiye'de hem de dünyada giderek daha fazla insan kitlesini peşinden koşturmaktadır. Bu çalışmada, Türkiye'de dört büyük futbol takımlarının futbol maçları sonuçlarının hisse senedi getirileri üzerindeki etkileri incelenmiştir. Futbol maçlarının sonuçlarının hisse senedi getirilerine etkisi iki farklı şekilde olabilir. Birincisinde yatırımcılar tuttıkları futbol takımının başarısından psikolojik olarak olumlu etkilenebilir ve yeni yatırım kararlarına girişebilirler. İkincisinde ise futbol takımının elde edeceği başarılar, ilgili futbol takımının finansal durumunu olumlu yönde etkileyeceği beklentisi

oluştugu için yatırımcılar bu futbol takımlarının hisse senetlerine yatırım yapabilirler. Çalışmada olayın ikinci boyutu ele alınmıştır.

Türkiye’de dört büyük futbol takımının 2001-2002, 2002-2003, 2003-2004, 2004-2005, 2005-2006 ve 206-2007 futbol sezonunda 87 adet derbi ve 90 adet şampiyonlar ligi ve UEFA kupası futbol maçları analiz için örnek olarak seçilmiştir. Çalışmada, olay çalışması (event study) yöntemi kullanılmıştır. İncelemeye konu olay “futbol maçı sonucu”, olayın gerçekleşme zamanı ise futbol maçının oynandığı tarih olarak belirlenmiştir. Olay penceresi uzunluğu ise 2 gün (-1, +1) olarak seçilmiştir. İstatistiksel sonuçların anlamlılığını test etmek amacıyla üç hipotez kurulmuştur.

İstatistiksel test sonuçlarına göre tüm futbol maçları için (derbi, şampiyonlar ligi ve UEFA kupası) futbol maçının oynandığı günden bir gün sonra istatistiksel olarak anlamlı normal üstü getiriler elde edilmiştir. Yatırımcıların Avrupa’da oynanan futbol maçlarında tüm durumlarda yüksek anlamlılığa sahip normal üstü getiriler elde ettiği görülmektedir. Öte yandan, derbi futbol maçlarında sadece mağlubiyet durumunda futbol maçının oynandığı günden bir gün sonra istatistiksel olarak anlamlı normal üstü getiriler ortaya çıkmıştır. Buna göre, Avrupa’da oynanan futbol maçlarında normal üstü getirilerin fazla olması, yatırımcıların söz konusu futbol maçlarını derbi futbol maçlarına göre daha fazla önemsendiği şeklinde yorumlanabilmektedir. Sonuç olarak Türkiye’de yatırımcıların futbol maçları sonuçlarından etkilendiği sonucuna varılmaktadır.

## KAYNAKÇA

- Akşar, T., (2005) “Futbol Kulüplerinin Şirketleşmesi, Halka Arzı ve Kredilendirilmesi”, Aralık 2005, <http://www.fesam.org/uzman/ta024.htm>, 15.10.2006.
- Akşar, T. (2005) **Endüstriyel Futbol**, İstanbul: Literatür Yayıncılık.
- Akşar, T. (2006) “2006 Dünya Kupasının Sosyo Ekonomik Analizi”, <http://www.verkac.org/?p=1583>, 05.10.2006.
- Akşar, T. ve K. Merih (2006) **Futbol Ekonomisi**, İstanbul: Literatür Yayıncılık.
- Ashton, J.K., B. Gerrard and R. Hudson (2003) “Economic Impact of National Sporting Success: Evidence From the London Stock Exchange”, **Applied Economics Letters**, 10, 783–785.
- Audas, R., S. Dobson. and J. Goddard (2002) “The Impact of Managerial Change on Team Performance in Professional Sports”, **Journal of Economics and Business**, 54, 633–650.

- Başaran, M. ve T. Atay (2003) **Spor ve Sporunun Vergilendirilmesi ve Vergi Avantajları**, Ankara: Der Yayınları.
- Berument, H., A. İnamlık A. ve E.M. Yücel (2003) “Futbolun Verimlilik Üzerine Etkileri”, **İktisat, İşletme ve Finans**, Sayı: 213, Aralık, 51-62.
- Berument, H. ve E.M. Yucel (2005) “Long live Fenerbahçe: The Production Boosting Effects of Football”, **Journal of Economic Psychology**, 26, 842–861.
- Berument, H., N.B. Ceylan ve E. Gözpinar (2007) “Performance of Soccer on the Stock Market: Evidence from Turkey”,  
[http://www.bilkent.edu.tr/~economics/papers/06-06%20DP\\_HakanBerument.doc](http://www.bilkent.edu.tr/~economics/papers/06-06%20DP_HakanBerument.doc), 10.12.2007, 1-24.
- Boyle, G. and B. Walter (2003) “Reflected Glory and Failure: International Sporting Success and the Stock Market”, **Applied Financial Economics**, 13, 225–235.
- Dixon, M.J. and P.F. Pope (2004) “The Value of Statistical Forecasts in the UK Association Football Betting Market”, **International Journal of Forecasting**, 20, 697–711.
- Dobson S., J. Goddard (2001) **The Economics of Football**, Cambridge: Cambridge University Press.
- Drawer, S., C.W. Fuller (2002) “An Economic Framework for Assessing the Impact of Injuries in Professional Football”, **Safety Science**, 40, 537–556.
- Ebiçlioğlu, F.K., S. Dorukkaya, A. Kıratlı (1998) **Türkiye'de Futbol Kulüplerinin Şirketleşmesi, Halka Açılması, Finansman ve Vergileme**, İstanbul: Dünya Yayınları.
- Fama, E.F. (1970) “Efficient Capital Markets: A Review Theory and Empirical Work”, **Journal of Finance**, 25, 338-417.
- Gannon, J., K. Evans, J. Goddard (2006) “The Stock Market Effects of the Sale of Live Broadcasting Rights for English Premiership Football”, **Journal of Sports Economics**, 7(2), 168-186.
- Gerhardt, W., (2006) “The Colourful History of a Fascinating Game: More than 2000 Years of Football”, <http://www.fifa.com/en/history/history/0,1283,1,00.html>. 11.08.2006.
- Goddard, J. (2005) “Regression Models for Forecasting Goals and Match Results in Association Football”, **International Journal of Forecasting**, 21, 331– 340.



- Haugen, K.K. and A. Hervik (2002) "Estimating the Value of the Premier League or The Worlds Most Profitable Investment Project", **Applied Economics Letters**, 9, 117-120.
- Hirt, E., D. Zillman, G. Erikson, C. Kennedy (1992) "Costs and Benefits of Allegiance: Changes in Fan's Self-ascribed Competencies After Team Victory Versus Defeat", **Journal of Personality and Social Psychology**, 63, 724-738.
- Kamstra, M. and L., M. (2000) "Losing Sleep at the Market: The Daylight Saving Anomaly", **American Economic Review**, 90, 1005-1011
- Korukoğlu, A. and S. Korukoğlu (2005) "Üç Büyüklerin -BJK, FB ve GS- Finans Piyasalarındaki Durum Değerlendirmesi, **Ege Üniversitesi Akademik Bakış Dergisi**, 5(1-2), 47-54.
- Kurscheidt, M., M.L. Klein. and A.D. Wieber (2003) "A Socioeconomic Approach to Sports: Lessons From Fitness and Event Markets", **European Journal of Sport Science**, 3(3), 1-10.
- Merih, K., "Futbolcu Aktif veya Pasif? Futbol Muhasebesi", "[http://www.fesam.org/sur\\_makale.php?kod=1&url=uzman/km018.htm](http://www.fesam.org/sur_makale.php?kod=1&url=uzman/km018.htm), 10.10.2006, 1-9.
- McWilliams, A. and D. Siegel (1997) "Event Studies in Management Research: Theoretical and Empirical Issues", **Academy of Management Journal**, 40(3), 626-657.
- Pollard P.S. (2002), "Grooowwth?", **International Economic Trends**, Annual Edition, July.
- Ryngaert, M. and J. Netter (1990) "Shareholder Wealth Effect of the 1986 Ohia Antitakeover Law Revisited, It's Real Effects", **Journal of Law, Economics, Organization**, 6, 253-262.
- Sert, M. (2000) **Gol Atan Galip: Futbola Sosyolojik Bir Bakış**, İstanbul: Sağlam Yayınları.
- Solberg, H.A. and C. Gratton (2004) "Would European Soccer Clubs Benefit From Playing in a Super League?", **Soccer and Society**, 5(L), Spring, 61-81.
- Statman, M. (1999) "Behavioral Finance: Past Battles and Future Engagements", **Financial Analysts Journal**, 55, 18-27.
- Watson, N. (2001) "The Amazing Predictive Power of Pigskin", **Fortune**, 144, 156.
- Woodland, B.M. and L.M. Woodland (2000) "Testing Contrarian Strategies in the National Football League", **Journal of Sports Economics**, 1(2), 187-193.

**ELEKTRONİK KAYNAKLAR**

<http://www.fenerbahce.org/kurumsaldetay.asp?ContentID=169>, 08.10.2006.

<http://www.fenerbahce.org/kurumsaldetay.asp?ContentID=1931>, 10.10.2006.

[http://www.galatasaray.org/g\\_sportif/frame.htm](http://www.galatasaray.org/g_sportif/frame.htm), 02.10.2006.

<http://www.imkb.gov.tr/bilanco/mtablodonem.htm>, 07.10.2006.

<http://www.trabzonspor.org.tr/sportif.asp>, 17.09.2006.

<http://www.tff.org/default.aspx?pageID=201&ftxtID=1738>, 10.12.2007

<http://www.radikal.com.tr/haber.php?haberno=4356>, 10.12.2007.

## KENDİ KENDİNE LİDERLİK ÖLÇEĞİNİN TÜRKÇE UYARLAMASI, GEÇERLİLİK VE GÜVENİLİRLİK ÇALIŞMASI

Selen DOĞAN\*  
Faruk ŞAHİN\*\*

### Öz

Kendi kendine liderlik kavramı bireyin kendi davranışlarını kontrol ettiği, belirli bilişsel ve davranışsal stratejileri kullanarak kendi kendini etkileyip yönlendirebildiği bir süreç olarak tanımlanmaktadır. Bu çalışma, Houghton ve Neck'in (2002) Kendi Kendine Liderlik Ölçeğinin Türkçe uyarlaması, geçerlilik ve güvenilirlik çalışmasını kapsamaktadır. Ölçek kamu ve özel sektördeki 563 çalışana uygulanmıştır. Yapı geçerliliği için keşfedici faktör analizi, temel bileşenler analizi ve varimax döndürme yöntemleri kullanılmıştır. Keşfedici faktör analizi sonuçları ölçeğin toplam varyansın %68'ini açıklayan dokuz faktör yapısına sahip olduğunu göstermiştir. Ölçeğin Türkçe formunun faktör yapısının özgün formula tutarlılık gösterdiği, alt ölçeklerin iç tutarlılık katsayılarının 0.64 değerinden 0.87 değerine kadar değiştiği görülmüştür. Yapısal eşitlik modeli tekniği kullanılarak yapılan doğrulayıcı faktör analizi sonucunda, önerilen üç modelin verilerle uyuşmadığı ortaya çıkmıştır. Sonuç olarak, ölçeğin bireylerin kendi kendine liderlik stratejilerini ölçmede güvenilir bir ölçme aracı olduğu saptanmıştır, fakat ölçeğin geçerliliği elde edilen verilerle doğrulanamamıştır.

**Anahtar Sözcükler:** Liderlik, kendi kendine liderlik, faktör analizi, yapısal eşitlik modeli.

### Abstract

#### A Study of Reliability, Validity and Adaptation of Self Leadership Questionnaire in a Turkish Context

Self-leadership is a process through which individuals control their own behavior, influencing and leading themselves through the use of specific sets of behavioral and cognitive strategies. This study seeks to examine the reliability,

\* Doç.Dr., Niğde Üniversitesi, İşletme Bölümü, 51240, NİĞDE, sdogan01@hotmail.com

\*\* Doktora Öğrencisi, Niğde Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, 51240, NİĞDE, fsahin11@hotmail.com

validity and adaptation of the Houghton and Neck (2002) Revised Self-Leadership Questionnaire (RSLQ) in a Turkish context. The RSLQ was administered to 563 employees from public and private sectors. For construct validity, exploratory factor analysis is conducted with principal component and varimax rotation method. Exploratory factor analysis (EFA) showed that the scale had nine factors which explained 68 %of the total variance. The factor structure of the Turkish version was found to be similar to the original version. Internal consistency coefficients of subscales were varied from 0.64 to 0.87 respectively. The results from a confirmatory factor analysis (CFA) utilizing structural equation modelling techniques demonstrate no fit for three models proposed. As a result, the scale which was adapted to Turkish context to measure individuals' self-leadership strategies was found to be reliable but, validity of it could not be confirmed with that data.

**Keywords:** Leadership, self-leadership, factor analysis, structural equation model.

## GİRİŞ

Liderlik kavramı, üzerinde çok çalışılan ve değişik boyutlarıyla tartışılan bir kavramdır. Uzun yıllar boyunca, yönetim ve örgütsel davranış literatüründe liderlik çalışmaları önemli ve merkezi bir yer tutmuştur (Yukl, 1989: 251). Genel olarak, liderlik, ortak bir amaca doğru grubun davranışlarını yönlendirmek için bireyin, grubun diğer üyelerini etkileme süreci olarak tanımlanmaktadır. Her ne kadar liderlik kavramının yapılmış olan tanımları farklı olsa da, bu tanımların ortak noktalarının “etkileme” ve “yönlendirme” olduğu görülmektedir (House ve Aditya, 1997: 464; Northouse, 2004: 3; Robbins ve Coulter, 2003: 458). Lider ise, başkalarını etkileme kapasitesine sahip olan kişidir.

Manz ve Sims (1991: 18) ise, günümüz örgütleri için en uygun liderlerin “başkalarına kendi kendilerinin liderleri olmaları için liderlik eden kişiler” olduğunu belirtmektedirler. Sürekli olarak değişen ve gittikçe farklılaşan çevre şartlarına sahip günümüzün dinamik iş dünyası, esnek, çabuk, anında tepki veren insan / örgüt davranışlarını gerektirmektedir. Bu gereklilik, örgütsel yapıların gittikçe daha basık örgütlenecek şekilde değişmelerine de neden olmaktadır. Bu bağlamda, “yönetim ve liderlik nasıl olmalıdır?” sorusuna Manz ve Sims “süper liderlik (superleadership)” olarak cevap vermektedirler. Süper liderlik olarak açıkladıkları bu liderlik modelinde vurgulanmak istenen esas konu, liderin, her insanın içinde var olan kendi kendine liderlik etme enerjisini ortaya çıkarmasını sağlamaktır (Manz ve Sims, 1989: 3; Manz ve Sims, 1991: 18).

## **1. KENDİ KENDİNE LİDERLİK KAVRAMI**

Kendi kendine liderlik, bireyin kendini yönlendirmek ve başarılı olmak için gerekli olan motivasyonu kendi kendine sağlayarak gerçekleşen bir etkileme sürecidir (Manz, 1986: 589; Neck, 1996: 203). Kendi kendine liderlik kavramı,

•Kerr ve Jermier'in (1978) liderlik ikameleri (substitutes for leadership) fikrinden esinlenerek ve

•Kendini kontrol teorisine dayanan kendi kendine yönetim (self-management) kavramının (Manz ve Sims, 1980) bir uzantısı olarak ortaya çıkmıştır.

Kerr ve Jermier (1978: 375-403), belirli durumlarda çalışanların kendini kontrol edebilme düzeyinin bir liderlik ikamesi olabileceğini önererek kendi kendini kontrol kavramını yönetim literatürüne kazandırmışlardır. Çalışanlardan kaynaklanan liderlik ikameleri arasında; tecrübe, kabiliyet, profesyonel disiplin, ödüllere karşı kayıtsızlık ve bağımsızlık ihtiyacı boyutları yer almaktadır (Zel, 2001: 149). Çalışanların kendini kontrol edebilme düzeyinin çalışandan kaynaklanan liderlik ikamelerinden biri olduğunu belirten Manz ve Sims (1980) ve Manz (1986) yaptıkları çalışma ile bu kavramı yenileyerek "kendi kendine yönetim" ve "kendi kendine liderlik" kavramlarını bireylerin kendi davranışlarını kontrol ettikleri bir süreç olarak tanımlamışlardır. Kısaca, kendi kendine liderlik, bireyin kendini yönlendirmek ve başarılı olmak için gerekli olan motivasyonu kendi kendine sağlayarak gerçekleşen bir etkileme sürecidir (Houghton ve Neck, 2002: 673; Neck ve Houghton, 2006: 271).

## **2. KENDİ KENDİNE LİDERLİK STRATEJİLERİ**

Kendi kendine liderlik, bireysel etkinliği olumlu yönde artırmak için belirli davranışsal ve bilişsel stratejilerden oluşmaktadır. Kendi kendine liderlik stratejileri genellikle üç temel kategoride gruplandırılmaktadır (Houghton ve Neck, 2002: 673; Neck ve Houghton, 2006: 271):

- Davranış Odaklı Stratejiler (Behaviour-Focused Strategies),
- Doğal Ödül Stratejileri (Natural Reward Strategies) ve
- Yapıcı Düşünce Modeli Stratejileri (Constructive Thought Pattern Strategies).

Bu stratejiler öğrenilebilir ve zamanla geliştirilebilir. Bu stratejiler bir çalışan için kendini gerçekleştirme imkânı verirken, bir yönetici veya lider için de hem çalışanlarına örnek olma hem de çalışanları güçlendirme konusunda eşsiz bir kaynak oluşturmaktadır.

### **2.1. Davranış Odaklı Stratejiler**

Davranış odaklı stratejilerle, bireyin öz farkındalık düzeyinin artırılması hedeflenmekte, gerekli fakat belki de çekici olmayan işleri de kapsayan davranışların denetimi sağlanmaktadır. Bu tür stratejiler ile özellikle, hoş olmayan ama ele alınması ile üstesinden gelinmesi gereken işlerle ilgili davranışlar üzerinde durulmaktadır. Bu tür davranışları etkili bir şekilde yerine getirmekle öz farkındalık düzeyinin yükseltilebileceği belirtilmektedir (Manz ve Neck, 1999: 21-35; Houghton ve Neck, 2002: 673; Neck ve Houghton, 2006: 271).

Davranış odaklı stratejiler; kendini gözleme, hedef belirleme, kendini ödüllendirme, kendini cezalandırma ve ipuçları stratejilerinden oluşmaktadır. Kendini gözleme, bireyin belirli davranışları neden ve ne zaman sergilediğine ait farkındalığı artırmasını kapsamaktadır (Manz ve Sims, 1989: 45). Bu tür farkındalık, etkisiz ve verimsiz davranışları ortadan kaldırmak veya değiştirmek için gerekli olan bir adımdır (Manz ve Neck, 1999: 21-35; Manz ve Sims, 1980: 364). Mevcut davranışları ve performans düzeyi hakkında doğru bilgiye sahip olan bireyler daha etkili bir şekilde kendileri için hedef belirleyebilmektedirler (Manz, 1986: 588; Manz ve Neck, 1999: 21-35; Manz ve Sims, 1980: 364). Birçok araştırma sonuçları göstermektedir ki, bireyler için belirli ve ulaşılması kolay olmayan hedefler belirleme, performansı artırıcı ve bireylerin motivasyon düzeylerini yükseltici etkiler ortaya çıkarmaktadır (Houghton ve Neck, 2002: 673; Neck ve Houghton, 2006: 271; Politis, 2006: 204). Bireyin kendini ödüllendirmesi, belirlenen amaçları yerine getirmede gerekli olan güce güç katabilmektedir (Manz, 1986: 593; Manz ve Neck, 1999: 21-35; Manz ve Sims, 1980: 364). Ödül, belki de, çok basit veya soyut anlamda da olabilmektedir. Birey, önemli ve zor bir işi başarıyla yerine getirdikten sonra iç dünyasında kendisiyle yüzleşerek kendini kutlayabilmekte ve bu davranış onu daha da cesaretlendirebilmektedir veya ödül, fiziksel anlamda bireyin kendine hoşlandığı bir şey ısmarlaması şeklinde ya da özel bir etkinlik ile kendini keyiflendirmesi şeklinde de ortaya çıkabilmektedir (Houghton ve Neck, 2002: 673; Neck ve Houghton, 2006: 271). Ödüllendirme gibi cezalandırma da (veya başka bir deyişle geribildirimle yapılan düzeltmeler), arzu edilen davranışları etkili bir şekilde yeniden düzenlemede kullanılabilir. Arzu edilmeyen davranışların veya performanstaki azalmaların gözden geçirilmesi, performansı artırmada veya bu tür davranışları düzeltmede daha etkili olabilmektedir. Cezalandırmanın aşırı kullanımı -buna eleştiri de dâhildir- bireyin performansını

olumsuz yönde etkileyebilmektedir ve fazla kullanılmasından kaçınılması gerekmektedir (Houghton ve Neck, 2002: 673; Neck ve Houghton, 2006: 272). Son olarak, arzu edilen bir davranışı fiilen yerine getirmeden önce tekrar etme veya prova etme, oluşabilecek sorunların düzeltilmesini ve hatalardan kaçınılmasını sağlamaktadır. Bu da performansa olumlu yönde katkıda bulunmaktadır (Manz ve Sims, 1989: 20). Ayrıca, çevredeki somut ipuçları yapıcı davranışları geliştirmek ve yapıcı olmayan davranışları azaltmak veya tamamen yok etmek için yardımcı olabilmektedir (Manz ve Neck, 1999: 21-35; Manz ve Sims, 1980: 364). Yapılacaklar listesi, küçük hatırlatma notları, hatta bilgisayarda kullanılan ekran koruyucuları bile dikkati toplamada ve belirlenen hedefe ulaşmada yardımcı olmak için kullanılan dışsal ipuçlarına örnektirler.

Özetle, davranış odaklı stratejiler, başarısızlığa sebep olabilecek olumsuz ve arzu edilmeyen davranışları bastırırken, başarılı sonuçlara götürebilecek olumlu ve arzu edilen davranışları teşvik etmek için kullanılmaktadır (Houghton ve Neck, 2002: 673; Neck ve Houghton, 2006: 272).

## **2.2. Doğal Ödül Stratejileri**

Doğal ödül stratejileri, verilen bir işin veya etkinliğin zevk veren yanının ortaya çıkartılması yaklaşımını esas almaktadır. İşte bu durumun, bireyi motive etmesi veya ödüllendirmesi beklenmektedir (Houghton ve Neck, 2002: 673; Neck ve Houghton, 2006: 272). Doğal ya da duruma özgü bu tür ödüller, teşvik edici unsurlar, yapılmakta olan görevin içerisinde ortaya çıkabilmekte ve çalışanın böylelikle bu işten dolayı motivasyon düzeyi yükselmekte ve aslında ödüllendirilmektedir. Doğaldır ki, ödüllendirme etkinliği üst düzey yeterliliğe, kendini kontrol etmeye ve hedef belirlemeye olumlu yönde etki etmektedir (Manz, 1986: 591; Manz ve Neck, 1999: 43). Doğal ödül stratejileri, verilen bir işin veya bir etkinliğin daha fazla zevk veren ve hoş yanlarını görmeyi ve bu hali ile aslında bireye ödül gibi gelebilecek noktalara odaklanmayı kapsamaktadır (Manz ve Neck, 1999: 43). Örneğin, bir çalışan, hafif müzik çalarak, bulunduğu ortamın duvarlarına hoş resimler asarak veya daha kişisel zevklerini sergileyerek kendisi için zevk verici bir çalışma ortamı oluşturma girişiminde bulunabilmektedir. Başka bir şekilde, bir çalışan işin yapılaş şekline olan yaklaşımını değiştirerek –örneğin, büro ortamının dışarısına çıkarak başka bir yerde çalışmak, müşterilerle olan ilişkilere aktif diyalogu katmak gibi- işin veya verilen görevin hoş yanlarına odaklanarak performansını artırabilmektedir (Houghton ve Neck, 2002: 674).

Doğal ödül stratejileri, temelde iki stratejiden oluşmaktadır (Neck ve Houghton, 2006: 273). Bu stratejilerden birincisi, verilen bir işe daha hoş ve daha zevk verici özellikler katmayı içermektedir. Böylelikle, verilen işin kendisi doğal olarak bireye ödül gibi gelebilmektedir. İkinci strateji ise, işin hoş

olmayan yanlarına odaklanmaktan uzaklaşmayı içeren bir bakış açısını ve işin özünde var olan çekici yanları -başka bir deyişle ödül gibi gelen yanları- üzerinde odaklanmayı önermektedir. Doğal ödül stratejileri içerisinde yer alan her iki strateji de, bireyin çalışma azmini, yeterliliğini olumlu yönde etkileyebilmekte, motivasyon düzeyini üst seviyelere çıkarabilmektedir.

Özetle, doğal ödül stratejileri, çalışanın gündelik yaşamında ve işe yönelik davranışlarında performans artırıcı etki yaratabilmek için ve çalışanda yeterlilik, çalışma ve başarıya azmi oluşturmak için kullanılmaktadır.

### 2.3. Yapıcı Düşünce Modeli Stratejileri

Yapıcı düşünce modeli stratejileri, alışılmış düşüncenin işlevsel modelinin oluşturulmasını ve sürdürülmesini kapsamaktadır (Houghton ve Neck, 2002: 674; Manz ve Neck, 1999: 62; Manz ve Sims, 1989: 45; Neck ve Houghton, 2006: 272). Yapıcı düşünce modellerinin oluşturulması ile performans olumlu yönde etkilenebilmektedir. Yapıcı düşünce modeli stratejileri, işlevsel olmayan düşünce ve varsayımların tanımlanması ve değiştirilmesini, zihinsel betimlemeyi ve olumlu yönde kendi kendine konuşmayı kapsamaktadır (Neck ve Houghton, 2006: 272). Yapıcı düşünce modeli stratejilerinin, uzun vadede kendi kendine liderlik becerilerinin sürdürülebilmesi açısından belki de en umut verici yaklaşımlar olduğu ifade edilmektedir.

Bireysel performans açısından genel ve ciddi bir engel teşkil eden işlevsel olmayan düşünme stratejileri, genellikle, stresli ve güç durumlardan dolayı ortaya çıkan düşünce ve varsayımlardan kaynaklanmaktadır (Neck vd., 1997: 196). Kendine kendine yapılan bir analiz süreci ile bireyler, bu işlevsel olmayan düşünce ve varsayımları tanımlayabilmekte, onlarla yüzleşebilmekte ve daha mantıklı olanlarla değiştirebilmektedir (Houghton ve Neck, 2002: 674; Manz ve Neck, 1999: 63; Neck, 1996: 205; Neck ve Houghton, 2006: 272). Benzer bir şekilde, olumsuz ve yıkıcı nitelikte olan kendi kendine konuşmalar, daha olumlu ve yapıcı tarzdaki kendi kendine konuşmalarla değiştirilmelidir. Böylelikle, birey kendi iç dünyasında sağlayabileceği önemli bir adım atmış olabilmektedir (Manz ve Sims, 1989: 41). Kendi kendine konuşma, bireyin gizlice kendi kendisiyle yaptığı konuşmadır (Houghton ve Neck, 2002: 674; Neck ve Houghton, 2006: 272). Kendi kendine yapılan diyaloglar, genellikle, bireylerin kendilerini değerlendirdiğinde, kendilerine yol gösterdiklerinde ve zihinsel olarak kendilerine tepki gösterdiklerinde, gözlenemeyen düzeylerde meydana gelmektedir (Houghton ve Neck, 2002: 674; Neck, 1996: 205; Neck vd., 1997: 196). Kendi kendine konuşma modellerinin bir analizi ve değerlendirilmesi ile bireyler, iyimser tarzda yapılan kendi kendine konuşmaları teşvik ederek, olumsuz ve karamsar nitelikteki kendi kendine yapılan konuşmayı bastırmayı ve



olumsuz etkilerinden kurtulmayı öğrenmektedir (Houghton ve Neck, 2002: 674; Neck ve Houghton, 2006: 272).

Son olarak, zihinsel betimleme, genellikle, sembolik, gizli ve zihinsel bir buluş olarak veya bir deneyimin ya da işin gerçekten fiziksel olarak ortada varlığı söz konusu değil iken zihinde provası olarak tanımlanmaktadır (Houghton ve Neck, 2002: 674; Neck ve Houghton, 2006: 272). Zihinsel betimlemenin kullanımı ile davranışsal sonuçları fiziki performans gerçekleşmeden önce oluşturmak ve sembolik olarak tecrübe etmek mümkün olabilmektedir (Houghton ve Neck, 2002: 674; Neck, 1996: 206; Neck vd, 1997: 198). Adı geçen bu teknik, imgesel egzersiz, gizli prova, sembolik prova ve zihinsel egzersiz gibi değişik tanımlamalarla da anılmaktadır (Houghton ve Neck, 2002: 674). Zihinsel betimleme tekniğini uygulayan bireyler, bir işin veya etkinliğin öncesinde başarılı olduklarını zihinsel olarak hayal etmekte ve fiziksel olarak gerçek durumda karşılaştıklarında ise olumlu performans sergileyebilmektedirler. Sonuç olarak bu stratejiler ile düşünce ve varsayımların bir işlevsel modelinin oluşturulması amaçlanmaktadır. Yapıcı düşünce modellerinin oluşturulması ile performans olumlu yönde etkilenebilmektedir.

Günümüzde giderek artan yoğun rekabet ortamında işletmelerin, varlıklarını sürdürmesi, başarılı olabilmeleri ve değişime ayak uydurabilmeleri amacıyla, güçlendirilmiş çalışana, kendi kendini yönetip kendine liderlik edebilen çalışana olan ihtiyaç daha fazla artmış, beşeri sermayeye daha fazla yatırım yapılması gerektiği ortaya çıkmıştır. Bu çalışmanın amacı, bireysel etkinliğe ve örgütsel performansa olumlu katkıları olan ve dolayısıyla verimliliği artıran kendi kendine liderlik yaklaşımı içerisinde geliştirilen Houghton ve Neck'in (2002) Kendi Kendine Liderlik Ölçeği-KKLÖ Türkçe Formu'nun faktör yapısı, güvenilirlik ve geçerlilik analizi gibi psikometrik özelliklerini belirlemektir.

### **3. ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ**

#### **3.1. Örneklem**

Araştırmaya, Nevşehir Avanos İlçesinde ve Kayseri İlinde kamu ve özel sektörde faaliyet gösteren kurum, kuruluş ve işletmelerde çalışan toplam 563 kişi katılmıştır. İçişleri, Millî Eğitim ve Sağlık Bakanlığı çalışanları kamu sektöründeki çalışanları oluşturmaktadır. Özel sektör çalışanları ise, otellerde çalışanlar ile çanak çömlek atölyelerinde, tuğla ve un fabrikalarında çalışanlardan oluşmaktadır. Örneklem seçilirken çalışanların görev yaptıkları yerlerde farklı yönetsel düzeylerde (üst düzey yöneticilikten en alt düzeye kadar) olmaları, çalışanların hem kamu hem de özel sektörden olmaları kriterleri

gözönünde bulundurulmuştur. Örneklem 54 bayan 509 erkek çalışandan oluşmaktadır. Yaş ortalaması 30.47 olarak bulunmuştur.

### 3.2. Veri Toplama Aracı

Araştırmada kullanılan veri toplama aracı iki bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde çalışanların kişisel, demografik bilgileri sorulmuştur. İkinci bölümde Houghton ve Neck'in (2002) oluşturdukları Kendi Kendine Liderlik Ölçeği-KKLÖ Türkçe formu yer almaktadır (Ek-1). KKLÖ'nin Türkçe'ye çevrilmesi ve araştırmada kullanılması için yazarlarından gerekli izin alınmıştır.

*Demografik Bilgi Formu.* Bilgi toplama formu araştırmacılar tarafından geliştirilmiştir ve araştırmaya katılan çalışanların cinsiyeti, yaşı, eğitim durumu, medeni durumu, mesleğindeki hizmet süresi ile mesleğindeki yönetsel pozisyonu gibi bilgileri içermektedir.

*Kendi Kendine Liderlik Ölçeği-KKLÖ.* Ölçek, Houghton ve Neck (2002) tarafından bireyin kendi kendine liderlik etme özelliklerini ölçmek amacıyla geliştirilmiştir. Kendi kendine liderlik ölçeği, kavramın temel üç bileşenini temsil eden dokuz alt ölçekte yer alan 35 maddeden oluşmaktadır. Tablo-1, özgün ölçeğin temel bileşenlerini, alt ölçeklerini ve madde numaralarını göstermektedir.

**Tablo 1: Özgün Ölçeğin Temel Bileşenleri ve Alt Ölçekleri**

| Temel Bileşenler                   | Alt Ölçekler   | Madde Numarası  |
|------------------------------------|--|---|
| Davranış Odaklı Stratejiler        | Hedef Belirleme<br>Kendini Ödüllendirme<br>Kendini Cezalandırma<br>Kendini Gözleme<br>İpuçları | 2, 11, 20, 28, 34<br>4, 13, 22<br>6, 15, 24, 30<br>7, 16, 25, 31<br>9, 18 |
| Doğal Ödül Stratejileri            | Doğal Ödüller Üzerinde Düşünceyi Odaklama  | 8, 17, 26, 32, 35   |
| Yapıcı Düşünce Modeli Stratejileri | Başarılı Performans Hayal Etme<br>Kendi Kendine Konuşma<br>Düşünce/Varsayımları Değerlendirme  | 1, 10, 19, 27, 33<br>3, 12, 21<br>5, 14, 23, 29                           |

**Kaynak:** Houghton ve Neck, 2002: 677.

KKLÖ, kendi kendine liderlik konusunda yapılmış önceki iki çalışmaya (Anderson ve Prussia, 1997; Cox, 1993) dayandırılarak geliştirilmiştir. Anderson ve Prussia (1997)'nin geliştirdiği 50 maddelik ölçek, KKLÖ'nin temelini oluşturmaktadır. Houghton ve Neck, KKLÖ'ni oluşturmak için

Anderson ve Prussia'nın ölçeğinde yer alan belirsiz ve çapraz faktör yüklerine sahip maddeleri çıkartmışlar ve Cox'un doktora çalışmasındaki ölçekten ise 2 madde katmışlardır. Bazı maddeleri tekrar kaleme almışlardır (Houghton ve Neck, 2002: 678). Yapılan keşfedici faktör analizi ile ölçeğin dokuz faktörden oluştuğu görülmüştür. Analiz sonucunda, tüm faktör yüklerinin 0.35 kritik değerini aştığı ve değişkenlerin teorik olarak olması gereken faktörlerde kümeleştikleri görülmüştür. Ayrıca, ölçekteki birçok değişkenin faktör yükünün 0.70 değerini aştığı belirtilmiştir. KKLÖ'nin alfa güvenilirlik katsayılarından bazıları değişmezken, bazıları da Anderson ve Prussia'nın ölçeğinden daha yüksek değerler almışlardır. Keşfedici faktör analizi sonucunda, KKLÖ'nin kararlı bir faktör yapısına sahip olduğu ve kendi kendine liderlik teorisinin bileşenleri ile uyumlu olduğu çıkmıştır. Ölçeğin yapısal geçerliliği için yapılan doğrulayıcı faktör analizi sonucunda en uygun modelin de, kendi kendine liderlik teorisi ile uyumlu olan üç temel bileşen ve dokuz faktörden oluşan hiyerarşik yapının olduğu görülmüştür. Bu sonuçlarla, KKLÖ'nin yapısal geçerliliği ortaya konmuştur. Gerek keşfedici faktör analizi, gerekse doğrulayıcı faktör analizi sonucunda, Houghton ve Neck (2002: 685) KKLÖ'nin güvenilir ve geçerli bir ölçek olduğunu belirtmişlerdir. Ayrıca, ölçeğin kendi kendine liderlik teorisinin temel bileşenlerine göre davranışları ve yetenekleri ölçtüğünü de ifade etmişlerdir.

*Ölçeğin Çevirisi.* Bu çalışmada, bir ölçek uyarlama çalışmasında izlenmesi gereken belirli aşamalar ölçüt olarak alınmıştır. Bunlar; yapı, kavram ve dil eşitliği sağlama aşaması ve ölçüm aracının psikometrik özelliklerinin değerlendirme aşamasıdır (Şencan, 2005: 608). Çevirmenler, iki dili bilen, iki dilde ve kültürde deneyim sahibi kişiler arasından seçilmiştir. Çeviride ilk adım olarak iki kişi birbirlerinden bağımsız olarak maddeleri Türkçe'ye çevirmişlerdir. Elde edilen iki çeviri, ölçeği çevirenlerden farklı bir değerlendirici ile değerlendirilerek, kaynak dille karşılaştırılıp gerekli düzeltmeler yapılmıştır. Bu elde edilen yeni formu, iki kişi birbirlerinden bağımsız olarak tekrar İngilizce'ye çevirmişlerdir. Çevirmenlerden bağımsız bir değerlendirici, çevirileri ölçeğin asıl İngilizce formuyla karşılaştırmışlar ve orijinaliyle uyuşmayan maddeler üzerinde gerekli değiştirmeleri yaparak ölçeği son Türkçe haline getirmişlerdir. Çevrilen maddelerin kalitesi üç faktör açısından değerlendirilmektedir (Şencan, 2005: 609): Çevirinin doğruluğu ve cümlelerin açık olması, kullanılan kelimelerin zorluk derecesi ile kullanılan dilin akıcılığıdır. Çeviride en önemli noktalardan biri uygun dilin kullanılmasıdır. Bu nedenle çeviride kültüre duyarlı davranılmış ve sözcüklerin ölçeğin uygulanacağı popülasyona ve ait olduğu literatüre uygun olmasına özen gösterilmiştir. Ayrıca, çevirinin son hali, liderlik çalışmaları konusunda deneyimi olan bir akademisyenle birlikte gözden geçirilmiş ve onun önerileri de göz önünde bulundurulmuştur. Problemler ölçek maddelerinin tekrar yazılmasından sonra ölçeğin son hali altı çalışana uygulanmıştır. Bu

uygulamalar sırasında, çalışanların maddeleri anlamada ve cevap vermede herhangi bir güçlük yaşamadıkları görülmüştür.

Çevirinin uygunluğu bu yöntemlerle test edildikten sonra, KKLÖ'nin Türkçe formu 563 çalışandan oluşan bir örneklem üzerinde uygulanarak psikometrik özelliklerini belirlemek amacıyla bir geçerlilik ve güvenilirlik çalışması yürütülmüştür.

### 3.3. İşlem

Kendi kendine liderlik ölçeklerine yöneltilen genel eleştirilerden biri de, ölçeklerin öğrencilerden oluşan örneklem grupları üzerinde uygulanarak geliştirilmiş olmalarıdır. Bu sınırlılığa sahip bir ölçeğin gerçekten çalışanlar için uygulanabilirliği, güvenilirliği ve geçerliliğini araştırmak için araştırma kamu ve özel sektörde çalışan 563 kişi aracılığı ile gerçekleştirilmiştir. Ölçeğin uygulanacağı çalışanlar seçilirken farklı yönetsel seviyeden olmalarına da dikkat edilmiştir. Özgün ölçeğin Türkçe'ye uyarlanmasından sonra, 245 adedi posta yoluyla katılımcılara gönderilmiş cevaplanarak geri dönüşü sağlanmıştır. Geri kalan 322 adedi araştırmacılar tarafından katılımcılara uygulanmıştır. Cevaplanan ölçeklerden 4'ü hariç diğerleri geçerli sayılmıştır.

Ölçeğin yapı geçerliliğini incelemek amacı ile temel bileşenler analizi kullanılarak keşfedici faktör analizi (exploratory factor analysis –EFA) yapılmıştır. Yorumlamada açıklık ve anlamlılık sağlamak amacı ile varimax dik döndürme tekniği kullanılmıştır. Özgün çalışmayla uyumlu olması açısından ölçekteki her maddenin faktör yüklerinin değerlendirilmesi 0.35 puanına göre yapılmıştır. Faktör çıkarma işlemi “özdeğer (eigenvalue) 1 eşik değeri”nin kullanılması ve “yamaç-birikinti (scree test) grafiği” tekniği ile yapılmıştır (Leech vd., 2005: 88; Şencan, 2005: 380). Her bir maddenin çıkarılan faktörleri temsil etme gücünü belirlemek üzere paydaşlık oranları hesaplanmıştır. Ölçeğin güvenilirliğini belirlemek üzere Cronbach Alfa iç tutarlılık katsayısı faktörler için ayrı ayrı hesaplanmıştır. Alt ölçekler arasındaki ilişki Pearson momentler çarpımı korelasyon katsayısı hesaplanarak belirlenmiştir. Ölçekte yer alan faktörlerin puanlarını betimlemek amacı ile ortalama ve standart sapma kullanılmıştır.

Kendi kendine liderlik yaklaşımında önerilen modelin ve ortaya çıkan faktörlerin yapısının geçerliliği konusunda kuramsal olarak çok daha sağlıklı bilgiler vermesi nedeniyle doğrulayıcı faktör analizi (confirmatory factor analysis-CFA) LISREL 8.20 (Jöreskog ve Sörbom, 1996) kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Toplanmış olan veriler için hangi modelin ne derecede uygun olduğuna ilişkin teorik olarak önerilen model (Şekil 1), ilişkisiz üç faktörlü model (Şekil 2) ve tek faktörlü model (Şekil 3) olmak üzere üç model

sınanmıştır. Yapısal eşitlik modeli tekniği ile yapılan bu sınamada, ki-kare (Chi-Square  $\chi^2$ ), ki-karenin serbestlik derecesine oranı (Chi-Square Relative to Its Degree of Freedom -  $\chi^2/df$ ), iyilik uyum indeksi (Goodness of Fit Index-GFI), düzeltilmiş iyilik uyum indeksi (Adjustment Goodness of Fit Index-AGFI), yaklaşık hataların ortalama karekökü (Root Mean Square Error of Approximation-RMSEA) ve ortalama hataların karekökü (Root Mean Square Residual-RMR) uyum istatistikleri değerlendirilmiştir.

#### 4. BULGULAR

Bu bölümde öncelikle örneklemin betimsel istatistiklerden bahsedilmiş ve daha sonra KKLÖ Türkçe formunun keşfedici ve doğrulayıcı faktör analizi sonuçları ele alınmıştır.

##### 4.1. Betimsel İstatistikler

Araştırmaya, kamu sektöründe çalışan 368 kişi (%65) ile özel sektörde çalışan 195 kişi (%35) olmak üzere toplam 563 kişi katılmıştır. Araştırmaya katılanlardan 54 kişi (%9.5) bayan, 509 kişi (%90.5) erkektir.

**Tablo 2: Araştırmaya Katılan Çalışanlara Ait Bilgiler**

| Çalıştığı kurum     | Cinsiyeti     | Meslek görevi |                       |                        |                       | Toplam     |
|---------------------|---------------|---------------|-----------------------|------------------------|-----------------------|------------|
|                     |               | İşgören       | Alt kademe yöneticisi | Orta kademe yöneticisi | Üst kademe yöneticisi |            |
| Kamu                | Erkek         | 237           | 70                    | 23                     | 6                     | 336        |
|                     | Kadın         | 17            | 12                    | 3                      | 0                     | 32         |
|                     | <b>Toplam</b> | <b>254</b>    | <b>82</b>             | <b>26</b>              | <b>6</b>              | <b>368</b> |
| Özel                | Erkek         | 129           | 32                    | 8                      | 4                     | 173        |
|                     | Kadın         | 15            | 3                     | 2                      | 2                     | 22         |
|                     | <b>Toplam</b> | <b>144</b>    | <b>35</b>             | <b>10</b>              | <b>6</b>              | <b>195</b> |
| <b>Genel Toplam</b> |               | <b>398</b>    | <b>117</b>            | <b>36</b>              | <b>12</b>             | <b>563</b> |

Çalışanların yaş ortalaması 30.47 bulunmuştur. Araştırmaya katılan çalışanlardan 398 kişi (%70) işgören (memur, işçi), 117 kişi (%20) alt kademe yöneticisi (şef, müdür yardımcısı), 36 kişi (%6) orta kademe yöneticisi (müdür, amir) ve 12 kişi (%4) ise üst kademe yönetici (işletme sahibi) pozisyonundadır. Araştırmaya katılan çalışanlara ait bilgiler Tablo 2’de yer almaktadır.

#### 4.2. Keşfedici Faktör Analizi

Araştırmada toplanan veriler SPSS 14.0 istatistik programı aracılığıyla analiz edilmiştir. KKLÖ Türkçe formunun yapı geçerliliğini belirlemek amacıyla faktör analizi yapılmış, örgütsel ve davranışsal araştırmalarda yaygın bir şekilde kullanılan (Conway ve Huffcutt, 2003: 150) temel bileşenler analizi özgün ölçekte yapılan faktör analizinde olduğu gibi varimaks döndürme yöntemi ile uygulanmıştır. Ölçeğin önceki çalışmaları (Anderson ve Prussia, 1997; Houghton ve Neck, 2002) ile uyumlu olması için ve bir maddenin bir faktörü temsil ettiğini belirlemek açısından, faktör yükleri 0.35 kritik değerine göre değerlendirilmiştir.

Faktör analizi yapıldıktan sonra, ilk olarak, Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) ve Barlett küresellik tablosuna bakılmıştır. 0 ila 1 arasında değişen test değerinin yüksek çıkması (0.731) ‘ölçekteki her bir değişkenin diğer değişkenler tarafından iyi bir şekilde tahmin edilebileceği’ anlamına gelmektedir. Test sonucunun 0.731 ve anlamlılık değerinin 0.00 olması faktör analizine devam edilebileceğini göstermektedir.

Faktör analizi sonucuna göre, maddelerdeki değişimin %68.786’sını açıklayan ve özdeğeri en az 1 olan dokuz adet faktör belirlenmiştir. Ölçekteki maddelerin girdiği faktör yükleri, her faktörün alfa katsayısı ve her maddenin paydaşlık oranı Tablo 3’te yer almaktadır. Tablo 3’te görüldüğü gibi faktörlerden birincisi varyansın %10.092’sinden, ikincisi %9.876’sından, üçüncüsü %8.843’ünden, dördüncüsü %8.585’inden, beşincisi %8.051’inden, altıncısı %6.786’sından, yedincisi %6.464’ünden, sekizincisi %5.721’inden ve dokuzuncusu %4.369’undan sorumludur. Faktörlerin tümü birden varyansın %68.786’sını açıklamaktadır. Ölçekte yer alan maddenin çıkarılan faktörleri ne ölçüde temsil ettiğini gösteren paydaşlık oranlarının 0.506 ile 0.873 değerleri arasında değiştiği görülmüştür. Ölçeğin “bir iş üzerinde çalışırken ne kadar iyi olduğumun genellikle farkındayım” şeklindeki 16. maddenin en düşük paydaşlık oranını (0.506) aldığı ve “gerçekte (fiilen) bir işi yapmadan önce, kafamda, başarılı olduğumu arada sırada canlandırırım” şeklindeki 19. maddenin en yüksek paydaşlık oranını (0.873) aldığı görülmüştür.

KKLÖ Türkçe formunun faktör analizi sonucunda özgün çalışmadaki faktör yapısına ulaşılmıştır. Ölçeğin Türkçe formunda yer alan maddelerin faktör yüklerinin hepsi 0.35 değerini aştığı ve teorik olarak olmaları gerektiği faktörlerde kümeleştikleri görülmüştür.

**Tablo 3: Kendi Kendine Liderlik Ölçeği Türkçe Formunun Faktör Yapısı,  
Her Faktörün Alfa Katsayısı ve Her Maddenin Paydaşlık Oranı**

| Madde No.         | Faktörler    |              |              |              |              |              |              |              |              | C    |
|-------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|------|
|                   | 1            | 2            | 3            | 4            | 5            | 6            | 7            | 8            | 9            |      |
| 19                | ,929         |              |              |              |              |              |              |              |              | ,873 |
| 27                | ,900         |              |              |              |              |              |              |              |              | ,828 |
| 33                | ,845         |              |              |              |              |              |              |              |              | ,735 |
| 10                | ,773         |              |              |              |              |              |              |              |              | ,653 |
| 1                 | ,708         |              |              |              |              |              |              |              |              | ,517 |
| 28                |              | ,869         |              |              |              |              |              |              |              | ,766 |
| 20                |              | ,848         |              |              |              |              |              |              |              | ,734 |
| 2                 |              | ,811         |              |              |              |              |              |              |              | ,667 |
| 11                |              | ,799         |              |              |              |              |              |              |              | ,660 |
| 34                |              | ,789         |              |              |              |              |              |              |              | ,632 |
| 26                |              |              | ,853         |              |              |              |              |              |              | ,747 |
| 32                |              |              | ,849         |              |              |              |              |              |              | ,750 |
| 17                |              |              | ,775         |              |              |              |              |              |              | ,630 |
| 8                 |              |              | ,731         |              |              |              |              |              |              | ,568 |
| 35                |              |              | ,681         |              |              |              |              |              |              | ,508 |
| 14                |              |              |              | ,879         |              |              |              |              |              | ,824 |
| 5                 |              |              |              | ,850         |              |              |              |              |              | ,763 |
| 29                |              |              |              | ,834         |              |              |              |              |              | ,703 |
| 23                |              |              |              | ,799         |              |              |              |              |              | ,658 |
| 6                 |              |              |              |              | ,892         |              |              |              |              | ,838 |
| 15                |              |              |              |              | ,850         |              |              |              |              | ,729 |
| 24                |              |              |              |              | ,840         |              |              |              |              | ,714 |
| 30                |              |              |              |              | ,693         |              |              |              |              | ,580 |
| 7                 |              |              |              |              |              | ,830         |              |              |              | ,731 |
| 31                |              |              |              |              |              | ,723         |              |              |              | ,571 |
| 16                |              |              |              |              |              | ,700         |              |              |              | ,506 |
| 25                |              |              |              |              |              | ,700         |              |              |              | ,517 |
| 13                |              |              |              |              |              |              | ,917         |              |              | ,852 |
| 22                |              |              |              |              |              |              | ,815         |              |              | ,675 |
| 4                 |              |              |              |              |              |              | ,801         |              |              | ,677 |
| 3                 |              |              |              |              |              |              |              | ,856         |              | ,743 |
| 12                |              |              |              |              |              |              |              | ,816         |              | ,681 |
| 21                |              |              |              |              |              |              |              | ,740         |              | ,580 |
| 9                 |              |              |              |              |              |              |              |              | ,858         | ,743 |
| 18                |              |              |              |              |              |              |              |              | ,831         | ,721 |
| Açıklanan Varyans | 10,09        | 9,876        | 8,843        | 8,585        | 8,051        | 6,786        | 6,464        | 5,721        | 4,369        |      |
| Özdeğer           | 3,532        | 3,457        | 3,095        | 3,005        | 2,818        | 2,375        | 2,262        | 2,002        | 1,529        |      |
| $\alpha^*$        | ,87<br>(,85) | ,88<br>(,84) | ,83<br>(,74) | ,87<br>(,78) | ,85<br>(,86) | ,74<br>(,82) | ,80<br>(,93) | ,73<br>(,92) | ,64<br>(,91) |      |

\* Parantez içinde yer alan alfa katsayıları özgün çalışmadaki alfa katsayılarıdır.

Başarılı performans hayal etme (faktör 1), hedef belirleme (faktör 2), doğal ödüller üzerinde düşünceyi odaklama (faktör 3) ve düşünce/varsayımları değerlendirme (faktör 4) alt ölçeklerinin alfa katsayılarının özgün çalışmadaki alfa katsayılarından yüksek olduğu görülmüştür. Diğer alt ölçekler olan, kendini cezalandırma (faktör 5), kendini gözlemleme (faktör 6), kendini ödüllendirme (faktör 7), kendi kendine konuşma (faktör 8) ve ipuçları (faktör 9) alt ölçeklerinde ise alfa katsayılarının düştüğü görülmüştür. İpuçları alt ölçeğini oluşturan faktör 9'un güvenilirlik katsayısının (0.64) kabul edilebilir değerin (0.70) altında olduğu görülmüştür.

### 4.3. Doğrulayıcı Faktör Analizi

Kendi kendine liderlik yaklaşımında önerilen modelin ve ortaya çıkan faktörlerin yapısının geçerliliği konusunda kuramsal olarak çok daha sağlıklı bilgiler vermesi nedeniyle doğrulayıcı faktör analizi LISREL 8.20 (Jöreskog ve Sörbom, 1996) kullanılarak gerçekleştirilmiştir.

Doğrulayıcı faktör analizinde faktörle değişkenler arasındaki ilişkileri analiz etmek için bir faktör altında en az üç madde bulunmasına dikkat edilmesi gerekmektedir (Şencan, 2005: 408). Davranış odaklı stratejiler içinde yer alan beş alt ölçeğin her maddesi toplanarak ortalaması elde edilmiş ve benzer işlem yapıcı düşünce modeli stratejileri içindeki alt ölçekler için de uygulanmıştır. Doğal ödüller stratejisi tek alt ölçekten oluştuğu için bu alt ölçekten sadece üç madde seçilmiştir. Doğrulayıcı faktör analizinde kullanılacak değişkenlere ait betimsel istatistikler ve korelasyon katsayıları Tablo 4'te yer almaktadır.

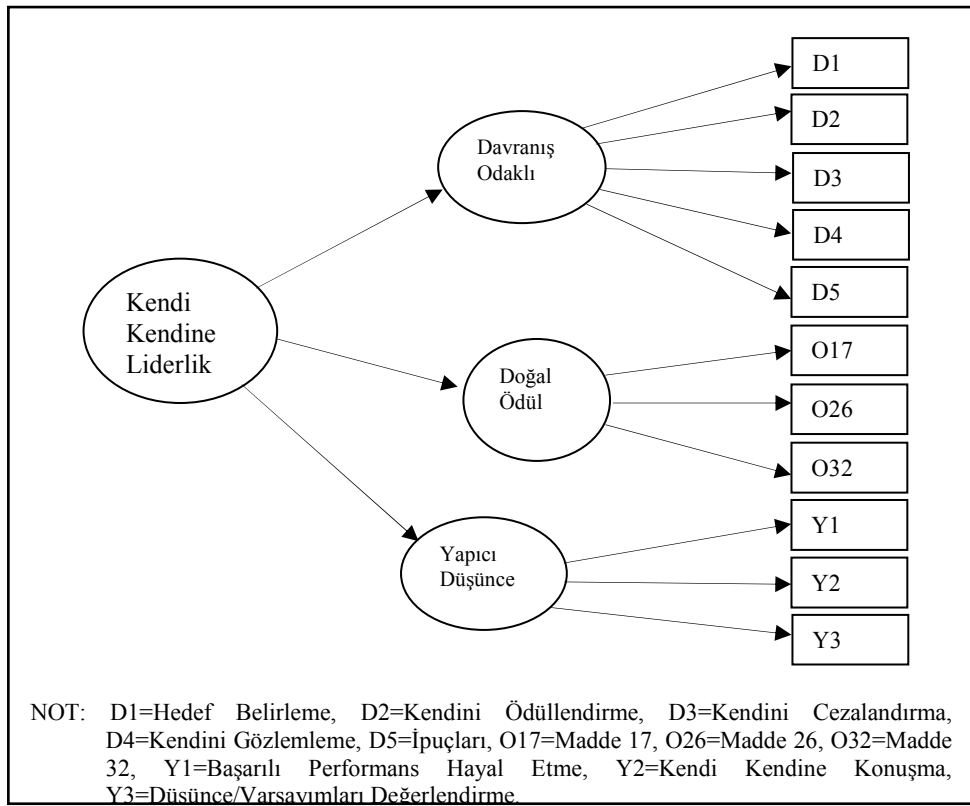
Tablo-4 incelendiğinde 'kendini cezalandırma' alt ölçeğinin düşük ortalamaya sahip olduğu görülmektedir. KKLÖ'nde yer alan alt ölçekler arasındaki korelasyon incelendiğinde, anlamlı ve pozitif ilişki sayısının çok az olduğu görülmektedir. Tablo 4'de görüldüğü gibi, hesaplanan 55 korelasyondan 5'i en az  $p = .05$  düzeyinde ve 8'i ise  $p = .01$  düzeyinde olmak üzere istatistiksel anlamlılığa sahiptir. Alt ölçekler arasındaki düşük korelasyonun alt ölçeklerin ayırt edici özelliğini belirttiği gibi, istatistiksel ölçüm güçlerinin düşük olduğu anlamına da gelebilir.





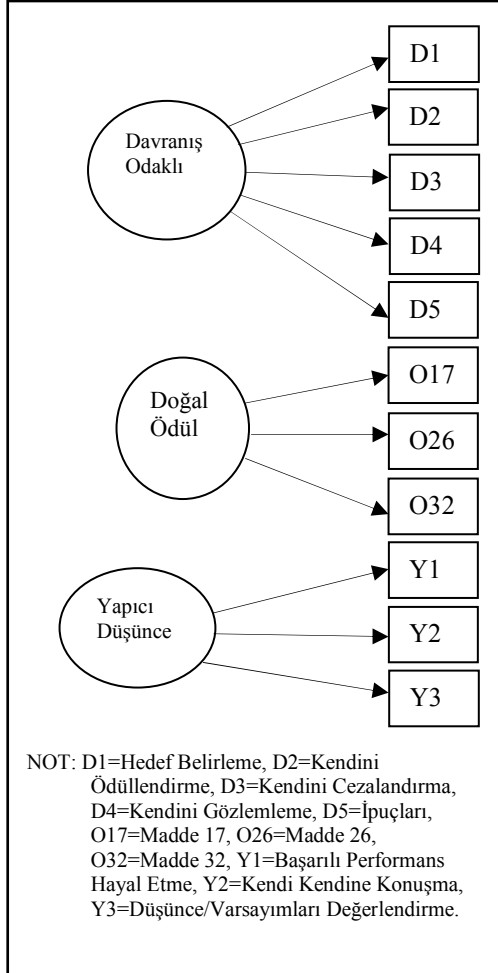
KKLÖ'deki gözlenen değişkenler (alt ölçekler) tarafından yapılandırıldığı düşünülen bir ya da birden fazla örtük değişkenin oluşturdukları modellerin toplanan veriye uygunluğunu belirlemek amacıyla, şekil 1'de teorik olarak önerilen model, şekil 2'de birbirinden göreceli olarak bağımsız olduğu varsayılan üç faktörlü bir model ve şekil 3'te ise tüm gözlenen değişkenlerin tek örtük değişkeni açıkladığı varsayılan tek faktörlü model LISREL 8.20 yardımıyla sınanmıştır.

Şekil 1: Model 1

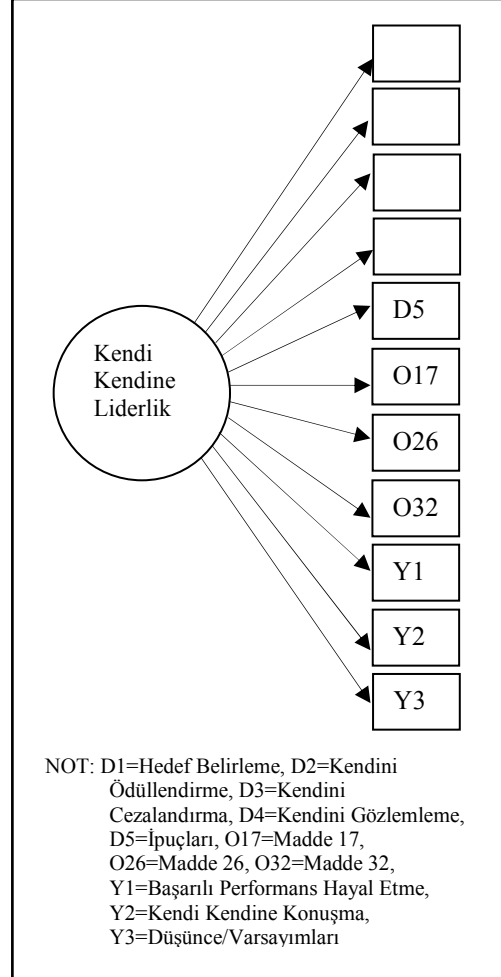


Model uygunluğunun değerlendirilmesinde kullanılan birbirinden farklı uyum iyiliği indeksleri ve bu indekslerin sahip olduğu istatistiksel fonksiyonlar vardır. Önerilen indeksler arasında en çok kullanılanları ki-kare (Chi-Square  $\chi^2$ ), ki-karenin serbestlik derecesine oranı (Chi-Square Relative to Its Degree of Freedom -  $\chi^2/df$ ), iyilik uyum indeksi (Goodness of Fit Index-GFI), düzeltilmiş iyilik uyum indeksi (Adjustment Goodness of Fit Index-AGFI), yaklaşık hataların ortalama karekökü (Root Mean Square Error of Approximation-RMSEA) ve ortalama hataların karekökü (Root Mean Square Residual-RMR) dir (Jöreskog ve Sörbom, 1996).

Şekil 2: Model 2



Şekil 3: Model 3



Ki-karenin serbestlik derecesine oranının ( $\chi^2/df$ ) 3'ten küçük değer olması uyumun kabul edilebilir düzeyde olduğunu göstermektedir. RMSEA için ise 0.05'e eşit veya daha küçük değerler mükemmel bir uyuma, 0.08 ve altındaki değerler kabul edilebilir bir uyuma, 0.10'dan daha büyük değerler de kötü uyuma karşılık gelmektedir. GFI ise 0 ile 1 aralığında değişen değerler alır. 0.95 ve üzeri mükemmel uyuma, 0.90 ve 0.94 arası değerler de kabul edilebilir uyuma karşılık gelir (Streiner, 2006: 322-323; Şimşek, 2007: 48).

Önerilen üç modelin uyumuna ilişkin analiz sonuçları karşılaştırılmalı olarak Tablo 5'te yer almaktadır.

Ölçülen değişkenlerin hangi gizil değişkenler altında toplandığının doğrulanması amacıyla yapısal eşitlik modeli analizi ile sınanan üç modelin kabul edilebilir uyum istatistiklerine sahip olmadıkları görülmüştür.

**Tablo 5: Modellerin Uyum Analiz Sonuçları**

| Modeller | $\chi^2$          | df | $\chi^2/df$ | GFI  | CFI  | RMR   | RMSEA | NNFI |
|----------|-------------------|----|-------------|------|------|-------|-------|------|
| Model 1  | 376.39<br>(p=0.0) | 38 | 9.9         | 0.89 | 0.77 | 0.062 | 0.13  | 0.66 |
| Model 2  | 332.52<br>(p=0.0) | 41 | 8.1         | 0.90 | 0.80 | 0.058 | 0.11  | 0.73 |
| Model 3  | 386.85<br>(p=0.0) | 44 | 8.7         | 0.89 | 0.75 | 0.067 | 0.12  | 0.69 |

Ki-kare ( $\chi^2$ ) mutlak uyuma indeks değeri olarak sınıflandırılmıştır. Ki-kare ile “önerilen modelin gözlem değişkenlerine ait kovaryans yapısında ortaya çıkan kalıp/model ile tutarlı olduğu” hipotezi test edilir. Hesaplanan ki-kare istatistik değeri küçük olduğu sürece uyumun iyi olduğuna karar verilir. Geleneksel anlamlılık testinin aksine ki-kare testinde anlamsız bir pi değeri elde edilmek istenir. Ancak bu ölçüm örneklem büyüklüğünden ve normallikten uzaklaşma durumundan ciddi biçimde etkilenmektedir. Bu durum iyi uyuma sahip bir modelin reddedilmesine sebep olabilmektedir. Bu yüzden ki-kare / serbestlik derecesi oranı ( $\chi^2/df$ ) kullanılması önerilmektedir. Bu oranın üçten küçük olması beklenir. Analiz sonuçlarına göre, elde edilen ki-kare / serbestlik derecesi oranları ( $\chi^2/df$  sırasıyla 9.9, 8.1 ve 8.7) önerilen her üç model için üçten büyük çıkmıştır ve modellerin verilerle uyummadığını göstermektedir. Doğal olarak diğer uyum indekslerinin de kabul edilebilir değerlerde ( $0 < RMSEA < 0.10$  ve  $0,90 \leq GFI \leq 1$  gibi) olmadıkları görülmüştür.

## SONUÇLAR VE DEĞERLENDİRME

Kendi kendine liderlik kavramının ölçümü için, her ne kadar Houghton ve Neck (2002) ABD’de üniversite öğrencilerinden oluşan bir çalışma grubu üzerinde uygulayarak ölçek geliştirmiş olsa da, bu ölçeğin diğer kültürlerde genellenebilirliği konusunda yapılan çalışmalar henüz emekleme aşamasındadır. Alves vd. (2006: 356), kendi kendine liderlik kavramının farklı kültürlerde farklı bir şekilde anlaşılabilceğini belirtmektedirler. Neubert ve Wu’nun (2006) Çin’de yürütülen çalışmaları, kendi kendine liderlik kavramının Çin kültüründe farklı algılandığını ve çalışma sonucunda ölçeğin orijinalinden farklı olarak altı faktörlü olarak ortaya çıktığını göstermiştir. ABD örneklem grubunda uygulanarak geliştirilen ölçeğin, Çinli çalışanlar tarafından aynı doğrultuda

anlaşılmadığını belirten Neubert ve Wu (2006: 369), kendi kendine liderlik ölçeğinin kültürel boyutlarda evrensel olabilmesi için batı kültürü dışındaki ülkelerde bir çok ampirik araştırmanın gerçekleştirilmesi ve bu araştırma sonuçlarına göre ölçekte düzeltme, yenileme işlemlerinin yapılması gerektiğini ortaya koymuşlardır.

Bu çalışma ile Houghton ve Neck (2002) tarafından geliştirilen kendi kendine liderlik ölçeğinin Türkçe uyarlama çalışması yapılarak ölçeğin Türk kültürüne genellenebilirliği araştırılmıştır. Bu amaçla, titiz bir çeviri çalışması yapılmıştır. Faktör analizi ile ölçeğin Türkçe formunun faktör yapısının ortaya çıkarılması amaçlanmıştır. Temel bileşenler analizi ve varimaks döndürme yönteminin uygulanması ile keşfedici faktör analizinde özgün çalışmadakine benzer dokuz alt ölçeğin ortaya çıktığı görülmüştür. Faktör analizi sonucunda ortaya çıkan faktörlerden dört adedinin (başarılı performans hayal etme, hedef belirleme, doğal ödüller üzerinde düşüncüyü odaklama ve düşünce/varsayımları değerlendirme) alfa katsayılarının özgün çalışmadaki alfa katsayılarından yüksek olduğu görülmüştür. Diğer alt ölçeklerin (kendini cezalandırma, kendini gözleme, kendini ödüllendirme, kendi kendine konuşma ve ipuçları) ise alfa katsayılarının düştüğü görülmüştür. İpuçları alt ölçeğinin güvenilirlik katsayısının (0.64), kabul edilebilir değerin (0.70) altında olduğu görülmüştür. Alfa güvenilirlik katsayısının ne olması gerektiği konusunun bilim disiplinleri ve araştırma alanlarına göre farklılık gösterdiği literatürde belirtilse de, ilk kez yapılan keşfedici araştırmalardan elde edilen veriler için aranan güvenilirlik katsayısının 0.60 değerine kadar yeterli görülebileceği ifade edilmektedir. Ölçeğin özgün formu ve Türkçe formunun faktör yapısı arasındaki büyük benzerlik sonucu Batı’da geliştirilmiş kavramlar olan kendi kendine liderlik stratejilerinin Türk çalışanlar tarafından da anlamlı bir şekilde ayırt edilebilen kavramlar olduğu söylenebilir.

KKLÖ’nde yer alan alt ölçekler arasındaki korelasyon incelendiğinde, hesaplanan 55 korelasyondan 13’ü kabul edilebilir düzeyde istatistiksel anlamlılığa sahiptir. Alt ölçekler arasındaki düşük korelasyon alt ölçeklerin ayırt edici özelliğini belirttiği gibi, istatistiksel ölçüm güçlerinin düşük olduğu anlamına da gelebilir. Bu duruma, “kendini cezalandırma” alt ölçeği örnek gösterilebilir. Bu çalışmada, davranış odaklı stratejiler arasında yer alan “kendini cezalandırma” alt ölçeği ortalamasının oldukça düşük çıkması (ort = 2.01) beklenmedik bir sonuçtur. Teorik olarak kendini cezalandırma (veya başka bir deyişle geribildirimde yapılan düzeltmeler) ödüllendirme gibi, arzu edilen davranışları etkili bir şekilde yeniden düzenlemede kullanılabilir. Bu alt ölçekte yer alan maddelere [“bir işi kötü yaptığım zaman kendimi suçlu hissederim”, “iyi şeyler yapmadığım zaman kendimle ilgili memnuniyetsizliği bazen açık bir şekilde ifade ederim” gibi] çalışanların verdikleri cevaplardan

elde edilen sonuçlar, maddelerin ölçüm güçlerinin zayıflığını veya tam olarak anlaşılmadığını gösterebilir.

Doğrulamalı faktör analizi ile kendi kendine liderlik yaklaşımında önerilen modelin ve ortaya çıkan faktörlerin yapısının geçerliliği incelenmiştir. Kavramsal olarak önerilen model (Şekil-1) ile birlikte iki ayrı modelin (Şekil-2 ve Şekil-3) gözlem verileriyle uyuşup uyuşmadığı yapısal eşitlik modeli analizi ile sınınmıştır. Sonuç olarak, modeller, verilerle uyuşmadığından reddedilmiştir.

Yapısal eşitlik modelinde faktörler ne kadar az sayıda göstergelere sahipse veriler daha iyi uyum göstermektedir. Faktörlerin kapsadığı madde/gösterge sayısı arttıkça veri-model uyumu azalmaktadır (Şencan, 2005: 413). Kendi kendine liderlik kavramının, Sosyal Biliş Teorisi (Social Cognitive Theory), İçsel Motivasyon Teorisi (Intrinsic Motivation Theory) ve Kendini Kontrol -Öz Denetim- Teorisi (Self-Control Theory) gibi bazı teorik yaklaşımların içerisinde ve bu teorilerle birlikte işleyebilen normatif bir kavram olduğu önerilmektedir (Neck ve Houghton, 2006: 285). Üç temel strateji altında dokuz alt ölçekten oluşan kendi kendine liderlik ölçeğinin kavramsal yapısı daha basite indirgenerek güvenilirliğinin artması ve yapının uygunluğu sağlanabilir.

Kendine kendine liderlik kavramını literatüre kazandıran Charles C. Manz ve Henry P. Sims, bu kavramın çalışanlar için her zaman ve her koşulda uygun olduğunu kabul etmenin mümkün olmadığını belirtmişlerdir (Neck ve Houghton, 2006: 286). Kültürel farklılıklarla birlikte çalışanların sahip oldukları özellikler, kendi kendine liderlik kavramında dikkate alınması gereken konulardır.

Her çalışmada olduğu gibi, bu çalışmada da bir takım sınırlılıklar vardır. Ölçeğin güvenilirliği için keşfedici faktör analizi, modelin güvenilirliği için ve ortaya çıkartılan faktör yapısının geçerliliği konusunda kuramsal olarak daha sağlıklı bilgiler vermesi nedeniyle doğrulamalı faktör analizi aynı örneklemeden elde edilen verilerle gerçekleştirilmiştir. Bundan sonra yapılacak çalışmalarda, elde edilen verilerle kavramsal modelin uyuşup uyuşmadığının yapısal eşitlik modeli analizi ile yapılması ölçeğin gelişimine katkıda bulunacaktır. Ölçeğin iç tutarlılık güvenilirliği hesaplanarak güvenilirlik analizi yapılmıştır. Bundan sonra yapılacak çalışmalarda test-yeniden test yöntemi kullanılarak ölçeğin güvenilirlik analizinin yapılması, ölçeğin istikrarının test edilmesi açısından yararlı olacaktır.

Sosyal bilimler kapsamında yapılan araştırmalarda ölçek kullanımı oldukça önemlidir. Ülkemizde geçerliliği ve güvenilirliği belirlenmiş ölçme araçlarının yeterli sayıda olmaması, bu konuda yapılacak çalışmaların önemini

artırmaktadır. Ülkemizde bireylerin kendi kendine liderlik stratejileri ile ilgili değerlendirmelerini ölçen başka bir ölçek bulunmaması ve bu konuda herhangi bir çalışmanın olmaması nedeniyle, gerçekleştirilen araştırmanın bu konuda önemli bir boşluğu dolduracağı düşünülmektedir. Ayrıca, kendi kendine liderlik yaklaşımının ilgili alana birçok açıdan katkılar sağlayacağı düşünülmektedir. Değişim hızının yüksek ve karmaşıklık oranının gittikçe arttığı günümüzde, her yönüyle güçlendirilmiş çalışana olan ihtiyaç artmaktadır. Kendi kendine liderlik edebilen çalışanı belirlemede veya geliştirmede bir fikir sahibi olmak isteyen yönetici, araştırmacı ve diğerleri bu ölçekten istifade edebilecektir. Ayrıca, ölçeğin bireysel ve örgütsel performansa olan katkısı, motivasyonu artırması, takım çalışmasını ve paylaşılmış liderliği desteklemesi, personeli güçlendirmesi gibi birçok kavramla olan ilişkisi istifade edilen diğer yönleri arasında sayılabilir.

Sonuç olarak, Houghton ve Neck'in (2002) geliştirdikleri Kendi Kendine Liderlik Ölçeğinin-KKLÖ Türkçe formu, keşfedici faktör analizi sonuçları itibariyle, özgün çalışma ile benzerlikler göstermektedir. İleride yapılacak diğer araştırmalardan elde edilecek sonuçlara göre gerekli düzeltmeler ve iyileştirmelerin de ölçeğin geliştirilmesine katkıda bulunulabileceği söylenebilir.

## **KAYNAKÇA**

- Alves, J.C., K.J. Lovelace, C.C. Manz, D. Matsypura, F. Toyasaki and K. Ke (2006) "A Cross-Cultural Perspective on Self-Leadership", **Journal of Managerial Psychology**, 21(4), 338-359.
- Anderson, J.S. and G.E. Prussia (1997) "The Self-Leadership Questionnaire: Preliminary Assessment of Construct Validity", **The Journal of Leadership Studies**, 4, 119-143.
- Cox, J.F. (1993) "The Effects of Superleadership Training on Leader Behavior, Subordinate Self-Leadership Behavior, and Subordinate Citizenship", **Unpublished Doctoral Dissertation**, University of Maryland, College Park, MD.
- Conway, J.M. and A.I. Huffcutt (2003) "A Review and Evaluation of Exploratory Factor Analysis Practices in Organizational Research", **Organizational Research Methods**, 6(2), 147-168.
- Houghton, J.D. and C.P. Neck (2002) "The Revised Self-Leadership Questionnaire: Testing a Hierarchical Factor Structure for Self-Leadership", **Journal of Managerial Psychology**, 17(8), 672-691.

- House, R.J. and R.N. Aditya (1997) "The Social Scientific Study of Leadership: Quo Vadis", **Journal of Management**, 23(3), 409-473.
- Jöreskog, K.G. and D. Sörbom (1996) **LISREL 8: User's Reference Guide**, Chicago: Scientific Software International.
- Kerr, S. and J.M. Jermier, (1978) "Substitutes for Leadership: Their Meaning and Measurement", **Organization Behavior and Human Performance**, 22, 375-403.
- Leech, Nancy L., Karen C. Barret and George A. Morgan (2005) **SPSS for Intermediate Statistics**, London: Lawrence Erlbaum Associates.
- Manz, C.C. (1986) "Self-Leadership: Toward an Expanded Theory of Self-Influence Processes in Organizations", **Academy of Management Review**, 11, 585-600.
- Manz, C.C. and C.P. Neck (1999) **Mastering Self-Leadership: Empowering Yourself for Personal Excellence**, (2<sup>nd</sup> ed.), Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall.
- Manz, C.C. and H.P. Jr Sims (1980) "Self-Management as a Substitute for Leadership: A Social Learning Theory Perspective", **Academy of Management Review**, 5, 361-367.
- Manz, C.C. and H.P. Jr Sims (1989) **SuperLeadership: Leading Others to Lead Themselves**, N.Y.: Prentice-Hall Trade.
- Manz, C.C. and H.P. Jr Sims (1991) "SuperLeadership: Beyond The Myth of Heroic Leadership", **Organizational Dynamics**, Spring, 19(4), 18-35.
- Neck, C.P. (1996) "Thought Self-Leadership: A Self-Regulatory Approach Towards Overcoming Resistance to Organizational Change", **The International Journal Of Organizational Analysis**, 4(2), 202-216.
- Neck, C.P. and J.D. Houghton (2006) "Two Decades of Self-Leadership Theory and Research: Past Developments, Present Trends, and Future Possibilities", **Journal of Managerial Psychology**, 21(4), 270-295.
- Neck, C.P. and C.C. Manz (1992) "Thought Self-Leadership: The Impact of Self-Talk and Mental Imagery on Performance", **The Journal of Organizational Psychology**, 13, 681-99.
- Neck, C.P. and C.C. Manz (1996) "Thought Self-Leadership: The Impact of Mental Strategies Training on Employee Behavior, Cognition, And Emotion", **Journal of Organizational Behavior**, 17, 445-67.



- Neck, C.P., W.J. Smith and J.L. Godwin (1997) "Thought Self-Leadership: A Self-Regulatory Approach to Diversity Management" **Journal of Managerial Psychology**, 12 (3), 190-203.
- Neubert, M.J. and Ju-Chien Cindy Wu (2006) "An Investigation of The Generalizability of The Houghton and Neck Revised Self-Leadership Questionnaire to A Chinese Context", **Journal of Managerial Psychology**, 21(4), 360-373.
- Northouse, P.G. (2004) **Leadership: Theory and Practice**, (3<sup>rd</sup> ed.), London: Sage.
- Politis, J.D. (2006) "Self-Leadership Behavioral-Focused Strategies and Team Performance: The Mediating Influence of Job Satisfaction", **Leadership & Organization Development Journal**, 27(3), 203-216.
- Robbins, S.R. and M. Coulter (2003) **Management**, (7<sup>th</sup> ed.), N.Y.: Prentice-Hall.
- Streiner, D.L. (2006) "Building a Better Model: An Introduction to Structural Equation Modelling", **Canadian Journal of Psychiatry**, 51(5), 317-324.
- Şencan, H. (2005) **Güvenilirlik ve Geçerlilik**, Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Şimşek, Ö.F. (2007) **Yapısal Eşitlik Modellemesine Giriş Temel İlkeler ve LISREL Uygulamaları**, Ankara: Ekinoks Yayıncılık.
- Yukl, G. (1989) "Managerial Leadership: A Review of Theory and Research", **Journal of Management**, 15(2), 251-289.
- Zel, U. (2001) **Kişilik ve Liderlik**, Ankara: Seçkin Yayıncılık.

**EK-1****KENDİ KENDİNE LİDERLİK ÖLÇEĞİ ♦**

Bu ölçeğin amacı, bireylerin kendi kendine liderlik etme özelliklerini ortaya çıkarmaya çalışmaktır. Kendi kendine liderlik, bireyin kendini yönlendirme ve başarılı olma için gerekli olan motivasyonu kendi kendine sağlayarak gerçekleşen bir etkileme süreci olarak tanımlanmaktadır. Bu etkileme süreci içerisinde bireyler, davranış odaklı, doğal ödüllendirme ve yapıcı düşünce modelleri oluşturma stratejilerini kullanabilmektedirler. Ölçekte yer alan maddeleri cevaplandırırken, her ifadeyi dikkatli okuyarak, ifadeye ne derecede katıldığınızı gösteren aşağıdaki örnek ölçeğe uygun olarak işaretleyiniz. Cevaplarınızı, olması gerekeni değil, gerçekten maddelerde yer alan ifadelere ne ölçüde katıldığınızı düşünerek vermeniz gerekmektedir. Yanıtlarınızı aşağıdaki ölçeğe göre değerlendirin.

|                         |              |            |             |                        |
|-------------------------|--------------|------------|-------------|------------------------|
| 1                       | 2            | 3          | 4           | 5                      |
| Kesinlikle katılmıyorum | Katılmıyorum | Fikrim Yok | Katılıyorum | Kesinlikle katılıyorum |

İfadeye Ne Ölçüde Katılırsınız?  
Katılmam Katılım

| Sıra No. | Maddeler  | İfadeye Ne Ölçüde Katılırsınız? |   |         |   |   |
|----------|---|---------------------------------|---|---------|---|---|
|          |   | Katılmam                        |   | Katılım |   |   |
|          |   | 1                               | 2 | 3       | 4 | 5 |
| 1        | Önemli işler üzerinde iyi performans göstereceğimi hayal ederim.  |                                 |   |         |   |   |
| 2        | Kendim için bazı hedefler belirlerim.   |                                 |   |         |   |   |
| 3        | Bazen, güç sorunlarla karşılaştığımda, yardımcı olur diye, kendi kendimle (yüksek sesle veya sessizce) konuşurum. |                                 |   |         |   |   |
| 4        | Bir görevi iyi bir şekilde yerine getirdiğim zaman, kendimi ödüllendirmekten hoşlanırım.                          |                                 |   |         |   |   |
| 5        | Ne zaman güç bir durumla karşılaşırsam, kendi inanç ve varsayımlarım hakkında düşünürüm.                          |                                 |   |         |   |   |
| 6        | Kötü performans sergilediğim zaman cesaretimi kırmaya, moralimi bozmaya yatkımdır.                                |                                 |   |         |   |   |
| 7        | İşte (okulda) ne kadar başarılı olduğumu izler, bu konuda kendimi değerlendiririm.                                |                                 |   |         |   |   |
| 8        | Düşüncelerimi, işimin (okulumun) keyif vermeyen yanından çok, keyif veren yanı üzerinde odaklarım.                |                                 |   |         |   |   |
| 9        | Yapmam gerekenleri kendime hatırlatmak için yazılı notlar (işaretler) kullanırım.                                 |                                 |   |         |   |   |
| 10       | Bir işi yapmadan önce, o işi başarılı bir şekilde yerine getirdiğimi gözümde canlandırırım.                       |                                 |   |         |   |   |

♦ Houghton, J.D. and C.P. Neck (2002)

İfadeye Ne Ölçüde Katılırsınız?  
Katılmam Katılırim

| Sıra No. | Maddeler  | İfadeye Ne Ölçüde Katılırsınız? |   |   |   |   |
|----------|---|---------------------------------|---|---|---|---|
|          |   | 1                               | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 11       | İş ve uğraşlarım hakkında bilinçli olarak hedefler oluştururum.   |                                 |   |   |   |   |
| 12       | Zor işlerin üstesinden gelmek için bazen kendi kendime (yüksek sesle veya sessizce) konuşurum.  |                                 |   |   |   |   |
| 13       | İyi şeyler başardığım zaman, kendimi, güzel bir akşam yemeği, sinema, alışveriş, vb. özel bir şey ile ödüllendiririm.                   |                                 |   |   |   |   |
| 14       | Bir problemle karşılaştığımda, yaşadığım durum hakkındaki düşüncelerimin doğruluğunu sorgularım.  |                                 |   |   |   |   |
| 15       | Bir görevde başarısız olduğum zaman kendimi sert bir şekilde değerlendirme eğilimindeyimdir.  |                                 |   |   |   |   |
| 16       | Bir iş üzerinde çalışırken ne kadar iyi olduğumun genellikle farkındayım.   |                                 |   |   |   |   |
| 17       | İyi davranışları sergilememi sağlayan ortamlarda bulunmaya ve insanlarla bir arada olmaya çalışırım.                                    |                                 |   |   |   |   |
| 18       | Yerine getirmem gereken şeyler üzerinde odaklanmama yardım etmesi için somut hatırlatıcılar (örneğin, notlar ve listeler) kullanırım.   |                                 |   |   |   |   |
| 19       | Gerçekte (fiilen) bir işi yapmadan önce, kafamda, başarılı olduğumu arada sırada canlandırırım.   |                                 |   |   |   |   |
| 20       | Kendim için tespit ettiğim belirli hedefler doğrultusunda çalışırım.  |                                 |   |   |   |   |
| 21       | Zor bir durum içerisinde olduğum zaman, durumun üstesinden gelebilmek için bazen kendi kendimle (yüksek sesle veya sessizce) konuşurum. |                                 |   |   |   |   |
| 22       | Bir işi başarıyla tamamladığım zaman, kendimi hoşlandığım bir şeyle sık sık ödüllendiririm.   |                                 |   |   |   |   |
| 23       | Başka biriyle bir anlaşmazlık yaşadığım zaman kendi fikirlerimin doğruluğunu değerlendiririm.   |                                 |   |   |   |   |
| 24       | Bir işi kötü yaptığım zaman kendimi suçlu hissedirim.   |                                 |   |   |   |   |
| 25       | İşimi ne kadar iyi yaptığıma dikkat ederim.   |                                 |   |   |   |   |
| 26       | Eğer imkânım olursa, sadece işin üstesinden gelmekten ziyade, o işi zevk aldığım şekilde yapmaya çalışırım.                             |                                 |   |   |   |   |
| 27       | Karşılaştığım güçlüklerin üstesinden geldiğimi bilinçli olarak gözümde canlandırırım.   |                                 |   |   |   |   |
| 28       | Gelecekte başarmayı niyetlendiğim hedefleri düşünürüm.  |                                 |   |   |   |   |
| 29       | Sahip olduğum inançlar ve fikirler hakkında düşünür ve onları değerlendiririm.  |                                 |   |   |   |   |

| Sıra No. | Maddeler  | İfadeye Ne Ölçüde Katılırsınız? |   |         |   |   |
|----------|---|---------------------------------|---|---------|---|---|
|          |   | Katılmam                        |   | Katılım |   |   |
|          |   | 1                               | 2 | 3       | 4 | 5 |
| 30       | İyi şeyler yapmadığım zaman, kendimle ilgili memnuniyetsizliği bazen açık bir şekilde ifade ederim.           |                                 |   |         |   |   |
| 31       | Üzerinde çalıştığım projelerde kendi gelişimimi takip ederim.   |                                 |   |         |   |   |
| 32       | İşimde, yapmaktan hoşlandığım aktiviteleri arayıp bulurum.  |                                 |   |         |   |   |
| 33       | Fiilen bir sorunla karşılaşmadan önce, sorunun üstesinden gelmeyi planladığım yöntemi zihnimde canlandırırım. |                                 |   |         |   |   |
| 34       | Kendi performansım için özel hedefler belirlerim.   |                                 |   |         |   |   |
| 35       | İşleri yapmanın kendime özgü yollarını bulurum.   |                                 |   |         |   |   |

## HASTANE HİZMET KALİTESİ VE BİR UYGULAMA

Mustafa GÜLMEZ\*  
Olgun KİTAPÇI\*\*

### Öz

Geçen on yıl süresince hizmet kalitesinin, müşteri memnuniyeti ve işletme performansı üzerindeki güçlü etkisi yöneticiler ve akademisyenler tarafından araştırılmıştır. Araştırmacılar daha çok hizmet kalitesi ölçümü üzerinde önemle durmuşlardır. Birçok araştırmacı SERVQUAL yöntemini kullanarak hizmet kalitesi ölçümü üzerinde odaklanmıştır. Bu makalenin hedefi, hastanede hizmet kalitesi ölçümü için SERVQUAL yönteminin kullanımı ve gelişimini tanımlamak ve ayrıca hizmet kalite boyutlarının önemini vurgulamaktır. Buna ilaveten Cumhuriyet Üniversitesi Uygulama ve Araştırma Hastanesi'nde hizmet kalitesi ile ilgili uygulama yapılacaktır.

**Anahtar Sözcükler:** Hizmet kalitesi, müşteri memnuniyeti, hastaneler.

### Abstract

#### Hospital Service Quality and an Application

During the past decade, the impact of service quality on customer satisfaction and business performance has been searched by managers and academicians. Researchers have interested on service quality management importantly. Most researchers have focused on measuring service quality by using the SERVQUAL instrument. Aim of this paper is to describe the development and usage of SERVQUAL instrument for measuring the service quality in hospitals and again to emphasize the dimensions of service quality. In addition, an application related with service quality is going to be studied in the hospital of Cumhuriyet University.

**Keywords:** Service quality, customer satisfaction, hospitals.

---

\*Yrd.Doç.Dr., Cumhuriyet Üniversitesi, İşletme Bölümü, SİVAS,  
mgulmez@cumhuriyet.edu.tr  
\*\*Yrd.Doç.Dr., Cumhuriyet Üniversitesi, İşletme Bölümü SİVAS,  
okitapci@cumhuriyet.edu.tr

## GİRİŞ

Sağlık sektörü hizmet sektörleri arasında en hızlı büyüyen sektörlerden birisidir. Sağlık sektöründeki bu hızlı büyüme sağlık çevresinde yönetsel ve fonksiyonel değişimlere neden olmuştur. Yönetsel değişimler, rekabet baskısıyla diğer hizmet sektörlerinde olduğu gibi müşteri odaklıdır. Bu tip yönetsel yaklaşımın amacı müşteriyi memnun etme ve müşteriyi örgüt için sürekli kılmaktır. Akademik çalışmalarda müşteri memnuniyeti kârlı bir rekabet stratejisi değişkeni olarak gösterilmektedir (Andaleeb, 1998: 181).

Müşteri memnuniyeti, hem uzun dönemli müşteri sadakatini yakalama hedefini hem de kısa ve uzun dönemli işletme maliyetlerini etkilemektedir (Gagliano ve Hathcote, 1994: 60). Müşteri beklentilerinin üzerine çıkan veya beklentileri tam karşılayan örgütler müşteri memnuniyetini karşılamış sayılmaktadır. Eğer hizmet performansı beklenenden az ise müşteri beklentileri karşılanmadığı için memnuniyetsizliğin ortaya çıkabileceği söylenebilir (Stanton, Etzel ve Walker, 1994: 159).

Müşteri memnuniyetinin sağlanması günümüz rekabet ortamında zorunlu hale gelmiştir. Çünkü, özellikle sağlık hizmeti alan hastalar, geçmiş dönemlerdeki hastalardan daha eğitilmiş ve bilgili kişilerden oluşmaktadır (Andaleeb, 1998: 181). Bu kişiler hizmet alacağı sektör hakkında daha çok araştırma yapmakta ve bilgi toplamaktadır. Toplanan bilgiler değerlendirilmekte ve en iyi alternatif, kişiler tarafından tercih edilmektedir.

Hastane gibi hizmet veren örgütlerin müşteri memnuniyetini sağlayabilmeleri için kaliteye önem vermeleri gerekmektedir. 1930 yılında pazarlama alanında hizmetin önemi ve yeri tartışılmıştır. Daha sonraki yıllarda, hizmet ve ilişkisel pazarlamada hizmet kalitesi önemli bir konu olmuştur (Svensson, 2002: 158). 1980'li yıllarda Toplam Kalite Yönetimi ile özellikle fiziki mallarda kendini gösteren kalite kavramı bu tarihten sonra hizmet sektöründe de gelişmeye başlamıştır (Butler, Oswald ve Turner, 1996: 9, Fuentes, 1999: 230). Hizmette kalite bir çok akademisyen tarafından ele alınmış, hizmet kalitesi boyutları bu çalışmalarda gösterilmiştir. Hizmet kalitesine kavramsal olarak bakarsak; hizmet kalitesi, müşterinin hizmetten beklentisiyle hizmeti aldığındaki algının karşılaştırılması veya farkı olarak tanımlanabilir (Camilleri ve O'Callaghan, 1998: 128). Bir hizmetin kalitesi iki değişkene bağlıdır. Bunlar; beklenen kalite ve algılanmış kalitedir. Beklenen kalite, hastanın önceki deneyimleri veya hastanın çevresinden duyduğu duyumlardır. Algılanmış kalite ise, hastanın hizmet sonundaki hizmete karşı duygularıdır (Varinli, İlky ve Erdem, 2001: 1, Wong ve Sohal, 2002: 425,).

Hizmet kalitesi tanımı çerçevesinde bir çok hizmet kalitesi modeli ve boyutları geliştirilmiştir. Bu modellerin önde geleni Parasuraman tarafından 1985’de geliştirilmiş olanıdır. Parasuraman, servis kalitesini on belirleyici altında toplamıştır. Bunlar; fiziksel varlık, güvenilirlik, iletişim, güvenlik, müşteriye anlamak, itibar, nezaket, yetkinlik, karşılık vermek ve ulaşılabilirliktir (Mersha ve Adlakha, 1992: 34, Öztürk, 2003: 241). Parasuraman daha sonra, 1990 yılında hizmet kalitesinin müşteri algılamaları ölçümü için SERVQUAL (SERViceQUALity) modelini geliştirmiştir (Davies, Baron, Gear ve Read, 1999: 34, Kang, James ve Alexandris, 2002: 278). Bu model on belirleyici ışığı altında beş hizmet kalitesi boyutu üzerinde yoğunlaşmıştır. Bunlar; fiziksel varlık, güvenilirlik, empati, yetkinlik ve karşılık vermektir (Bebko,2000: 11).

- (1) *Fiziksel varlık(Tangibles)*.Haberleşme materyalleri, malzemeler, fiziksel varlıklar,
- (2) *Güvenilirlik (Reliability)*. Performansa tutarlılık ve firmanın sözünü tutması.
- (3) *Empati (Empathy)*. Firmanın müşteriye anlayabilmesi, kendini müşterinin yerine koyması,
- (4) *Karşılık vermek (Responsiveness)*. Çalışanların hizmeti sağlama konusunda hazır ve istekli olması,
- (5) *Yetkinlik (Assurance)*. Müşteriye yardım ederken becerili ve bilgili olmasıdır.

SERVQUAL modeline göre hizmet kalitesi, algılamayla beklentinin farkıdır ve aşağıdaki gibi formüle edilir (Seth, Deshmukh ve Vrat, 2005: 917).

$$SQ = \sum (P - E )$$

SQ = Hizmet Kalitesi    P = Algılama    E = Beklenti

Parasuraman 1985 ve 1988 yıllarındaki hizmet kalitesi çalışmalarından sonra özellikle hastanelerde hizmet kalitesi boyutları ile ilgili birçok çalışma yapılmıştır. Bu çalışmalardan bir tanesi Cunningham tarafından 1991 yılında yapılan çalışmadır. Bu çalışmada hastanelerde hizmet kalitesi üç boyut altında incelenmiştir. Bunlar; klinik kalite, hasta temelli kalite ve ekonomik temelli kalitedir (Rose, Uli, Abdul ve Looi Ng: 2004: 148). 1995 yılında Tomes ve Peng Ng’nin çalışmasında hizmet kalitesi boyutlarını, empati, maliyet, hastayı anlama, saygıya dayalı ilişkiler, dini ihtiyaçlar, yemek servisi, doktor çevresi ve itibar olarak sekiz faktörde incelemiştir (Tomes ve Peng Ng 1995: 31). 2000 yılında Carman’ın hastanelerdeki hizmet kalitesi boyutu 1984 yılındaki

Grönroos'un yaptığı çalışmaya yakın boyutlar içerdiği görülmektedir. Grönroos, hizmet kalitesini, tekniksel ve fonksiyonel kalite olarak iki başlık altında incelemiştir (Edvardsson, 1998: 144, Kang and James, 2004: 266). Tekniksel kalite, hizmeti yerine getiren kişinin veya yerin fiziksel görünümü veya bir hastanenin ekipmanları gibi; fonksiyonel boyutu ise, hizmeti alırken ki süreçle ilgilidir. Carman'ın çalışması ise hastanedeki hizmet kalitesini iki boyutta incelemiştir. Bu boyutlar, teknik ve konaklama (fonksiyonel) boyutudur. Teknik boyutu, hemşire hizmeti doktor hizmetini; konaklama boyutu ise, yemek servisi, oda sıcaklığı, temizlik, park, gibi konaklama boyutlarını kapsamaktadır (Carman, 2000: 347). Walters ve Jomes'ın 2001'deki çalışmasında; güvenlik, performans, ekonomi, güvenilirlik, estetik ve rahatlık; (Walters ve Jomes, 2001: 325) Hasin'in 2001'deki çalışmasında ise, iletişim, maliyet, nezaket, yetkinlik ve temizlik faktörleri hastane hizmet kalitesi için önemli faktörler olarak ortaya konulmuştur. (Hasin, Seeluangsawat ve Shareef, 2001: 6).

## 1. ARAŞTIRMANIN PROBLEMİ

Araştırmanın amaçlarına geçmeden önce araştırma probleminin tanımlanması faydalı olacaktır. Dolayısıyla bu araştırmanın temel problemi Cumhuriyet Üniversitesi Araştırma Hastanesinde yatan hastaların algıladıkları hizmet kalitesi nedir? Bu ana araştırma problemine bağlı alt problemler ise;

- Üniversite hastanesine gelen hastalar sunulan sağlık hizmetlerinden tatmin olmakta mıdır?
- Hastanenin hangi hizmetlerinde memnuniyet; hangi hizmetlerinde de memnuniyetsizlik vardır?
- Hastane tarafından sunulan sağlık hizmetleri hastaların beklentilerini karşılayabilmekte midir?
- Hastaneye yeniden gelinmesini ya da başkalarına tavsiye edilmesini etkileyen faktörler nelerdir?

## 2. ARAŞTIRMANIN AMACI, KAPSAMI VE KISITLARI

Yukarıda belirtilen araştırma sorularının ışığı altında bu çalışmanın amaçları;

- Cumhuriyet Üniversitesi Tıp Fakültesi Hastanesi'nde yatan hastaların tatmin düzeylerini ölçmek,



- Bu hastanede yatan hastaların hastanenin fiziksel ortamından ve kendilerine yönelik sunulan hizmetlerden ne derece memnun olup olmadıklarını ortaya çıkarmak,

- Sağlık ve konaklama hizmetlerinin yatan hastaların beklentilerini karşılayıp karşılamadığını tespit etmektir.

- Ayrıca, bu çalışmayla C.Ü. Araştırma Hastanesi'ne yeniden gelinmesini sağlayan ya da başkalarına tavsiye edilmesini gerektiren faktörlerin de ortaya çıkarılması hedeflenmekte; bu faktörlerden de hangileri diğerlerine nazaran daha önemlidir sorusuna da yanıt aranmaktadır.

Yukarıda belirtilen amaçlar, hastaların algıladıkları hekim hizmetleri, hemşirelik hizmetleri yardımcı sağlık personel hizmetleri, yemek hizmetleri, oda hizmetleri, hastanenin fiziksel ve genel özellikleri ile ilgili hizmet kalitesi boyutları çerçevesinde ele alınmıştır.

Bu araştırma sadece C.Ü Hastanesi'nde yatan hastalara uygulanmıştır. Literatürdeki bazı yazarlar, sağlık hizmetinin genel yapısından geri bildirim hasta hizmet ortamından ayrılmadan önce zihnindeki bilgiler taze iken toplanması gerektiğini belirtmişlerdir (Ford ve vd. 1997: 81; Varinli ve vd. 2001: 4). Dolayısıyla, hastaneden taburcu olanlar araştırma kapsamının dışındadır. Ayrıca, hasta yakınları, refakatçiler ve ziyaretçiler de araştırma kapsamının dışında tutulmuştur.

### 3. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Araştırma için gerekli veriler yüz yüze (kişisel görüşme) anket yöntemiyle toplanmıştır. Yüz yüze anket yöntemi cevaplama oranının yüksek olması ve çok soru sorulmasına imkân vermesi yönünden tercih edilmiştir. Bunun yanı sıra bu yöntem sayesinde hastaların sunulan hizmetlere ilişkin öneri ve tavsiyelerini de almaya olanak sağlamıştır.

Bu araştırmada 12 anketör görev almıştır. Anketörlere yapılacak anket konusunda ve hastalara yaklaşım konusunda kısa süreli bir eğitim verilmiştir. Araştırma için veriler Nisan-Mayıs 2005 döneminde toplanmıştır. Yapılan bu araştırmada toplam 267 hastayla yüz yüze görüşme yapılmıştır.

Anket formu iki kısımdan oluşmaktadır. Anket sorularının hazırlanmasında Varinli ve arkadaşlarının 2001 yılında Erciyes Üniversitesi Araştırma Hastanesi'nde yaptıkları çalışmadan büyük oranda yararlanılmıştır (Varinli, İlkyay ve Erdem 2001). I. grup sorular cevaplayıcıların demografik özelliklerine ilişkindir. II. grup sorular ise yatan hastaların beklenti ve

algılamalarını ölçmeye yöneliktir. Beklenti ve algılamayı ölçmeye ilişkin ifadeler ise 5'li Likert ölçeğine benzer çerçevede geliştirilmiştir. (1: Çok kötü, 5: Çok iyi). Anket formunda çoktan seçmeli, iki cevaplı, sıralamalı ve açık uçlu sorulara yer verilmiştir. Anket, son şeklini alıncaya kadar çeşitli pilot testlerle iyileştirilmiştir.

Sivas Cumhuriyet Üniversitesi Hastanesi tarafından alınan verilere göre, örnek grubunu oluşturan servisler ve bu servislerde görüşülmesi gerekli hasta sayıları Tablo 1'de verilmiştir. Her bir serviste kaç hasta ile görüşülmesi gerektiği servislerin mevcut yatak sayısı ve yatak işgal oranları esas alınmıştır. Bu hesaplamada izlenen yol aşağıda özetlenmiştir. Her bir servisteki mevcut yatak sayısı, yatak işgal oranları ile çarpılmak suretiyle servislerdeki tahmini hasta sayıları belirlenmiştir. Servislerdeki tahmini hasta sayılarının toplamı alınarak Tablo 1'de yer alan servislerde yatan toplam tahmini hasta sayısı bulunmuştur. Her bir servisteki tahmini hasta sayısı toplam hasta sayısına bölünerek hastaların servislere göre dağılım oranları hesaplanmıştır. Bu oranlar tespit edilen örnek büyüklüğü (267) ile çarpılmak suretiyle her bir servisteki görüşülmesi gereken hasta sayıları belirlenmiştir.

**Tablo 1: Örneklemin Servislere Göre Dağılımı\***

| Araştırmaya Konu Servisler | Mevcut Yatağı <sup>a</sup> | Yatak işgal oranı <sup>b</sup> (%) | Servisteki tahmini hasta sayısı (%) a*b | Örneğin servislere göre dağılımı |
|----------------------------|----------------------------|------------------------------------|---|----------------------------------|
| Dahiliye                   | 74                         | 87                                 | 64                                      | 38                               |
| Genel Cerrahi              | 66                         | 72                                 | 47                                      | 28                               |
| Göz                        | 27                         | 43                                 | 11                                      | 7                                |
| Fizik Tedavi               | 27                         | 82                                 | 22                                      | 13                               |
| Dermaoloji                 | 17                         | 58                                 | 9                                       | 5                                |
| Üroloji                    | 24                         | 79                                 | 18                                      | 11                               |
| Ortopedi                   | 42                         | 100                                | 42                                      | 25                               |
| Kalp Damar                 | 34                         | 90                                 | 30                                      | 18                               |
| Pediyatri                  | 65                         | 72                                 | 46                                      | 27                               |
| Kardiyoloji                | 34                         | 100                                | 34                                      | 20                               |
| Nöroloji                   | 32                         | 100                                | 32                                      | 19                               |
| İntaniye                   | 20                         | 61                                 | 12                                      | 7                                |
| Göğüs Hastalıkları         | 48                         | 81                                 | 38                                      | 23                               |
| KBB                        | 28                         | 100                                | 28                                      | 17                               |
| Kadın Doğum                | 27                         | 45                                 | 15                                      | 9                                |
| <b>TOPLAM</b>              |                            |                                    | <b>448</b>                              | <b>267</b>                       |

\* Bu Tablo Ocak-Şubat-Mart 2005 dönemine ait C.Ü. Tıp Fak. Hastanesi Hasta, Yatak Muvazene Durumu esas alınarak hazırlanmıştır.

Hastanedeki servislerde yatan hastalara ilişkin bilgiler 2005 yılı ilk üç ayına ait verilerdir. Araştırmaya toplam 15 servis dahil edilmiş olup, bu verilerin ışığı altında hangi serviste kaç kişiyle görüşüleceği hesaplanmıştır (Tablo 1). Yoğun bakım, Psikiyatri, Adli Tıp, Acil Servis gibi bazı servislerde yatan hastalarla görüşme imkanı olmayacağı için bu servisteki hastalar örnek grubuna dahil edilmemiştir. Örnek grubunu oluşturan servisler Tablo 1'deki gibidir.

C.Ü. Hastanesi'ndeki yatan hastaların toplam sayısı 2004 yılı itibarıyla 720 olarak belirlenmiştir. Daha sonra örnekleme yoluna gidilerek C.Ü. Hastanesi'nde 267 hasta örnekleme alınmıştır. Bu sayının belirlenmesinde;

$$\left[ n = \frac{Nt pq}{d^2(N-1)} + t^2 pq \right]$$

formülünden yararlanılmıştır (Baş 2001: 45). Burada N ana kütle büyüklüğünü, p incelenen olayın gerçekleşme olasılığını (hastaların memnuniyetleri %50 kabul edilmiştir), q olayın gerçekleşmeme olasılığı, t anlamlılık seviyesini ya da güven aralığını (%95), d ise hata payını (örnekleme hatası; 0,05) göstermektedir. Örneklemede, tesadüfi olmayan (ihtimalsiz) örnekleme yöntemlerinden kota örnekleme uygulanmıştır. Bu kotayı geliştirmek için servise yatan hastaların kontrol karakteristikleri belirlenmiş ve hedef ana kütle içindeki (tüm servisler) dağılımlarına göre hastalarla yüz yüze görüşmeler yapılmıştır. Bu görüşmeler ilgili servislerde, hasta odalarında gerçekleştirilmiştir.

#### 4. VERİLERİN ANALİZİ

Araştırmadan elde edilen verilerin analizinde çok değişkenli istatistiksel analizler ile parametrik ve parametrik olmayan testlerden yararlanılmıştır. Analizlerin yapılmasında SPSS paket istatistik programı kullanılmıştır. SPSS yardımıyla frekans dağılımı, aritmetik ortalama, standart sapma, yüzdeler, faktör analizi ve regresyon analizi yapılmıştır.

#### 5. ARAŞTIRMANIN BULGULARI VE DEĞERLENDİRMELERİ

Araştırmaya katılan ve sorulara yanıt veren hastaların demografik özelliklerine ilişkin veriler aşağıdaki tabloda (Tablo 2) gösterilmiştir.

Tablo 2: Demografik Özellikler

| <b>Cinsiyet Dağılımı</b> | <b>f</b>   | <b>%</b>   | <b>Eğitim Dağılımı</b>  | <b>f</b>   | <b>%</b>   |
|--------------------------|------------|------------|-------------------------|------------|------------|
| Kadın                    | 129        | 48         | Lise                    | 49         | 18         |
| Erkek                    | 138        | 52         | İlkokul                 | 91         | 34         |
| <b>Toplam</b>            | <b>267</b> | <b>100</b> | Lisans/ Üniversite      | 7          | 3          |
| <b>Yaş Dağılımı</b>      | <b>f</b>   | <b>%</b>   | Ortaokul                | 34         | 13         |
| 25'den az                | 44         | 16         | Ön lisans               | 6          | 2          |
| 25-39                    | 54         | 20         | Okur Yazar Olmayan      | 54         | 20         |
| 40-54                    | 63         | 24         | Okur Yazar              | 25         | 9          |
| 55 ve yukarı             | 106        | 40         | YL/Doktora              | 1          | 1          |
| <b>Toplam</b>            | <b>267</b> | <b>100</b> | <b>Toplam</b>           | <b>267</b> | <b>100</b> |
| <b>İkametgah</b>         | <b>f</b>   | <b>%</b>   | <b>Gelir Dağılımı</b>   | <b>f</b>   | <b>%</b>   |
| Sivas Merkez             | 138        | 52         | Geliri Yok              | 5          | 2          |
| Sivas'a Bağlı İlçeler    | 88         | 33         | 250 YTL'den az          | 49         | 18         |
| Diğer İller              | 41         | 15         | 251-500 YTL             | 115        | 43         |
| <b>Toplam</b>            | <b>267</b> | <b>100</b> | 501-750 YTL             | 51         | 19         |
| <b>Meslek Dağılımı</b>   | <b>f</b>   | <b>%</b>   | 751-1000 YTL            | 26         | 10         |
| Ev Hanımı                | 99         | 37         | 1001-1250 YTL           | 12         | 4          |
| Memur                    | 19         | 7          | 1251-1500 YTL           | 3          | 1          |
| Emekli                   | 49         | 18         | 1501-1750 YTL           | 2          | 1          |
| Öğrenci                  | 17         | 6          | 1751 YTL'den fazla      | 4          | 2          |
| Serbest                  | 19         | 7          | <b>Toplam</b>           | <b>267</b> | <b>100</b> |
| Esnaf                    | 7          | 3          | <b>Sağlık Güvencesi</b> | <b>f</b>   | <b>%</b>   |
| İşçi                     | 15         | 6          | Emekli Sandığı          | 62         | 23         |
| Diğer                    | 42         | 16         | SSK                     | 120        | 45         |
| <b>Toplam</b>            | <b>267</b> | <b>100</b> | Bağ-Kur                 | 24         | 9          |
| <b>Hasta Statüsü</b>     | <b>f</b>   | <b>%</b>   | Yeşil Kart              | 45         | 17         |
| Resmi                    | 253        | 95         | Sağlık Güvencesi Yok    | 6          | 2          |
| Resmi Olmayan            | 14         | 5          | Diğer                   | 10         | 4          |
| <b>Toplam</b>            | <b>267</b> | <b>100</b> | <b>Toplam</b>           | <b>267</b> | <b>100</b> |

Araştırmaya katılan 267 hastadan %52'si erkek hastadır. Ankete katılanların %24'ünün 40-54 yaş aralığında olduğunu görülmüştür. Ankete katılan hastaların yarısı Sivas'ta ikamet etmekte, çoğunluğu ev hanımı ile emekliden oluşmaktadır. %36'sı ilkokul mezunu olup, %43'ü 251-500 YTL arasında bir gelire sahiptirler. Çalışmaya katılan hastaların %95'i resmi statüde olup, sağlık güvencesi olarak daha çok SSK üyesi hasta bulunmaktadır.

Tedavi görmek amacıyla hastaneye gelen hastaların hastanede kalış sürelerine ait dağılım aşağıdaki tabloda gösterilmiştir (Tablo 3).

**Tablo 3: Hastanede Kalma Sürelerinin Dağılımı (n=241)**

| Hastanede Kalma Süreleri | f          | %          |
|--------------------------|------------|------------|
| 1- 4 gün                 | 83         | 31         |
| 5-10 gün                 | 99         | 37         |
| 11-20 gün                | 40         | 15         |
| 20 günden fazla          | 19         | 7          |
| <b>Toplam</b>            | <b>241</b> | <b>100</b> |

Tablo 3'te de görüldüğü üzere, hastaların çoğunlukla 5-10 gün hastanede kaldığı gözlenmektedir. Hastalığın ve tedavinin boyutuna göre de kalınan gün sayısına göre artış beklenebilir.

**Tablo 4: Ankete Katılan Hastaların Hastanede Kaldıkları Odaların Dağılımı**

| Hastanede kaç kişilik odalarda kalmakta? | F          | %          |
|--|------------|------------|
| 1 Kişilik oda (Özel oda)                 | 34         | 13         |
| 2 Kişilik oda                            | 25         | 9          |
| 3-4 Kişilik Oda                          | 116        | 43         |
| 5-6 Kişilik oda                          | 92         | 35         |
| <b>Toplam</b>                            | <b>267</b> | <b>100</b> |

Araştırmaya katılan hastaların %43'ü 3-4 kişilik odada %35'i de 5-6 kişilik odalarda kalmakta iken, %13'ünü ise özel odalarda kalan hastalar oluşturmaktadır.

C.Ü. Tıp Fakültesi Hastanesi'ndeki 15 servis bu araştırmanın çerçevesini oluşturmaktadır. Yatan hastalara yönelik yapılan bu çalışmada görüşme yapılan servislerin dağılımı aşağıdaki tabloda görülmektedir (Tablo 5).

**Tablo 5: Araştırmaya Konu Servisler**

| Araştırmaya Konu Servisler | f          | %          |
|----------------------------|------------|------------|
| Dahiliye                   | 38         | 14         |
| Genel Cerrahi              | 28         | 10         |
| Göz                        | 7          | 2          |
| Fizik Tedavi               | 13         | 5          |
| Dermatoloji                | 5          | 2          |
| Üroloji                    | 11         | 5          |
| Ortopedi                   | 25         | 9          |
| Kalp Damar                 | 18         | 7          |
| Pediyatri                  | 27         | 10         |
| Kardiyoloji                | 20         | 8          |
| Nöroloji                   | 19         | 8          |
| İntaniye                   | 7          | 3          |
| Göğüs Hastalıkları         | 23         | 8          |
| KBB                        | 17         | 6          |
| Kadın Doğum                | 9          | 3          |
| <b>Toplam</b>              | <b>267</b> | <b>100</b> |

Hastanedeki yatak işgal oranları çerçevesinde hastaneye gelen ve görüşmeye katılan hastalar çoğunlukla Dahiliye, Genel Cerrahi ve Pediyatri servislerinde tedavi görmektedirler (Tablo 6).

**Tablo 6: Hastane Hizmetlerinin Değerlendirilmesinin Dağılımı**

| Genel olarak hastane hizmetleri nasıl? | f          | %          |
|--|------------|------------|
| Çok kötü                               | 10         | 4          |
| Kötü                                   | 9          | 3          |
| Orta                                   | 43         | 16         |
| İyi                                    | 122        | 45         |
| Çok iyi                                | 83         | 32         |
| <b>Toplam</b>                          | <b>267</b> | <b>100</b> |

Araştırmaya katılan hastaların %77'si genel olarak hastanede sunulan hizmetleri 'iyi' olarak nitelendirmektedirler. Bunun yanı sıra %7'si de 'kötü' olarak değerlendirmektedir. %16'lık bir kesim ise bu konuda 'orta' seçeneğini benimsemişlerdir. Bu sonuca göre yatan hastalar için hastanede verilen hizmetler memnun edici bir niteliktedir denilebilir.

Güllülü ve arkadaşlarının Erzurum'daki muayenehanelerden sağlık hizmeti alan 200 hasta üzerindeki yaptıkları araştırmada hastaların satın aldıkları hizmeti genelde kalitesiz olarak değerlendirdikleri sonucuna ulaşmışlardır (2000: 107).

Yatan hastaların kaldığı hastaneyi tavsiye etme dağılımlarını ise Tablo 7'de görebiliriz.

**Tablo 7: Hastanenin Başkalarına Tavsiye Edilip Edilmemesiyle İlgili Dağılım**

| <b>Kaldığımız bu hastaneyi başkalarına da tavsiye eder misiniz?</b> | <b>f</b>   | <b>%</b>   |
|---|------------|------------|
| Kesinlikle etmem  | 16         | 6          |
| Etmem   | 18         | 7          |
| Fikrim yok  | 21         | 8          |
| Ederim  | 132        | 49         |
| Kesinlikle ederim   | 80         | 30         |
| <b>Toplam</b>   | <b>267</b> | <b>100</b> |

Görüşme yapılan 267 hastadan %79'u kaldığı ve tedavi gördüğü bu hastaneyi başkalarına da tavsiye edebileceğini söylemekte; %13' ise tavsiye etmeyeceğini ifade etmektedirler. Varinli ve arkadaşlarının yaptığı çalışmada bu oran %86 (2001: 66). Argan ve arkadaşlarının 2002 tarihinde Osmangazi Üniversitesi Tıp Fakültesi Hastanesi'nde yatan 296 hasta ile yaptıkları araştırma sonuçlarına göre de hastaneyi başkalarına tavsiye edeceklerin oranı %83'tür (2002: 145). Özetle, farklı tarihlerde yapılan araştırmalar göstermektedir ki, üniversite hastanelerinde yatan ve araştırmaya katılan 10 hastadan 8'i tedavi gördüğü hastaneyi tavsiye etmektedir.

Yeniden bu hastaneyi tercih edip etmeyeceklerine dair sorulan bir soruda ise Tablo 8'de yer alan sonuçlar ortaya çıkmıştır.

**Tablo 8: Hastane Hizmetlerinin Değerlendirilmesinin Dağılımı**

| <b>Yeniden bu hastaneyi tercih eder misiniz?</b> | <b>f</b>   | <b>%</b>   |
|--|------------|------------|
| Kesinlikle Tercih Etmem                          | 18         | 7          |
| Tercih Etmem                                     | 17         | 6,5        |
| Fikrim Yok                                       | 17         | 6,5        |
| Tercih Ederim                                    | 129        | 48         |
| Kesinlikle Tercih Ederim                         | 86         | 32         |
| <b>Toplam</b>                                    | <b>267</b> | <b>100</b> |

Yeniden Bu hastaneyi (C.Ü. Tıp Fak. Araştırma Hastanesi) tercih edeceklerin oranı %80'dir. Varinli ve arkadaşlarının yaptığı çalışmada bu oran yaklaşık %87 olurken (2001: 66); Argan ve arkadaşlarının yaptıkları araştırma sonuçlarına göre ise, bu oran %91'dir (2002: 146). Bu oranlar küçümsenmeyecek bir orandır.

**Tablo 9: Yatan Hastaların C.Ü. Hastanesini Seçme Nedenleri**

| C.Ü. Hastanesini Seçme Nedenleri             | %* |
|--|----|
| Başka kurumdan sevklı olması                 | 65 |
| Tıbbi personelin kaliteli olması             | 32 |
| Modern donanım ve teçhizatın olması          | 30 |
| Çalışanların kibar nazik ve hoş görülmesi    | 21 |
| Doktoru tanıma                               | 18 |
| Çevrenin tavsiye etmesi veya önermesi        | 18 |
| Diğer...(Sevk, zorunluluk, yakın olması vb.) | 14 |
| Hastanede bir yakınının çalışıyor olması     | 7  |

\*Bu soruya birden fazla cevap verildiği için toplam oran %100'ü geçmektedir.

Hastaların C.Ü. araştırma hastanesini seçme nedenlerinin başında 'Başka Kurumdan Sevklı Olması' yer almaktadır. Bunu sırasıyla; 'Tıbbi personelin kaliteli olması', 'Modern donanım ve cihazların olması' vs. izlemektedir. Özellikle ilk üç nedenden ikincisi ve üçüncüsü tıbbi personel ve teçhizat açısından donanımlı olması hastaların hastaneye gelmesinde gerçekten de önemli rol oynamaktadır. Yeterli ve kaliteli makine ve teçhizatın olmasının yanı sıra hem bu cihazları kullanabilecek kalifiye hekim ve uzmanların olması hem de tıbbi personelin konusunda uzman olması hastane seçiminde büyük rol oynamaktadır.

Yukarıdaki Tablo (Tablo 10) C.Ü. Hastanesinde sunulan hizmetlerin genel özellikleri itibariyle beklenti ve algılamalarının karşılaştırılmasını göstermektedir. Bu tabloyu şöyle yorumlamak mümkündür:

Hastane hizmetlerinde kalitenin veya tatminin olabilmesi için hastaların hastaneye gelmeden önce düşündükleri veya bekledikleri tutum, davranış ve hizmetle; karşılaştıkları tutum, davranış ve hizmet arasındaki farkın pozitif (olumlu) ya da en azından eşit olması gerekmektedir. Başka bir ifadeyle, hasta algılamaları, beklentilerin üzerindeyse veya aynı ise, sağlık hizmetleri tatmin edicidir. Buna karşılık, beklentiler algılamaların üzerindeyse, olumsuz bir durum yani tatminsizlik var demektir.



**Tablo 10: Hastanede Sunulan Hizmetlerin Özellikleri  
(Beklenti ve Algılamaların Karşılaştırılması)**

| Hastanede Sunulan Hizmetlerin Özellikleri                              | Beklenti Ort. (E) | Algılama Ort. (P) | Fark (P-E) |
|--|-------------------|-------------------|------------|
| Tuvaletin temiz olması   | 3,74              | 3,07              | -0,67      |
| Banyonun temiz olması  | 3,75              | 3,14              | -0,61      |
| Yatmak için çıkıldığında yatağın ve odanın hazır olması                | 3,73              | 3,19              | -0,54      |
| Çarşaf, nevresim ve yastık kılıfının temiz olması                      | 3,80              | 3,47              | -0,33      |
| Odanın genel görüntüsünün temiz olması                                 | 3,90              | 3,71              | -0,19      |
| Hastaya uygulanacak tedavinin detaylı bir şekilde açıklanması          | 3,94              | 3,77              | -0,17      |
| Yatağın rahat olması   | 3,96              | 3,80              | -0,16      |
| Temizlik saatlerinin uygun olması                                      | 3,83              | 3,70              | -0,13      |
| Odaların aşırı kalabalık olmaması                                      | 3,72              | 3,62              | -0,10      |
| Verilen yemeklerin lezzetli olması                                     | 3,61              | 3,53              | -0,08      |
| Odanın normal sıcaklıkta olması  | 3,98              | 4,06              | 0,08       |
| Tetkik ve Tedavinin belirtilen zamanda yapılması                       | 3,99              | 4,08              | 0,09       |
| Hastane ile ilgili şikâyetlerin zamanında çözümlenmesi                 | 3,71              | 3,82              | 0,11       |
| Verilen yemeklerin doyurucu olması                                     | 3,75              | 3,88              | 0,13       |
| Yemek zamanlarının uygunluğu   | 3,91              | 4,04              | 0,13       |
| Ziyaret sürelerinin yeterli olması                                     | 3,94              | 4,13              | 0,19       |
| Hasta istek ve ihtiyaçlarının karşılanması                             | 3,94              | 4,14              | 0,20       |
| Personelin iyi, temiz giyimli ve düzgün görüntüslü olması              | 4,00              | 4,27              | 0,27       |
| Hastane personelinin hastaya yardımcı olmaya istekli olması            | 3,92              | 4,20              | 0,28       |
| Hastanın sadece belirlenen gün ve saatlerde ziyaret edilebilmesi       | 3,91              | 4,23              | 0,32       |
| Hasta ihtiyaç duyduğunda hemşirenin hemen gelmesi                      | 4,03              | 4,36              | 0,33       |
| Hastanın doktora güven duyması   | 4,13              | 4,47              | 0,34       |
| Hastanın hemşireye güven duyması                                       | 4,08              | 4,47              | 0,39       |
| Doktorların hastalara karşı güler yüzlü, sabırlı ve hoş görülü olması  | 4,10              | 4,51              | 0,41       |
| Hemşirelerin hastalara karşı güler yüzlü, sabırlı ve hoş görülü olması | 3,96              | 4,38              | 0,42       |

Buna göre, başta temizlik konusu olmak üzere, odaların genel görünümü, fiziksel ortamın yeterli olmaması gibi konularda hastaların algılamaları düşük düzeydedir. En düşük algı ortalaması ‘tuvaletlerin temizliği’dir. Buna karşılık en yüksek algı ortalaması ise ‘doktorların hastalara karşı güler yüzlü, sabırlı ve hoşgörülü olmaları’ gelmektedir. Bunu sırasıyla ‘doktorlara ve hemşirelere olan güven’ takip etmektedir. Hastanenin hastalara verebileceği en önemli hizmetlerin başında hekimlerin yakın ilgisi, hoşgörüsü ve güler yüzü gelmektedir. Ayrıca, başta hekim olmak üzere, hemşirelere ve diğer personele olan güven ve onların kibar davranmaları da oldukça önemlidir. Hizmet pazarlamasının unsurlarından olan personel (hekim, hemşire, sekreter ve diğer idari çalışanlar) ve fiziksel ortam sağlık hizmetleri veren hastaneler için çok daha önemlidir. Argan ve arkadaşlarının yaptıkları çalışmada ‘Hemşire hizmetleri ve hekim hizmetleri’ hastalar tarafından *iyi* olarak değerlendirilirken ‘yemeklerin lezzeti ve çeşitliliği’ ise hastalar tarafından *vasat* algılanmıştır (Argan ve vd. 2002: 143-144)

## 6. FAKTÖR ANALİZİ

C.Ü. Hastanesi'nin verdiği sağlık hizmetlerinin kalite düzeylerini ölçmek amacıyla yatan hastalara yönelik 21 ifade geliştirilmiştir. Bu 21 ifadeye yeni boyut kazandırmak ve değişken sayısını azaltmak için bu değişkenlere faktör analizi uygulanmıştır.

Faktör analizi sayesinde benzer özellikler taşıyan değişkenler belirli gruplarda (faktörlerde) toplanmıştır. Ayrıca, bu analizle ilgili değişkenleri gruplandırmak için 'Varimax Rotation' dan yararlanılmıştır. Analizde öz değeri (eigenvalue) 1'den büyük değerler dikkate alınmıştır.

Faktör analizi sonuçları dikkatli bir şekilde incelenmiş ve daha sonra bu faktörlere ilişkin güvenilirlik analizi olarak Cronbach Alpha Katsayıları hesaplanmıştır. Öz değeri 1'den büyük faktörler yatan hastalarda (6 faktör) toplam varyansın %64'ünü açıklamaktadır. Faktör analizinde benzer özellik gösteren değişkenler bir başlık altında toplanmış ve bazı değişkenler ise kapsam dışı bırakılmıştır.

Aşağıdaki Tablo (Tablo 11) yetkili servislerin verdikleri hizmetlerin kalitesine ilişkin faktör analizi sonuçlarını vermektedir.

**Tablo 11: Hizmet Kalitesiyle İlgili Faktör Analizi Sonuçları**

| SERVİS KALİTESİNE İLİŞKİN İFADELER  | Cronbach Alpha | Faktör Yükleri                                     | Öz Değer (%)  | Kümülatif Varyans (%) |
|---|----------------|--|---------------|-----------------------|
| <b>Faktör:1 Doktor Hizmeti</b><br>Hastanın doktora güven duyması<br>Doktorların hastalara karşı güler yüzlü, sabırlı ve hoş görülü olması<br>Hastaya uygulanacak tedavinin detaylı bir şekilde açıklanması<br>Tetkik ve Tedavinin belirtilen zamanda yapılması<br>Hasta istek ve ihtiyaçlarının karşılanması<br>Hastane ile ilgili şikâyetlerin zamanında çözülmesi | <b>0,697</b>   | 0.759<br>0.751<br>0.670<br>0.621<br>0.527<br>0.443 | <b>29,438</b> | <b>29,438</b>         |
| <b>Faktör:2 Temizlik Hizmeti</b><br>Tuvaletin temiz olması<br>Banyonun temiz olması<br>Çarşaf, nevresim ve yastık kılıfının temiz olması  | <b>0,654</b>   | 0.881<br>0.879<br>0.410                            | <b>11,199</b> | <b>40,638</b>         |
| <b>Faktör:3 Hemşire Hizmeti</b><br>Hastanın hemşireye güven duyması<br>Hemşirelerin hastalara karşı güler yüzlü, sabırlı ve hoş görülü olması<br>Hasta ihtiyaç duyduğunda hemşirenin hemen gelmesi  | <b>0,685</b>   | 0.755<br>0.743<br>0.729                            | <b>7,281</b>  | <b>47,919</b>         |
| <b>Faktör 4: Yemek Hizmeti</b><br>Verilen yemeklerin lezzetli olması<br>Verilen yemeklerin doyurucu olması<br>Yemek zamanlarının uygunluğu  | <b>0,688</b>   | 0.848<br>0.815<br>0.616                            | <b>5,415</b>  | <b>54,241</b>         |
| <b>Faktör: 5 Oda Hizmeti</b><br>Odaların aşırı kalabalık olmaması<br>Yatağın rahat olması<br>Odanın genel görünüşünün temiz olması<br>Temizlik saatlerinin uygun olması   | <b>0,657</b>   | 0.746<br>0.625<br>0.565<br>0.458                   | <b>5,415</b>  | <b>59,656</b>         |
| <b>Faktör:6 Ziyaret</b><br>Hastanın sadece belirlenen gün ve saatlerde ziyaret edilebilmesi<br>Ziyaret sürelerinin yeterli olması   | <b>0,708</b>   | 0.843<br>0.811                                     | <b>5,073</b>  | <b>64,728</b>         |

KMO: 0.821

Bartlett Test: 2235,898

Öz değer: 1'den fazla

Anlamlılık (Significance): 0.000

Cronbach Alpha: 0.8720

Araştırmanın örneklemini oluşturan hastaların yaş, gelir gibi demografik özelliklerle hastanede sunulan hizmetlerin kalitesi arasındaki farklılıkları belirlemek amacıyla varyans analizi yapılmıştır. Tablo 12, yatan hastaların demografik özelliklerle hastane hizmet kalite faktörleri arasında önemli farklılıkların olup olmadığına yönelik bulguları göstermektedir.

**Tablo 12: Yatan Hastaların Bazı Demografik Özelliklerinin Hastane Hizmet Kalitesini Etkileyen Faktörler Arasındaki Farklılıkları -ANOVA Sonuçları-**

| Hizmet Kalitesine İlişkin İfadeler | Kareler Toplamı | Ser.der | F      | p            |
|------------------------------------|-----------------|---------|--------|--------------|
| <b>Yaş</b>                         |                 |         |        |              |
| Doktor Hizmeti (F1)                | 1,079           | 3       | 0,740  | 0,529        |
| Temizlik Hizmeti (F2)              | 14,611          | 3       | 3,081  | <b>0,028</b> |
| Hemşire Hizmeti (F3)               | 2,696           | 3       | 2,333  | 0,075        |
| Yemek Hizmeti (F4)                 | 6,886           | 3       | 3,398  | <b>0,018</b> |
| Oda Hizmeti (F5)                   | 3,774           | 3       | 1,767  | 0,154        |
| Ziyaret (F6)                       | 3,408           | 3       | 1,550  | 0,202        |
| <b>Gelir</b>                       |                 |         |        |              |
| Doktor Hizmeti (F1)                | 5,630           | 7       | 1,681  | 0,114        |
| Temizlik Hizmeti (F2)              | 12,815          | 7       | 1,136  | 0,341        |
| Hemşire Hizmeti (F3)               | 5,109           | 7       | 1,913  | 0,068        |
| Yemek Hizmeti (F4)                 | 11,352          | 7       | 2,402  | <b>0,021</b> |
| Oda Hizmeti (F5)                   | 5,181           | 7       | 1,024  | 0,415        |
| Ziyaret (F6)                       | 2,750           | 7       | 0,525  | 0,815        |
| <b>Odaların Kalabalıklığı</b>      |                 |         |        |              |
| Doktor Hizmeti (F1)                | 3,468           | 3       | 2,423  | 0,066        |
| Temizlik Hizmeti (F2)              | 24,536          | 3       | 5,301  | <b>0,001</b> |
| Hemşire Hizmeti (F3)               | 1,550           | 3       | 1,326  | 0,266        |
| Yemek Hizmeti (F4)                 | 3,269           | 3       | 1,581  | 0,194        |
| Oda Hizmeti (F5)                   | 25,655          | 3       | 13,602 | <b>0,000</b> |
| Ziyaret (F6)                       | 4,230           | 3       | 1,933  | 0,125        |

P<0,05

Yaş: Yatan hastaların Temizlik Hizmeti (F1) ve Yemek Hizmeti (F2) faktörlerine yönelik yargıları açısından anlamlı farklılıklar ortaya koymaktadır. (F1: F= 3,081 p=0,028 ve F2: F=3,398, p=0,018). Gruplar arasındaki farkın nedenini ortaya koymak için Sheffe testinden faydalanılmıştır. Bu test sonucuna göre 55 ve yukarı yaş aralığında yer alan hastalarla daha genç hastaların hastanenin temizlik ve yemek hizmetlerini algılamaları bakımından farklılıklar vardır.

Gelir: Araştırmaya katılan hastaların Yemek hizmeti (F4) faktörüne yönelik yargıları açısından anlamlı farklılıklar ortaya çıkmıştır. Gruplar arasındaki farklılığın sebebi de yüksek gelire sahip hastalar, düşük gelirli hastalara nazaran yemekleri pek kaliteli bulmadıklarını ifade etmişlerdir.

Odaların Kalabalıklığı: Cevaplayıcıların Yemek Hizmeti (F2) ve Oda Hizmeti (F5) faktörlerine yönelik yargıları açısından da anlamlı farklılıklar

ortaya çıkmıştır. Özel odada kalan hastalarla 3-4 kişilik ya da 5-6 kişilik odada kalanlar arasında Oda Hizmetleri (F5) ve Temizlik Hizmetleri (F2) yönüyle farklılıklar tespit edilmiştir. Çıkan bu sonuç doğal bir sonuç olarak değerlendirilebilir. Çünkü, hastanelerdeki özel odalar adına yakışır bir durumu ya da hizmeti yansıtmak zorundadır. Özel oda demek bir tür özel hizmet, temizlik açısından da diğer odalara nazaran daha temiz oda demektir.

## 7. REGRESYON ANALİZİ

Araştırmanın bir diğer amacı da hizmet kalitesi değerlendirilmeleri ile hizmeti sunan personelin, fiziksel ortamın ve sürecin, tatmin ve tavsiye üzerine etkisini araştırmaktır. Buna bağlı olarak Doktor Hizmeti, Temizlik Hizmeti, Hemşire Hizmeti, Yemek Hizmeti, Oda Hizmeti ve Ziyaret olarak adlandırılan faktörler bağımsız değişken; hastaneyi tercih etme durumları da bağımlı değişken olarak ele alınarak, değişkenler arası ilişki regresyon analiziyle incelenmeye çalışılacaktır (Varinli 1994: 224).

**Tablo 13: Çoklu Regresyon Analizi Sonuçları**

| R=0.52 R <sup>2</sup> =0.264 Düzeltilmiş R <sup>2</sup> =0.247 F= 15.508 Anlamlılık Düzeyi=0.000 |                  |          |                   |
|--|------------------|----------|-------------------|
| Değişkenler  | Beta Katsayıları | t Değeri | Anlamlılık Düzeyi |
| Doktor Hizmeti   | 0,314            | 4,791    | 0.000*            |
| Temizlik Hizmeti   | 0,024            | 0,258    | 0.721             |
| Hemşire Hizmeti  | 0,188            | 2,937    | 0.004*            |
| Yemek Hizmeti  | -0,027           | -0,442   | 0.659             |
| Oda Hizmeti  | 0,012            | 3,146    | 0.002*            |
| Ziyaret  | -0,126           | -2,156   | 0.032             |

\*p<0,01

Analiz sonucunda yatan hastaların hastaneyi tercih etme durumları ile ilgili değişimin %52'si model tarafından açıklanmaktadır. Başka bir ifadeyle bu değer bağımsız değişkenlerle bağımlı değişken arasında pozitif bir ilişki olduğunu göstermektedir. Örnekleme R<sup>2</sup>, 0,264 olduğu için ilgili faktörlerle hastaneyi tercih etme arasında doğrusal bir ilişki olduğu söylenebilir. Diğer bir deyişle, hastaneyi tercih etmedeki değişimlerin yaklaşık %26'sını "Doktor Hizmeti", "Hemşire Hizmeti" ve "Oda Hizmeti" faktörleri açıklayabilmektedir. Regresyon modelinin anlamlı olup olmadığını belirlemek amacıyla ANOVA testi yapılmış ve test anlamlı netice vermiştir. Başka bir ifadeyle bu test ile elde edilen model, bağımlı değişkeni açıklamada önemli katkılar sağlamaktadır.

Tablo 13, modelde yer alan her bağımsız değişkenin standart Beta ( $\beta$ ) katsayıları, t değerleri ve önem düzeyi verilmiştir. Tablodan da görüleceği üzere

bağımlı değişkendeki değişmeyi açıklayan en önemli faktör "Uzman Doktor Hizmeti" olarak adlandırılan birinci faktördür. İkinci dereceden önemli olan faktör ise "Hemşire Hizmeti" faktörüdür. Üçüncü faktör de "Oda Hizmeti" faktörüdür. Diğer faktörlerin ise istatistiksel olarak anlamlı olmadığı söylenebilir. Yatan hastaların tedavi gördükleri bu hastaneyi (C.Ü. Tıp Fak.Hast.) yeniden tercih etmelerinde "Doktor Hizmeti", "Oda Hizmeti" ve "Hemşire Hizmeti" faktörlerinin en önemli faktörler olduğu analiz sonuçlarına bakılarak söylenebilir.

**Tablo 14: Çoklu Regresyon Analizi Sonuçları (Hastanenin Sunduğu Hizmet Kalitesi ile Tavsiye Edilmeleri Arasındaki İlişkinin Analizi)**

| R=0.59 R <sup>2</sup> =0.343 Düzeltilmiş R <sup>2</sup> =0.327 F=22,584 Anlamlılık Düzeyi=0.000 |                  |          |                   |
|---|------------------|----------|-------------------|
| Değişkenler   | Beta Katsayıları | t Değeri | Anlamlılık Düzeyi |
| <b>Doktor Hizmeti</b>   | 0,395            | 6,381    | 0,000*            |
| Temizlik Hizmeti  | -0,10            | -0,166   | 0,868             |
| <b>Hemşire Hizmeti</b>  | 0,168            | 2,771    | 0,006*            |
| Yemek Hizmeti   | 0,010            | 0,170    | 0,865             |
| <b>Oda Hizmeti</b>  | 0,244            | 3,835    | 0,000*            |
| Ziyaret   | -0,122           | -2,201   | 0,029             |

\*p<0,01

Faktör analizi sonucunda elde edilen değişkenlerle, hastaneyi tavsiye etme arasında bir ilişki olup olmadığını ölçmek amacıyla regresyon analizi yapılmıştır (Tablo 14).

Tablo 14'te de görüleceği üzere, hastanenin sunduğu hizmetler itibariyle hastanenin başkalarına tavsiye edilmeleri arasında üç faktör itibariyle doğrusal biri ilişki vardır. Başka bir ifadeyle, hastanenin tavsiye edilmesinde en önemli faktörlerin başında; hekimlerin hastalarla yakından ilgilenmeleri, güler yüzlü hoş görülü olmaları, tetkik ve tedavilerin zamanında yapılması gibi özellikleri içinde barındıran "Doktor Hizmeti" faktörü gelmektedir. Bu faktörü sırasıyla; hastanın yatacağı odanın temizliğinden itibaren odaların kalabalık olmaması, yatağın rahat olması gibi "Oda Hizmeti" faktörü gelmekte ve son olarak da "Hemşire Hizmeti" faktörü izlemektedir.

Özetlemek gerekirse, eğer hastanelerin başkalarına tavsiye edilmeleri isteniyor ya da bekleniyorsa başta hekimler olmak üzere hemşire ve diğer personelin hastalara ilgi, alaka ve yakınlık göstermesi, tetkik ve tedavileri zamanında yapmaları ayrıca, fiziksel mekânın bir parçası olarak da hastaların kaldıkları odaların rahatlığı ve temiz olması gerekmektedir.

Sonuç olarak sağlık hizmetleriyle hastanenin yeniden tercih edilmesi ile başkalarına tavsiye edilmeleri konusu benzerlikler göstermektedir. Hem Tablo 7’de hem de Tablo 8’de ortaya çıkan belirleyici faktörler aynıdır.

## SONUÇ

Hastaneler, yüksek kaliteli hasta bakım hizmetini düşük maliyetle üretilip, ihtiyaç sahiplerine sunan, en son tıbbi ve teknolojik eğitim ve araştırma metodlarını kullanarak hastalıkların önlenmesi ve tedavisi için gerekli tedbirlerin alınmasıyla ekonomik ve sosyal kalkınmaya katkıda bulunan sağlık kuruluşlarıdır.

Hastanenin temel fonksiyonu olan tıbbi faaliyetler; klinik hizmetleri poliklinik hizmetleri, rehabilitasyon, teşhis, tedavi, gözlem, ve ameliyat hizmetlerini içermektedir. Hastane genel hizmetlerinin büyük bir bölümünü, hasta bakım hizmetleri oluşturmaktadır. Hastalara, gerektiği gibi hasta bakım hizmetinin verilmesi hastanelerden beklenen en önemli hizmettir.

Hastaneler, müşterilerine fayda sağlayan hizmet organizasyonlarıdır. Hizmet işletmeleri, müşterilerine sundukları hizmetin, niceliğini ve niceliğini belirleme ve değerlendirme imkânına sahip değildirlir. Hizmet kalitesini müşteri tatmin düzeyi belirler.

Tatmin ve kalite anlayışında, hastanın başvurusundan, teşhis, tedavi ve bakım sonuçlarının alınmasına kadar geçen süreç içindeki iletişim ile davranış ve bilgilendirme faaliyetleri önemli rol oynamaktadır.

Sağlık hizmetlerindeki kaliteyi ve tatmini ölçmek amacıyla C.Ü. Tıp Fakültesi Hastanesi’nde 15 serviste yatan 267 hasta ile yüz yüze görüşmeler yapılmıştır. Bu çalışmanın sonucunda aşağıdaki bulgulara ulaşılmıştır.

- Hastaneye yatmadan önce beklentilerinin yüksek olduğu ancak algılamanın (gerçekleşen hizmet düzeyinin) düşük olduğu hizmetlerin başında ‘temizlik’ gelmektedir. Hastane gibi sağlık hizmetlerinin verildiği ortamlarda temizlik sorununun olması düşündürücüdür. Bununla beraber bu sonuç, Varinli ve arkadaşlarının 2001 yılında yaptıkları çalışmanın sonuçlarıyla paralellik göstermektedir. Başka bir ifadeyle, 2001 yılında yapılan çalışmada da temizlik gibi özellikler hasta algılamalarının düşük olduğu hizmetlerdir (2001: 63). Çünkü eski sağlığına yeniden kavuşmak, iyileşmek amacıyla hastaneye gelen hastalar temizlik probleminin olması durumunda iyileşmek yerine yeniden hastalanacaklardır. O nedenle başta tepe yönetim olmak üzere servis sorumlularının bu konuya çok yakından

eğilmeleri gerekmektedir. Hijyenik ortamın olması gerekli olan hastanelerde kirin ve pisliğin olması hastaların hastaneye yeniden gelmesini engelleyebilir. Başta tuvaletler olmak üzere, banyo ve odaların genel temizliğine dikkat edilmeli, bu konuya daha hassas yaklaşılmalıdır. Hizmet sunulan yerlerde fiziksel mekânın temizliği müşteri (hasta) memnuniyeti açısından çok önemlidir.

- Beklentilerin karşılandığı hatta beklentilerin algılamalardan daha yüksek çıktığı konuların başında ‘hekimlerin ve hemşirelerin güler yüzlü, sabırlı ve hoşgörülü olmaları’ gelmektedir. Bu sonuç da Varinli ve arkadaşlarının sonuçlarıyla benzerlik göstermektedir (2001: 64). Hizmet pazarlaması bileşenlerinden personel kavramı da hizmet memnuniyeti açısından önemlidir. Buradaki personel kavramından kast edilen başta hekimler olmak üzere hemşireler, sekreter ve diğer idari çalışanlar gelmektedir. Tıbbi personelin kalitesi açısından bu hastaneyi seçenlerin oranı da %32’dir. Başka bir ifadeyle, üç hastadan biri bu hastaneyi tıbbi personelin iyi olmasından dolayı tercih etmektedir.

C.Ü. Hastanesi’nde verilen sağlık hizmetlerinin kalitesiyle ilgili olarak faktör analizi yapılmış ve şu sonuçlara ulaşılmıştır.

- Hastanedeki sağlık hizmet kalitesini etkileyen faktörlerin başında hekimler gelmektedir. Bunu sırasıyla, ‘hizmetin sunulduğu yerin temizliği’, ‘hemşire’ ve ‘yemek’ faktörleri izlemektedir. Ayrıca hastaların kaldığı ‘oda’lar ile ‘ziyaret’ faktörleri de unutulmamalıdır.

- Hastanenin tercih edilmesini etkileyen faktörleri bulmak amacıyla regresyon analizi yapılmıştır. Bu analiz sonucunda C.Ü. Hastanesi’nin tercih edilmesinde en önemli faktör uzman hekimlerin olmasıdır. Bunu sırasıyla diğer sağlık personeli olan hemşireler izlemekte ve son olarak da oda faktörü yer almaktadır.

## KAYNAKÇA

- Andaleeb, S.S. (1998) “Determinants Of Customer Satisfaction With Hospitals: A Managerial Model”, **International Journal of Health Care Quality Assurance**, 11(6), 181-187.
- Argan, M.T. ve M. Argan (2002) “Sağlık Hizmetleri Pazarlamasında Kalite ve Osmangazi Üniversitesi Tıp Fakültesi Hastanesindeki Servislerde Yatan Hastalara Yönelik Bir Araştırma”, **7. Ulusal Pazarlama Kongresi**, Afyon Kocatepe Üniversitesi, 30 Mayıs- 2 Haziran 2002, 133-150.



- Baş, T. (2001) **Anket**, Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Bebko, C.P. (2000) Service Intangibility And Its Impact On Consumer Expectations of Service Quality”, **Journal of Service Marketing**, 14(1), 9-26.
- Butler, D., L.O. Sharon and E.T. Douglas (1996) “The Effects of Demographics on Determinants of Perceived Health-Care Service Quality: The Case of Users and Observers”, **Journal of Management in Medicine**, 10(5), 8-20.
- Camilleri, D., O. Mark (1998) “Comparing Public and Private Hospital Care Service Quality”, **International Journal of Health Care Quality Assurance**, 11(4), 127-133.
- Carman, J.M. (2000) “Patient Perceptions of Service Quality: Combining the Dimensions”, **Journal of Management of Medicine**, 14(5/6), 339-356.
- Davies, B., B. Steve, G. Tonay, R. Martin (1999) “Measuring And Managing Service Quality”, **Marketing Intelligence and Planning**, 17(1), 33-40.
- Edvardsson, B. (1998) “Service Quality Improvement”, **Managing Service Quality**, 8(2), 142-149.
- Ford, R.C., A.B Susan and D.F. Myron (1997) “Methods of Measuring Patient Satisfaction in Health Care Organizations”, **Health Care Management Review**, 22(2), 74-89.
- Fuentes, C.M. (1999) “Measuring Hospital Service Quality: A Methodological Study”, **Managing Service Quality**, 9(4), 230-239.
- Gagliano, K.B., J. Hathcote (2004) “Customer Expectations and Perceptions of Service Quality in Retail Apparel Speciality Stores”, **Journal of Service Marketing**, 8(1), 60-69.
- Güllülü, U., S. Özer, B. Candan (2000) “Muayenehanelerden Alınan Sağlık Hizmeti Kalitesinin Ölçülmesi Üzerine Bir Saha Araştırması”, **5. Ulusal Pazarlama Kongresi**, Antalya Akdeniz Üniversitesi, 16-18 Kasım, 91-109.
- Hasın, M.A.A., R. Seluangawati, M.A. Shareef (2001) “Statistical Measures of Customer Satisfaction for Health Care Quality Assurance: A Case Study”, **International Journal of Health Care Quality Assurance**, 14(1), 6-13.
- Kang, Gi-Du and J. James (2004) “Service Quality Dimensions: An Examination of Grönroos’s Service Quality Model”, **Managing Service Quality**, 14(4), 266-277.
- Kang, Gi-Du, J. James and K. Alexandris (2002) Measurement of Internal Service Quality: Application of the Servqual Battery to Internal Service Quality”, **Managing Service Quality**, 12(5), 278- 291.

- Mersha, T. and V. Adlakha “Attributes of Service Quality: the Consumers’ Perspective”, **International Journal of Service Industry Management**, 3(3), 34-45.
- Öztürk, S.A. (2003) **Hizmet Pazarlaması**, (4. Baskı), İstanbul: Ekin Yayınevi.
- Rose, R.C., J. Uli, A. Mohani and K. Looi Ng (2004) “Hospital Service Quality: A Managerial Challenge”, **International Journal of Health Care Quality Assurance**, 17(3), 146-159.
- Seth, N. and S.G. Deshmukh, P. Vrat (2005) “Service Quality Models: A Review”, **International Journal of Quality and Reliability Management**, 22(9), 913-949.
- Stanton, W.J., M.J. Etzel, B.J. Walker **Fundamentals of Marketing**, (10. Baskı), N.Y.: Mcgraw-Hill.
- Svensson, G. (2002) “A Triadic Network Approach to Service Quality”, **Journal of Service Marketing**, 16(2), 158-179.
- Tomes, A.E., S. Chee Peng Ng. (1995) “Service Quality in Hospital Care: the Development of an in Patient Questionnaire”, **International Journal of Health Care Quality Assurance**, 8(3), 25-33.
- Varinli, İ., M.S. İlkay ve O. Erdem (1994) **Erciyes Üniversitesi Hastanesi’nde Yatan Hastaların Tatmin Düzeylerinin Ölçümü**, Kayseri: Erciyes Üniversitesi Yayını.
- Walters, D. and P. Jones (2001) “Value and Value Chains in Healthcare: Quality Management Perspective”, **The QM Magazine**, 13(5), 319-333.
- Wong, A. and A. Sohal (2002) “Customers’ Perspectives on Service Quality and Relationship Quality in Retail Encounters”, **Managing Service Quality**, 12(6), 424-433.

## STRATEJİK HEDEFLERE ULAŞMADA YÖNETİCİLERİN KİŞİSEL DAVRANIŞ FARKLILIKLARI

Fersin KESKİN\*  
Metin SALTÜRK\*\*

### Öz

İnsanları sevk ve idare etmenin yöntem ve kuralı, kanun, yönetmelik ve talimatlarda yer almamaktadır. Yazılı olmayan toplumsal gelenek ya da kurum kültüründen, yöneticinin kişiliğinden, yönetim tarzından kaynaklanan politikalar, yöneticinin yönetim faaliyetini diğer değişkenler ile birlikte etkilemektedir. Kişisel farklılıklardan kaynaklanan nedenlerden dolayı insan ilişkilerinde kesin kurallardan ya da tarzlardan bahsetmek zordur. Yönetimin zorluğu ve sanat yönü burada ortaya çıkmaktadır. Bazı yönetsel tarzlar, yöneticiden kaynaklanmakta ve yönetici ya da kurum tarafından objektif olarak açıklanmak zorunluluğu hissedilmemekte, sadece öyle kabul edilmektedir. Bununla birlikte yönetim faaliyetinin sürdürülmesinde taraflar arasında ortak, paylaşılan yön ve yapılar, tarzlar olabilmektedir. Kişisel farklılıklar da davranış farklılıklarına neden olmaktadır. Bu araştırmada, yöneticilerinin yönetim faaliyetine etki eden değişkenlerden biri olan, kişilik yapılarından kaynaklanan önemli kişilik farklılıklarının, yönetsel başarılarının çalıştıkları firmanın başarısı ile ilişkisi incelenmiş ve İMKB-100 listesinde yer alan şirketlerde çalışan yöneticilerden elde edilen veriler araştırmanın amaçlarına paralel olarak değerlendirilmiştir.

**Anahtar Sözcükler:** Yönetici, yönetim, organizasyon, başarı, strateji, İMKB-100

### Abstract

#### Behavioral Differences among Managers on the Road of Reaching Strategic Goals

The method and rule of managing people are not always included in written instructions. There will be politics stemming from unwritten traditions or

---

\*Arş.Gör., Hacettepe Üniversitesi, İstatistik Bölümü, Beytepe, ANKARA, fersin@hacettepe.edu.tr

\*\*Harp Akademileri Komutanlığı, Stratejik Araştırmalar Enstitüsü, Uluslararası İlişkiler Bölümü, İstanbul, metinsalturk@yahoo.com

organization's culture, from the managers' personality and management style. The difficulty or the artistic dimension of management emerges here. Some management styles depend on managers themselves and are not needed to be explained objectively and they have to be like that. In human relations it is very hard to talk about the exact rules and styles because of the personal differences, but in management there maybe some shared manners and styles. Personal differences can also cause behavioral differences.

In this research, some important relations among managers' personality and organizations' success have been studied. Managers working for (Istanbul Stock Exchange) ISE-100 companies have been included in the study. Data gathered from managers have been evaluated with respect to the research objectives.

**Keywords:** Manager, management, organization, achievement, strategy, ISE-100.

## GİRİŞ

Kişisel özellikler, olaylar karşısındaki davranışları belirler. Yöneticilerin kişisel davranış farklılıklarını değerlendirmek, aranan özelliklere sahip kişinin bulunmasına yardım edecektir. Bir anlamda, organizasyonun başarısında etken olduğunu kabul ettiğimiz yöneticinin o işletme için doğru insan olup olmadığının tespiti onun, kişisel özelliklerinin değerlendirilmesinden geçmektedir (Drucker, 1992: 110).

Yöneticinin nitelikleri; onun yetiştiği, içinde bulunduğu çevre ile yine içinde yetiştiği kültürün ve kişisel özelliklerinin bir tezahürüdür. Kişisel farklılıklar; özellikle bilişsel ve entelektüel yeteneklerin değerlendirilmesine dayanır (Atkinson and Atkinson, 1999: 423). Bireysel ve örgütsel hedeflere ulaşmada, kişisel farklılıklar belirleyici rol oynamaktadır. Ginn and Sexton (1990: 313–326) tarafından yönetici kişilik tiplerinin karşılaştırılmasına yönelik yapılan araştırmada, şirket kurucuları arasında psikolojik farklılıkların olduğu ve bu farklılıkların onların stratejik düşüncelerini etkilediği stratejik düşünebilme ile işletme büyümesi arasında güçlü bir bağ olduğu ortaya koyulmuştur. Bunun da başarılı sürdürülebilir şirket büyümesini dolaylı olarak sağladığı bulunmuştur. Yani, bireysel ve örgütsel hedeflere ulaşmada, kişisel farklılıklar belirleyici rol oynamaktadır.

Kişiler, birtakım özellik ve nitelikleri ile işletmeye gelirler. Her yöneticinin kendi kişisel tarzı ve yaklaşımı vardır. Onların, kişilik farklılıkları ile işin gereklerini öğrenme ve algılama düzeyleri, işletmedeki başarılarını etkiler. Maslow'un gereksinimler hiyerarşisi, insanların gereksinimleri ile beklentilerinin ve güdülenme tarzlarının birbirinden farklı olduğunu ortaya

koymuştur (Baysal ve Tekarslan, 2004: 157). Yöneticiler, kişilik yapıları ve edindikleri deneyimlerine dayanarak kendilerine verilen rolü oynamaya çalışmaktadırlar.

Yöneticinin sahip olduğu güç, gücü oluşturan kaynaklar bakımından üçe ayrılmaktadır. Bunlar, yöneticinin; *kişilik yapısı*, *bilgisi* ve sahip olduğu *yetkidir*. Sahip olunan kişilik ve bilgi davranışı yönlendirmektedir. Çünkü yetki; bulunulan makam ya da mevkiinin getirdiği geçici bir durum, bir imtiyazdır. Buna karşın yönetici, makam ve mevkiiden aldığı güç yerine, kişilik yapısı ve bilgisiyle hareket edebildiği ölçüde işgörenlerini takipçisi yapabilmektedir. Dolayısı ile yöneticinin başarısı; sahip olduğu bilgi, tecrübe ve kişiliği ile astlarını etkilemekten geçmektedir. Sümer ve diğerleri, (2000: 15–39) Hough ve Schneider'dan aktardığına göre günümüzde, özellikle de örgütsel psikoloji alanında, kişilik özelliklerine daha fazla önem verilmeye başlanmıştır.

Araştırmalar, iş başarısını yorumlamada özellikle kişiliğin etkili olduğunu göstermektedir. Bu yönü ile örgütsel performansın ölçümünde, çalışanların genel yetenekleri dışında üç bireysel farklılıktan bahsedilmektedir. Bunlar; kişilik, duygusal yatkınlık (duygulanım, duygu ve mizaç) ve yönelimlerdir. Murpy'e göre en belirleyici ve birleştirici özellik ise bireyin sahip olduğu kişilik özellikleridir (Baysal ve Tekarslan, 2004: 157).

Douglas McGregor "The Human Side of Enterprises" adlı eserinde, yöneticinin yönetim tarzının, o yöneticinin insanlar hakkındaki düşünce varsayımlarının bir işlevi olduğunu öne sürmüştür (Drake and Smith, 1990: 218–253). Bunlar; X ve Y kuramları olarak, iki ayrı zıt gruptaki insan ve iş hakkındaki düşünceleri barındırmaktadır.

Erdoğan'da (1997: 165) kişiliği bir değişken olarak ifade etmekte ve günümüz işletmecilerinin bu değişkeni dikkate almak zorunda olduklarını belirtmektedir. Ona göre birey, bir grup içerisinde hareket etmektedir. Bireyin davranışlarında meydana gelen değişme ve gelişmelerden, o kişinin içinde bulunduğu grup dolayısıyla işletme de etkilenmektedir. Bu nedenle yönetici, çalışan davranışına etki eden hususları ele alıp diğer değişkenlerle olan ilişkilerini incelemek ve gerekli tedbirleri almak durumundadır. Böyle bir durumda yöneticinin karşısına iki grup değişken çıkmaktadır: Birinci grup değişkenler; kişinin içinde yer aldığı ancak değiştiremediği sosyal, teknik ve doğal ilişkiler sistemi; ikinci grup değişkenler ise kişinin kendisi, psikolojik ve fizyolojik yapısıdır. Yönetici yönetebilmek için kişilik değişkenini ve ona etki eden içsel ve dışsal faktörleri bilmek durumundadır. Eren'de (2004: 218) benzer değerlendirmeler ile bireyin davranışını iki değişkenin sonucu olarak nitelemiştir. Bunlar; bireyin yapısı ya da kişiliği ile içinde bulunduğu durum ve

bu durumun özellikleridir. Bu sonuçlara dayanarak kişilik yapısını yöneticiye etki eden hususlardan biri olarak inceleyeceğiz.

Kişilik yapısı ve karakter bütünlüğü, kendi başına yöneticinin başarısı için yeterli değildir. Ancak yöneticinin kişilik yapısının işi ile uyumlu olmaması yöneticinin başarısını olumsuz yönde etkileyebilmektedir. Bazı çalışmalarda takım performansı için takımı oluşturan üyelerin kişiliklerinin çeşitliliği gerekli olabilir. Bu gibi durumlarda çeşitli kişilik özelliklerine sahip üyelerin oluşturdukları takımların benzer kişilik özelliklerine sahip üyelerin oluşturdukları takımlara göre daha iyi performans sergilediği görülmüştür (Kichuk and Wiesner, 1998: 1–2). Yapılacak işin özelliği ve gerekleri böyle bir yapılanmayı zorunlu kılabilir. Bu konuda, bir futbol müsabakasında rakibe göre oyun ekibinin oluşturulmasını örnek verebiliriz. Hırçın bir oyun kurucu ya da soğukkanlı bir kaptan, fizik özelliklerinin yanı sıra kişilik yapısının da dikkate alınmasına pozitif bir örneklem oluşturmaktadır.

## 1. KİŞİSEL FARKLILIKLAR

İnsanlar temelde birbirlerine birçok yönden benzemelerine karşın, her insanın kişisel özellikler olarak tanımlanan farklılıkları vardır. Bu farklılıklar insanları birbirinden ayıran, kişiye has özelliklerdir. Kişilik, belirli yaklaşım ve kuramlara göre ifade edilmektedir. Örneğin, uzun yıllar aynı sıraları paylaşmış, benzer eğitim ve faaliyetler ile ortak çevrelerde yetişmiş kişilerin, kardeşlerin, hatta ikiz kardeşlerin benzer olaylardaki farklı tavır, davranış ve tepkide bulunmaları, onların kişilikleri ve kişisel farklılıklarının bir sonucu olarak açıklayabiliriz.

Kişisel farklılıklar, insanların duygu ve düşüncelerinin dolayısı ile eylemlerinin farklılığını oluşturmakta, onların kişisel farklılıkları da kalıtım ve yetiştiği çevrenin bir sonucu olarak ifade edilebilmektedir. Bu yönü ile kişilik yapısındaki farklılıklar insanları birbirinden ayırmaktadır. Yönetici çalışanları faaliyetlere yönlendirirken farklı araçlar kullanmaktadır. Çalışanların bazıları sosyo-ekonomik çıkarlar elde etmek için çalışırken, bazıları da sadece mevki peşinde koşabilmektedir. Çünkü bir kişiyi güdeleyen olay bir başkasında farklı sonuçlar doğurabilmektedir. Eren, bu duruma neden olarak, “kişiliğin gereği olarak hırs, arzu ve ihtiyaçların şiddetlerinin farklı olmasında” görmektedir (Eren, 2004: 93–96).

Kişilik yapısı ile çevrenin birbirleri ile olan etkileşimi, dinamik, aynı zamanda sürekli ve kararlı bir niteliktedir. Kişilik yapısının altyapısını kalıtsal ve çevresel etkenler oluşturmaktadır. Kişilik kendine özgüdür (Tınar, 1999: 93–97). İşte yöneticileri birbirlerinden ayıran en önemli özellik de

sahip oldukları bu kişilik özellikleridir. Bu farklılık onların en önemli fonksiyonları olan karar vermelerini etkilemektedir (Kurt, 2003: 109).

Psikoloji bilimi, davranışa ve kişisel ayrılıklara neden olan hususları açıklamaya çalışırken, davranış bilimleri ise örgütsel davranışın temelini oluşturmaktadır. Bir yöneticinin, insanların doğuştan fizyolojik-biyolojik farklılıkları olduğu kadar kişilik ve karakter olarak da farklı olduğunu bilmesi ve bunu kabul etmesi, onun diğer insanlarla olan ilişkilerinde kendine has bazı politikalar geliştirmesine neden olmaktadır. Eren, yönetsel davranışlarda kişiliğin dayandığı nedensel özellikleri dört başlık altında toplamıştır (Eren, 2004: 93–96). Bunlar; *olayların gerçeğine dayanma, girişim ruhu, hırslı olma ve toplumculuktur*. Bunların kısa açıklaması aşağıdadır.

- *Olayların Gerçeğine Dayanma (Nesnellik=Objektivite)*: Burada kişinin davranışı içinde bulunduğu duygusal durumdan kaynaklanmaktadır. Davranışın altındaki asıl neden gizlenmektedir. Nesnel olmayan davranışların altında gizlenen nedenler ve bunların meydana geliş biçimleri kişilerde davranış değişikliklerine neden olmaktadır. Akılcı olmayan ya da kendi içindeki çatışmaları uygun olan tarzda çözemeyen bir yönetici kişisel verimliliği ve yetenekleri etkilemekte, bu durumda işletmenin verimliliği ile amaçlarına erişimini etkilemektedir.

- *Girişim Ruhu*: Özellikle kendi işini kurmuş olan müteşebbislerde göze çarpan ana özelliktir. Teşebbüsü ele alma ve duruma hâkim olma patron yöneticilerin öne çıkan özelliklerindedir. Yöneticilerin patrona ya da üst yönetim kuruluna rağmen idareyi ele alması girişimci ve atak yönünün ortaya çıkmasıdır. Bu yön onu diğerlerinden ayırtan, kişilik özelliği olarak ortaya çıkacaktır.

- *Hırslı Olma*: Devamlı yükselme, kazanç sağlama gibi ulaşmak istediği hedefler peşinde koşan, kendine ulaşılacak yeni hedefler bulan, bir ilerleme yükselme tutkusudur. Hırs, kendine yönelik her durumda hassas olmasına neden olan bir yapıdadır. Bazı kişiler bu yönü ile hep bir üst seviyedeki idolleri peşinden giderken bazıları da mevcut durum ve potansiyeli kabullenmektedirler. İşletmeler açısından kontrol edilebilir bir hırsın daha uygun olduğu değerlendirilmektedir. Hırslı yapının getirdiği yükselme ve daha fazlasını elde etme duygusu, yöneticilerin davranışlarında ve bunun sonucu olarak aldıkları ya da alacakları kararlarda etkisini gösterecektir. Araştırma ve geliştirme faaliyetleri gibi genel amaçların elde edilmesine yönelik faaliyetlerde grup üyesi olmanın getirdiği daha iyiye ulaşma mücadelesi uygun görülürken, her şeye rağmen sadece bireysel olan ve kişisel hedeflere odaklı yükselmeye dayalı bir yönetimin işletme için çok makbul olmayacağı ortadadır.

- *Toplumculuk*: Kişinin etkileşim ya da ilişki içerisinde olduğu insanlara karşı olan duyarlılığını ifade etmektedir. Bu yapıda olan kişiler genel olarak içinde bulunduğu gruba bağlı ve grubun norm ve kurallarına göre hareket eden biridir. Sorumluluk sahibi ve disiplinlidir. Bulduğu ortamın düzenine ve kurallarına kolayca uyum sağlar. Bu özelliklere sahip olmayan kişi ise düzene ve kurallara karşı çıkan, çoğunlukla yalnızlık ve başarısızlığa mahkûm bir yapı çizer. Topluma ya da gruba uyum sağlayamadıkları için farklı ve düzen bozucu ilişkilere girmeye yönelir.

Bütün bu özelliklerde, işletme ve yönetim açısından dikkate alınabilecek husus kişiliğin kişisel farklılığı oluşturan ana özellik olarak değerlendirilmesi gerektiğidir. Kişilik, benlik ve kültür çalışanların davranış farklılıklarının temelini oluşturmaktadır. İşgörenlere yetenek ve özelliklerine göre bir işin verilmesi, onlardan beklenen verimin alınmasını sağlayacaktır. Yönetici iş gereklilerine en çok uyan kişileri seçerek işletmenin amaçlarına ulaşmasını kolaylaştıracaktır.

## 2. KİŞİLİĞİN TEMEL ÖZELLİKLERİ

Kişiliği, kişilik tanımından hareketle belirtmeye, temel özelliklerini ortaya koymaya çalıştığımızda, kişilik tanımındaki yaklaşımlar ve kişiliğin oluşumunda etken olduğu kabul edilen hususlar, aynı zamanda kişiliğin bir özelliği olarak ifade edilmektedir.

Kişilik insanların ilgileri, tutumları, yetenekleri, konuşma tarzı, dış görünüşü ve çevresine uyumu gibi tüm özellikleri içeren bir bütündür. Bu bütünlük içerisinde tipik ya da özel davranış olarak nitelenen davranışlar bireyi diğerlerinden ayırmaktadır. Kişilik bu açıdan ayırt edici, farklılıkları ortaya koyan ve gelecekteki davranışlara ışık tutan değişmez özelliklerdir. Kişilik özellikleri belli koşullarda belirli bir biçimde davranma eğilimi şeklinde de tanımlanmaktadır. Bu yönü ile kişilik özellikleri tutarlı, uzun süreli ve içsel nedenli tipik kişiye özgü niteliklerdir. Kişilik özellikleri, kişilerin içsel deneyimlerini, gözlenebilir davranışlarını tanımlamak, sınıflamak ve özetlemektedir. Kişilik özellikleri, duruma göre ortaya çıkan duygusal tepkiler ile kişilerin kendilerini ve diğerlerini tanımlamak için kullandıkları kavramlardır. Kişi etkileşim içerisinde olan bir varlıktır. Sürekli bir değişim ve gelişim halindedir. Bir durum karşısındaki davranışı o kişinin içinde bulunduğu durum ve bu durumun ortaya çıkardığı güdüler ile kişilik özelliklerinin bir sonucudur. Kişilik tanımlarının ortak noktaları, çeşitli durumlarda tutarlılık göstermeleri, uzun süreli eğilimler olmaları ve içsel nedenlere bağlı olarak değerlendirilmeleridir (Somer vd., 2004: 11-12). Erdoğan'a göre kişiliğin başlıca özellikleri şunlardır (Erdoğan, 1997: 246-247).



1. Kişilik bazı davranışların toplamıdır.
2. Aynı zamanda özel çevrenin ortaya çıkardığı bir olgudur.
3. Kişinin bireysel dengesinin bir ürünüdür.
4. Davranışlara yön verir ve idare eder.
5. Belirli zaman dilimleri içindeki davranışların bütünleşmesinden oluşur.

Eren'de kişiliğin aşağıdaki özellikleri içerdiğini belirtmiştir (Eren, 2004: 84-85.);

1. Doğuştan var olan eğilimler ile sonradan elde edilen eğilimlerin bütünüdür.
2. Eğilimlerin oluşturduğu bir yapıdır. Eğilimlerin bütününden oluşmuştur.
3. Kişilik kavramı sayılamayacak kadar çok tipi içermektedir.
4. Kişiler çevresel koşullara göre farklı tutum ve davranış gösterebilir. Bu sosyal uyum kavramı ile ifade edilmektedir.
5. Her kişiliğin bir karakteri vardır. Bu karakter, doğuştan kazanılmış vazgeçilemez bir unsurdur.

Kişilik bir bütündür. Bütünlüğü oluşturan ve birbirini tamamlayan çeşitli farklı katmanlardan oluşmuştur. Bu katmanlar şöyle sıralanabilir (Köknel, 1985: 23-24).

1. Bedensel nitelikler,
2. Bedensel yapıya biçim ve renk veren iç salgı bezlerinin işlevi,
3. Kişiliğin oluşup geliştiği ruhsal yapının temelini oluşturan "zekâ",
4. Yaşam gereksinimlerini karşılamaya yönelik içgüdü ve dürtülerden oluşan güdüler,
5. Güdülerden kaynaklanan duygulanım ve coşku alanı (bu katmanın kişiye özgü özelliklerine mizaç denir),
6. Kişiliğin benliği,
7. Kişiliğin dışarıya yansıyan, başkaları tarafından algılanan, değerlendirilen duyguları, düşünceleri, tutumları, davranışları ve hareketleri,

8. Kişiliğin dışarıya yansıyan özelliklerinin toplum değerleri, kuralları ve ahlak açısından değerlendirilmesi sonucu ortaya çıkan karakter,

9. Bireyin kendini olduğu ya da olmak istediği biçimde kabullenmesi ya da kabul ettirmesi, kişiliğinin gerçekliğini kanıtlanması, kendi varlığını ispatlaması için başvurduğu yöntemler, yollar, bu amaç uğruna harcadığı çaba ve ortaya çıkardığı ürünler,

10. Birey, kişiliğini oluşturan diğer katmanların bilincinde olarak akıp giden zaman içinde evrendeki yerini ve değerini saptar.

### 3. KİŞİLİK VE BENLİK KAVRAMLARI

Benlik kuramının öncüsü Carl Rogers'dır. Rogers, insana yönelik yaklaşımın, insanın kendi kimliğine yönelik bilinçli algılamalarının bir ifadesi olduğunu öne sürmektedir (Yanbastı,1990:254). Benlik, kişinin kendisinin farkında olmasıdır. "Ben neyim? Ne yapabilirim?" sorularının yanı sıra kişinin ne olmak istediği ile ilgili görüşlerinin sonucu ideal benliği oluşturmaktadır. Kişinin zaman içerisinde geliştirdiği benlik kavramı, kendisini ve çevresini anlamasını, kendisini ve çevresini değerlendirirken bu algılamalarından etkilenmesini ifade etmektedir (Koçel, 2003: 517).

Rogers'a göre benlik, insanın kendisine yönelik algılamalarının düzenlenmiş halidir. Benlik, davranışları düzenlemez, sadece kişinin kendini ve mevcut durumunu bilinçli olarak algılamasıdır. Yani, kişinin deneyim ve algılarının bir birleşimidir. Çocukluk döneminde çevrenin etkisi ile meydana gelen (özellikle anne, baba ve arkadaş ilişkileri gibi) etkileşim sonucu şekillenir. Çevresini oluşturan insanların olumlu değerlerini benimser, olumsuz değerlerini ise benimsemez ve zamanla özdeşleştirdiği değerler ile kendi değer sistemini oluşturur. Yine Rogers, çocuğu doğuştan var olan kendini gerçekleştirme eğiliminin, temel güdülerini gerçekleştirme yönündeki tecrübeleri ile değerlendirir. Yemek, su, sevgi, güvenlik gibi güdülerini olumlu değerlendirirken, açlık, susuzluk, soğuk ve acı gibi deneyimleri olumsuz olarak değerlendirir (Yanbastı, 1990: 256).

Maslow'un insan güdülenmesi ile ilgili kuramında benlik bilinci önemli bir yer tutar. Maslow'un güdülerini birbirini tamamlayan hiyerarşik bir yapı içindedir. Alt basamaktaki gereksinimler giderilmeden üst aşamadaki güdüler tatmin edilemez. En üst basamakta erişilecek olan yer kendini gerçekleştirme (özgerçekleştirme) noktasıdır (Cüceloğlu, 1999: 429-430).

Güney (1997: 326–327) benlik kavramını, “insanın kendi kişiliğine yönelik algılarının ya da kanısının tamamı ile kendisini tanıma ve değerlendirme biçimidir” şeklinde özetlemiştir. Benlik kavramında “Ben neyim?”, “Amaç ve hedefim nedir?”, “Ne yapabilirim?”, “Değer yargılarım nelerdir?” gibi sorulara verilecek cevaplar ile kişiye özgü bir benlik tanımlaması yapılabilir. Güney’e göre insanın benliği şu yollarla gelişmektedir;

1. *Başkalarının Bizi Değerlemesi*: Kişinin başkalarının kendisine yönelik dışı vurmuş oldukları tutumlarına yönelik geliştirdiği yargılamadır. Benliğin gelişmesinde diğer insanlar ayna rolü görür.

2. *Çeşitli Sosyal Roller Üstlenme*: İnsanların toplumsal yaşantı içerisinde birden fazla rolü vardır. Kişi evde anne veya baba iken, işte öğretmen ya da yönetici rolüne bürünür. Statünün getirdiği rol davranışlarını yaparız. Bu ilişki esnasında diğer insanlara en iyi yönlerimizi göstermeye çalışırız. Gösterdiğimiz ya da göstermeye çalıştığımız yönlerimiz zamanla benliğimizin bir parçası haline gelirler.

3. *Diğer İnsanlarla Kıyaslama Yapma*: Yetenek ve değerleri ile bize uygun olduğunu düşündüğümüz kişiler ile kendi durumumuzu karşılaştırırız. Amaç ve hedeflerimizi bu şekilde değiştirme ya da başarılarımızı değerlendirmiş oluruz. Bu durum benlik bilincimizin gelişmesine katkı sağlamış olur.

Cüceloğlu’na (1999: 427-428) göre de, benlik yaklaşımları ile ilgili üç yaklaşım vardır. Bunlar; *iyimser*, *mekanik olmayan* ile *şimdi ve burada* yaklaşımlarıdır.

*İyimser* yaklaşımda yaşamdan doyum almanın insanın içinde var olduğu kabul edilir. İnsan doğasının sürekli mutluluk aradığı, kendisi ve çevresi ile uyum içerisinde yaşamak için bilinçli seçimler yaptığına inanılır.

*Mekanik olmayan* yaklaşımda Freud ile öğrenme kuramlarının insana yaklaşımında mekanik süreç ve güçlerin bireyin davranışını belirlediği buna karşılık benlik yaklaşımında ise bireyin yaşamını doyuma ulaştırma yönünde yaptığı seçim ve bu seçimin iyiye, gelişmeye ve mutluluğa yöneldiği savunulur.

*Şimdi ve burada* yaklaşımında ise içinde bulunulan durum ve zamanda kişinin kendisini ve çevresini nasıl algıladığı ve seçimini hangi yönde kullandığıdır. Geçmişe değil şimdیه önem verilir.

Benlik kuramını kişiliğin temeline koyan düşünürler, insanların temelde iyi olduklarına ve sürekli olarak daha iyiye doğru gelişim için çabaladıklarına

inanırlar. Kişinin benlik bilinci ile davranışı arasında farklılık varsa bunu görüp, kabul edip, davranışını gerçekçi yönde değiştirmeye çalıştığında sağlıklı hareket etmiş olur. İnsan kim olduğunu, amacını, yapabileceklerini ve nelere inanıp inanmayacağını cevaplarını arayarak benliğini tanır. Benliğinin gelişmesi de bu ve bu gibi soruların cevaplarını bilinçli ya da bilinçsiz olarak ararken gelişir. Yaşamın temel amacı ve yaşam gücü bu soruların cevaplarına yönelik yaptığı mücadelede ortaya çıkar. Köknel (1985: 65) benlik kavramını, “insanın özellikleri, amaç ve beklentileri, yetenek ve olanakları, değer yargıları ve inançlarından oluşan, durağan olmayan, her an değişen bir yapı” olarak tanımlamaktadır.

#### 4. KÜLTÜR VE KİŞİLİK

Bireyin davranışında, içinde bulunduğu, büyüdüğü çevrenin ve geçmişten getirdiği kültürel özelliklerin etkisi vardır. Aynı davranış farklı kültürlerde farklı anlamlar taşıyabilmektedir. Dolayısı ile insanların davranışlarını içinde bulunduğu kültüre göre de yorumlamak gerekmektedir. Psikoloji ve davranış bilimlerinin insan davranışı ile ilgili ortak yaklaşımlarında; aile, toplum, çevre gibi kültürün olduğu alanların ve yapının etkisi ifade edilir. Kültür ve kişilik, psikolojik yaklaşımlarda birbirini etkileyen iki unsurdur. Farklı kültürde olanların farklı bakış açılarının davranışı yönlendirmesi dikkate alınmalıdır. Çünkü hiçbir insan içinde bulunduğu kültürden bağımsız olarak davranamaz. Kültürel yapı dikkate alınmak zorundadır. İnsan davranışları içinde bulunduğu kültürden etkilenir. Kültür ve kişilik arasında karşılıklı bir ilişki, etkileşim söz konusudur. Bir başka yaklaşımda da, Daniel Bell, “Cultural Contradiction of Capitalism” (1976) adlı eserinde, toplumsal yapı ve kültür arasındaki keskin ayırmadan bahsetmektedir. Buna göre; toplumsal yapı ekonomik ilkelere dayanırken kültür, akıl dışı ve entelektüel olmayan bir ortamda oluşur ve kişilik, kültürel yapının bir mihenk taşıını oluşturur ( Polama, 1993: 333).

Kişilik yaklaşımlarında, çevre ve öğrenmenin önemi vurgulanmıştır. Bu durumda, kültürel etkinin olmadığı bir çevre ve öğrenme süreci düşünmek mümkün değildir. Ortak bir geçmişin, paylaşılan değerlerinden oluşmuş olan kültür, ortak paydada yer alan bir bilgi bütünü, akıl yürütmenin ve belli sayıdaki durum karşısında davranışın temsilidir. Kültür ile ilgili birçok tanımlama yapılmıştır. Bu tanımlardan birisi de; bir insan topluluğunun çok uzun yıllara dayanan ortak yaşayışlarından doğan maddi ve manevi değerlerin ve davranış tarzlarının bütünü olmasıdır. Bu edinilmiş bilgi ile fikir, yargı ve toplumsal modeller insan davranışındaki farklılıkları yaratan unsurlardandır. Kurt’a göre aynı kültürel ortamda yetişmiş insanların ortak paylaştıkları durumlar kültürel kişilik ve temel kişilik olarak tanımlanmaktadır (Kurt, 2002: 10). Cüceloğlu’da, kişiliğin dinamik yönünü açıklarken verdiği örnekte, eşini ve iki çocuğunu

öldüren kişinin durumunu, sosyal değerlerin etkisinde olan üst ben'in öldürme, namusunu temizleme mesajı verdiğini ifade ederek; her ülkenin, toplumun kendi üst-ben'lerini "içinde yaşadıkları sosyal-kültürel değerlere dayanarak oluşturduğunu" anlatmak istemiştir (Cüceloğlu, 1999: 410-411). Sonuç olarak, psikolojik yaklaşımların değerlendirilmesinde kültürel yapının etkisi göz önünde bulundurulmalıdır. Çünkü örf ve adetler dünya görüşlerine, dünya görüşleri de davranışlara yön vermektedir.

Freud ve Adler, çocukluk döneminin, özellikle de ilk beş yaşa kadar olan bölümün; aile içi ilişkilerin, kişilik özelliklerinin belirlenmesinde çok önemli olduğunu belirtmişlerdir (Yanbastı, 1990: 75). Freud, bireyi kişilik yapısı içinde değerlendirirken; Adler, kişinin diğer birey ve çevre ile kurduğu ilişki içinde kişilik gelişimini değerlendirmiştir. Kültür, psikolojik açıdan çok davranışa olan etkisi ile ele alınır. Bazı araştırmacılar kültür ve kişilik ile ilgili olarak şöyle bir örnek verirler (Yanbastı, 1990: 163). Bir T- labirentindeki farenin davranışının ne olacağını değerlendirebilmesi için, labirentin hangi tarafında yiyecek, hangi tarafında elektrik şoku olduğunun bilinmesi gerekir. İşte insanın yaşam labirentindeki davranışının kestirilebilmesi için, içinde bulunduğu sosyal çevrenin tanınması gerekmektedir. Kültür, sosyal bilim açısından ödülün tipini ve hangi tepkilerin ödüllendirileceğini belirleyen unsurdur. Buradaki kültürel çevre, insan için labirent olarak kabul edilebilir. Dolayısı ile de insanın sosyal çevresini tanımadan, onun davranışını tahmin edemeyiz. Kişilik analizi de bu kültürel farklılık dikkate alınmadan yapılamaz.

Kişilik, kültürün hem nedeni hem de sonucu olarak yorumlanır. Jung'da, kişiliğin gelişiminde, toplumun ve onun kültürünün etken olduğunu öne sürmüştür (Yanbastı, 1990: 58). Kişiliğin yapısının, toplumun onayladığı bir yapıda olması gerektiğini ve toplumun onayladığı kişilik tiplerinin dönemsel olarak değiştiğini, bir dönem önem verilen hususun diğer bir dönemde önemsenemeyebileceğini ifade etmiştir. Farklı kültürlerin farklı kişilik gelişimine neden olabileceğini, örneğin uzak doğu kültürlerinin insanların sezgi ve içe dönüklüğü önemseddiğini belirtmiştir. Kültür, davranışlarımıza yön veren değerler, toplumsal ve beşeri normlar, örf adet ve gelenekler ile anominin (kültürel karmaşa, boşluk) bütünsel bir yansımasını oluşturur. Bu değerlendirme ışığında kültürün özelliklerini ve fonksiyonlarını şu şekilde sıralayabiliriz (Güney, 1997: 44-49).

Kültürün özellikleri:

- 1.Kültür toplumsaldır,
- 2.Kültür öğrenilebilir bir olgudur,
- 3.Kültür günün şartlarına göre değişebilir,

- 4.Kültür aktarılabilir ve süreklidir,
- 5.Kültür toplumu oluşturan bireyler için aynı zamanda ihtiyaç gidericidir,
- 6.Kültürü oluşturan öğeler arasında ahenkli bir ilişki vardır,
- 7.Kültür aynı zamanda toplumsal kuralların yansıdığı bir sistemdir,
- 8.Kültür aynı zamanda bütünleştirici bir fonksiyona sahiptir.

Kültürün fonksiyonları;

- 1.Kültür bir toplumu diğerlerinden ayıran ana özelliklerin bir bütünüdür,
- 2.Toplumu oluşturan bütün değerleri bünyesinde barındırır, onları birleştirir,
- 3.Aynı zamanda toplumu oluşturan insanlar için bir dayanışma aracıdır,
- 4.Toplumun örf ve adetlerinde, genel ananelerinde koordinasyon sağlar,
- 5.Kültür o toplumun kişiliğinin oluşmasını sağlar, bir kimlik verir,
- 6.Toplumun ve grubun hayatını düzenler, normlar oluşturur.

Yönetim içinde bulunduğu kültürden etkilendiğine göre, belli bir toplumdaki yönetim uygulamasının başka bir kültürdeki toplumda aynen uygulanması mümkün olmayacaktır. Kültür insanların davranışına dolayısı ile yönetim tarzına da etki edecektir. Her işletme küçük bir toplum olduğuna göre; onun da paylaşılan, kendine has kültürel değerleri olacaktır.

## **5. ARAŞTIRMA UYGULAMASI: İMKB-100 LİSTESİNE GİREN ŞİRKETLERDE GÖREV YAPAN YÖNETİCİLERİN KİŞİLİK, BENLİK VE KÜLTÜREL AÇIDAN DEĞERLENDİRİLMESİ**

Bu bölümde araştırma konusunu oluşturan yönetici kişiliğinin işletmenin başarısına olan etkisini, kişilik ile yönetim tarzı ve kişilik ile işletme performansı arasında ilişki olup olmadığı, varsa bunların neler olduğu tartışma konusu yapılmaktadır. Araştırmada incelenen konu, hangi liderlik tarzı ile kişilik yapısının bir işletmeyi başarıya götürmede en iyi katkıyı sağladığını bulmaktır.

### **5.1. Uygulamanın Tanıtımı ve Kapsamı**

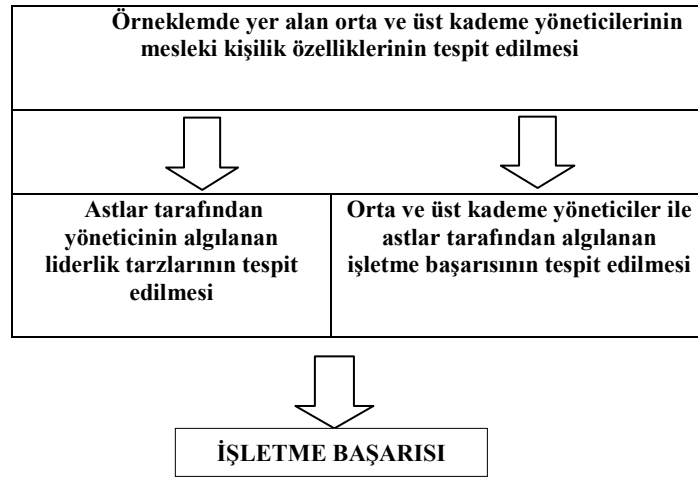
Araştırmanın, *mesleki kişilik yapısı, liderlik tarzı ve işletme başarısı* olmak üzere üç değişkeni mevcuttur. Uygulama İMKB 100 listesinde olup işletme merkezleri İstanbul'da yer alan firmalardan, araştırma yapmayı kabul

eden orta ve üst kademe yöneticilerine uygulanmıştır. Araştırmanın birinci değişkeni, mesleki kişilik yapısıdır. Mesleki kişilik yapısı için "Mesleki Kişilik Envanteri (Occupational Personality Inventory-OPQ32İ Version), merkezi İngiltere'de bulunan Saville & Holdsworth Group Ltd (SHL). Firmasının Türkiye'deki temsilciliği ile yapılan görüşmeler sonucunda izin alınarak envanteri kullanılmıştır. Yöneticiler, envanter vasıtası ile kendilerini nasıl algıladıklarını değerlendirmiştir.

Araştırmanın ikinci değişkeni olan yöneticilerin liderlik tarzını belirlemek amacıyla kullanılan anket (Yöneticilerin Liderlik Tarzı Ölçeği), Seçmen (2002: 62) tarafından Ohio eyalet üniversitesi liderlik çalışmalarından istifade ile geliştirilmiştir. Bu anket yöneticilere bağlı çalışan astlara uygulanmış ve yöneticilerini nasıl algıladıkları değerlendirilmiştir. Liderlik tarzını belirleyen ölçüm aracı, araştırmacının izni alınarak çalışmamıza uyarlanmıştır.

Üçüncü değişken olan işletme başarısının belirlenmesi için, Keskin (2004: 1–2) tarafından geliştirilen işletme performansı anketi kullanılmıştır (İşletme Başarısı Ölçeği). Bu anket hem yöneticilere hem de astlara uygulanarak işletme performans algıları ölçülmüştür. Araştırmanın yöntemi Şekil 1'deki gibi özetlenebilir.

**Şekil 1: Araştırmanın Yöntemi**



Araştırmaya katılan orta ve üst kademe yöneticilere uygulanan OPQ32İ Mesleki Kişilik Envanteri, kendilerini algılamaları ve ifade etmelerine dayalı olup belirlenen kişilik yapılarının, gerçek yöneticilik koşullarında nasıl davranacaklarını kesin olarak göstermeyeceği kabul edilmelidir. Astların da

aynı şekilde üstlerini değerlendirmelerinde onları algıladıkları şekilde yansıttıkları kabul edilmiştir. Yönetici ve astların işletme başarılarına yönelik olarak samimi değerlendirmelerde bulunacakları kabul edilmiştir. Bu yönelimler, ankete katılanların kendileri ve yöneticileri ile işletmeleri konusundaki eğilimlerini yansıtmaktadır. Değerlendirmelerde bu eğilimlerin araştırmaya etkisi sabit kabul edilmiştir.

## 5.2. Ana Kütle ve Örneklem

Araştırmanın ana kütlesi, İstanbul Menkul Kıymetler Borsasında işlem gören ve İMKB 100 listesinde yer alan işletmelerden, yönetim merkezleri İstanbul belediye sınırlarında bulunanların orta ve üst kademe yöneticilerini kapsamaktadır. Araştırma, İstanbul belediye sınırları içerisinde, *Ekonomist Dergisi* "İMKB 100 Şirket Künyeleri" İMKB 100 listesinde (Dik, 2005:4–103) bulunan şirketlerden 64 işletmeye ulaşılmış ve bu şirketlerden 19 adet (% 30) işletme uygulamaya katılmıştır. Toplam 91 orta ve üst kademe yönetici ile 260 ast'a anket uygulanmıştır. Örneklem alınan yönetici ve ast sayısı 19 şirkette çalışan yönetici ve ast sayısının yaklaşık %40 kadardır.

Uygulamaya katılan yöneticilerin, farklı sektör ve işletmelerde görev yapmalarına özen gösterilmiştir. Üst ve orta kademe yöneticilerden kastedilen: İşletmelerde görev yapan daire başkanları, genel müdürler ve genel müdür yardımcıları, tüm bölüm müdürleri, bölüm müdür yardımcıları ile kendilerini yönetici olarak tanımlayan personeldir. Bu yöneticilere bağlı astlar ise genel müdür yardımcıları, tüm bölüm müdürleri, bölüm müdür yardımcıları, birim müdürleri, birim şefleri ve uzmanlardır. Araştırmaya, işletmelerin sadece üst ve orta kademedeki yöneticileri dâhil edilmiştir. Yöneticiler dışındaki personel araştırma kapsamı dışında tutulmuştur. Orta ve üst kademe yöneticilerin, mesleki kişilik yapılarının işletmenin başarısına olan etkisi, yöneticilerin kişilik yapıları ile işletme başarısı değişkenleri arasındaki ilişkiden hareketle değerlendirilecektir. Araştırma sonuçları sadece örneklem kütlesi için geçerlidir. Bu nedenle bir ana kütle ve örneklem sayısı tespit edilmemiştir.

## 5.3. Kullanılan Ölçekler

Araştırma için kullanılan ilk ölçek Mesleki Kişilik Envanteridir (OPQ32İ). Envanter 3 ana grupta toplam 32 kişilik boyutunu içeren ana profili ve takım rolleri, liderlik stilleri, ast olarak çalışma stilleri, satış stilleri ve duygusal zekâ gibi yan profilleri içermektedir. Envanterin 104 sorudan oluşan zorlamalı seçmeli (ipsatif) format ve ayrıca 230 sorudan oluşan normatif format olmak üzere iki çeşidi bulunmaktadır. Araştırmada 104 sorudan oluşan format kullanılacaktır. Soruları cevaplayanlar seçim formatında yazılı ifadeyi kendisine "en çok" veya "en az" uyduğunu düşünerek iki seçenektan birini seçmektedir.



Örneğin envanterde bulunan “Kendimi Baskıdan Uzak Hissederim” ifadesini idareci “en çok” veya “en az” seçeneklerinden birini işaretleyerek cevaplandıracaktır.

İşe alımda, gelişim ve koçluk programlarında, bireylerin güçlü ve gelişim ihtiyaçlarının ortaya çıkarılmasında da kullanılmaktadır. Envanter "standart on" ölçeğine uygun olarak 3 temel ve 7 yan profil olmak üzere 10 boyutta veri sunmaktadır. Bu boyutlar Şekil-2’de görülmektedir.

### Şekil 2: Mesleki Kişilik Envanteri ile İdareciler Hakkında Bilgi Elde Edilebilecek Boyutlar

| Temel Kişilik Boyutları:       | Yan Boyutlar :                 |
|--------------------------------|--------------------------------|
| 1. İnsan İlişkileri            | 1. Takım Roller                |
| 1.1. Baskın                    | 2. Liderlik Tarzları           |
| 1.2. Sosyal                    | 3. Ast Olarak Çalışma Tarzları |
| 1.3. Empati                    | 4. Adaptasyon                  |
| 2. Düşünce Tarzı               | 5. Satış Stilleri              |
| 2.1. Analiz                    | 6. Stres Olasılıkları          |
| 2.2. Yaratıcılık ve Değişiklik | 7. Stresle Başa Çıkma Yolları  |
| 2.3. Yapıcı                    |                                |
| 3. Duygu ve Ruh Hali           |                                |
| 3.1. Endişe ve Kontrol         |                                |
| 3.2. Enerji                    |                                |

Envanterde kişilik boyutlarının ölçüldüğü sorulara verilen cevaplara göre ham puanlar elde edilmiştir. İnsan ilişkileri boyutuna ait özellikler Tablo 1’de yer alan ilk 10, düşünce tarzı boyutuna ilişkin özellikler 11–20, duygu ve ruh hali boyutu ile ilgili özellikler ise 21–32 arasında yer alan özelliklerdir. Örneğin bir yönetici insan ilişkileri boyutuna ait “baskın”, “sosyal”, “empati” özelliklerinden sırasıyla 72,5; 56,66; 53,33 almışsa, düşünce tarzı boyutuna ait “analiz”, “yaratıcılık ve değişiklik”, “yapı” özelliklerinden sırasıyla 60; 52,38; 57,57 almışsa ve son olarak duygu ve ruh hali boyutuna ait özelliklerinden “endişe ve kontrol”, “enerji” özelliklerinden sırasıyla 45; 72,5 almışsa, elde ettiği en yüksek puanlara göre bu yöneticinin baskın kişilikte, analiz yeteneği güçlü ve enerjik bir kişi olduğunu anlıyoruz. Ancak kişinin tam olarak hangi özelliğe daha güçlü sahip olduğunu anlamak için temel kişilik boyutlarına ait puanların ortalaması alınmış ve bu ortalamalar arasında en büyük ortalamaya ait temel kişilik boyutu belirlenmiştir. Bu temel kişilik boyutuna ait özelliklerden alınan puanlar arasında en büyük puana sahip özelliğe göre kişinin güçlü olduğu özellik belirlenmektedir. Örneğe göre temel kişilik puanların ortalamaları sırasıyla 6,2; 4,66 ve 5,6’dır. Buna göre en yüksek ortalama “insan ilişkileri” boyutuna aittir. Bu boyutta ise en yüksek puan “baskın” özelliğine aittir. Bu

durumda bu yöneticinin insan ilişkilerin çok iyi olduğu ve baskın bir kişilik yapısıyla çalışanlarını etkilediğini anlamaktayız.

Liderlik tarzı ile işletme başarısı anketleri, işletmelerin insan kaynakları yöneticilerine yüz yüze görüşmelerde veya mail ile açıklanarak teslim edilmiş, uygulanmasını müteakip on gün içerisinde kendilerinden teslim alınmıştır. Yöneticilere anketi doldururken zaman kısıtlaması ve isim yazma zorunluluğu getirilmemiştir. Toplanan cevap formları değerlendirilmek üzere SHL firmasının Türkiye temsilciliğine gönderilmiş ve profil tabloları (ham skorlar) bir süre sonra teslim alınmıştır. Profil tablolarındaki ham skorlar istatistiksel analizi yapılmak üzere bilgisayar ortamına aktarılmıştır.

Bu araştırmada kullanılan ikinci ölçek Yöneticilerin Liderlik Tarzı Ölçeği'dir. Bu ölçek ile astların, üstlerinden algıladıkları liderlik tarzı belirlenmiştir. Kullanılan anket 12 sorudan oluşmuştur. 1-5 Likert ölçeği kullanılmıştır. Örneğin ölçekte bulunan "Amirim astlarına yardımda bulunmaktan çekinmez" cümlesini ankete katılan bir ast "kesinlikle katılmıyorum", "katılmıyorum", "kararsızım", "katılıyorum" veya "kesinlikle katılıyorum" seçeneklerinden birini işaretleyerek cevaplandıracaktır. Ölçek yöneticinin liderlik/yönetim tarzının iki boyutu olan insana yönelik ve işe yönelik boyutlarından oluşturulmuştur. Ölçekte 6 tane insana yönelik liderlik tarzı sorusu ve aynı şekilde 6 tane işe yönelik liderlik tarzı sorusu vardır. Ankette ifadeler için işaretlenen seçeneklere göre puanlama yapılmıştır. Buna göre "keskinlikle katılıyorum" 5 puan, "katılıyorum" 4 puan, "kararsızım" 3 puan, "katılmıyorum" 2 puan ve "kesinlikle katılmıyorum" 1 puan şeklinde düzenlenmiştir Bu sorulardan alınacak puanlara göre astların yöneticilerinden algıladıkları iki boyutta liderlik tarzları belirlenmektedir. Her iki boyutta yüksek olan bir lider hem insanlarla hem de iş ile ilgilenir. Her iki boyutta da düşük olan lider geride durur ve etkileşimsiz olarak onlara müdahale etmez, liderlik özelliği yoktur. Bunlardan hangisi tercih edilmelidir veya en iyisidir gibi bir sorunun cevabı henüz bulunamamıştır. Bazı durumlarda işe yönelik, bazı durumlarda insana yönelik veya her ikisi de yüksek ya da düşük olması istenebilir.

Araştırma için kullanılan son ölçek İşletme Başarısı Ölçeği'dir. Ölçek işletmelerin orta ve üst kademe yöneticileri tarafından buldukları sektör ve pazar ile büyüme, yenilikçilik gibi özellikleri algılamalarına yönelik boyutlardan oluşturulmuştur. Kullanılan bu anket 6 sorudan oluşmuştur ve ankette 1-5 Likert ölçeği kullanılmıştır. Örneğin ölçekte bulunan "Rakiplerimizle karşılaştırıldığında firmamız daha başarılıdır" cümlesini ankete katılan bir idareci "kesinlikle katılmıyorum", "katılmıyorum", "kararsızım", "katılıyorum" veya "kesinlikle katılıyorum" seçeneklerinden birini işaretleyerek cevaplandıracaktır. Bu seçeneklere sırasıyla 1, 2, 3, 4 ve 5 puanları verilerek

değerlendirilmiş ve bu puanlar toplanarak alınabilecek en yüksek puan olan 30'a bölünerek kişinin işletme başarısı hakkında düşündüğü başarı yüzdesi hesaplanmıştır. Eğer bu yüzde değer 60'dan büyük ise kişinin işletmeyi başarılı saydığı, eğer 60'dan küçükse başarısız saydığı şeklinde değerlendirme yapılmıştır.

#### **5.4. Uygulanan İstatistiksel Analizler**

Anket ile ilgili analizler ve değerlendirmelerde SSPS 15 paket programı kullanılmıştır. Araştırmada kullanılan ölçeklere ait güvenilirlik katsayıları (Cronbach alfa) bulunarak ölçeklerin geçerlilikleri kontrol edilmiştir.

Mesleki kişilik yapısı ile işletme başarısı, mesleki kişilik yapısı ile liderlik tarzı ve liderlik tarzı ile işletme başarısı arasındaki ilişkiyi ortaya koymak için korelasyon ve regresyon ile ki kare analizlerinden faydalanılmıştır.

#### **5.5. Uygulamanın Sonuçlar**

Kullanılan 3 ölçeğe ait güvenilirlik katsayıları elde edilmiştir. Mesleki Kişilik Envanterine ait katsayı 0,87; İşletme Başarısı Ölçeği'ne ait katsayı ise 0,81 olarak elde edilmiştir. Yönetici Liderlik Tarzı Ölçeği'nde bulunan insana ve işe yönelik liderlik tarzı soruları birbirinden ayrılarak güvenilirlik katsayıları bulunmuştur. Buna göre insana yönelik liderlik tarzı sorularının katsayısı 0,83; işe yönelik liderlik tarzı sorularının katsayısı 0,70 bulunmuştur. Sonuçlar ölçeklerin kullanım amacına hizmet ettiğini ortaya çıkarmaktadır.

Örnekleme yer alan yöneticilerin mesleki kişilik özellikleri düşük ve yüksek skor yüzdeleri bazı istatistiksel bulgular ile birlikte Tablo 1'de gösterilmiştir. Bu tabloda görüldüğü gibi araştırmaya dâhil edilen 260 ast çalışanın 183'ü yöneticilerinin insana yönelik, 26'sı yöneticilerinin işe yönelik ve 51'i yöneticilerinin hem insana hem de işe yönelik yönetici tarzında olduğunu algılamaktadır. Ayrıca hem yöneticilerin hem de astların büyük çoğunluğu çalıştıkları işletmeyi başarılı bulmaktadır.

**Tablo 1: Yöneticilerin Mesleki Kişilik Özelliklerinden Aldıkları Değerler ile Liderlik Tarzı ve Yöneticiye Göre İşletme Başarısı İle Astlara Göre İşletme Başarısı Arasındaki Dağılım**

| İfade Nu. | OPQ32İ İfadeler           | N  | OPQ32İ Mesleki Kişilik Yapısı Sten Puanları Aralığı |                   |                      | Yönetici Liderlik Tarzı |          |                        | İşletme Başarısı Üst'e Göre |          | İşletme Başarısı Ast'a Göre |          |
|-----------|---------------------------|----|---|-------------------|----------------------|-------------------------|----------|------------------------|-----------------------------|----------|-----------------------------|----------|
|           |                           |    | Düşük Değer<br>1-4                                  | Orta Değer<br>5-6 | Yüksek Değer<br>7-10 | İnsana Yön.             | İşe Yön. | Hem insana Hem İşe Yön | Başarısız                   | Başarılı | Başarısız                   | Başarılı |
| 1         | İkna edebilen             | 91 | 20  | 28                | 43                   | 183                     | 26       | 51                     | 15                          | 76       | 61                          | 199      |
| 2         | İdare eden                | 91 | 21  | 25                | 45                   | 183                     | 26       | 51                     | 15                          | 76       | 61                          | 199      |
| 3         | Düşündüğünü ifade eden    | 91 | 21  | 40                | 30                   | 183                     | 26       | 51                     | 15                          | 76       | 61                          | 199      |
| 4         | Bağımsız düşünen          | 91 | 24  | 32                | 35                   | 183                     | 26       | 51                     | 15                          | 76       | 61                          | 199      |
| 5         | Dışa dönük                | 91 | 25  | 29                | 37                   | 183                     | 26       | 51                     | 15                          | 76       | 61                          | 199      |
| 6         | İnsancıl                  | 91 | 27  | 35                | 29                   | 183                     | 26       | 51                     | 15                          | 76       | 61                          | 199      |
| 7         | Kendine güvenen           | 91 | 30  | 32                | 29                   | 183                     | 26       | 51                     | 15                          | 76       | 61                          | 199      |
| 8         | Alçak gönüllü             | 91 | 31  | 37                | 23                   | 183                     | 26       | 51                     | 15                          | 76       | 61                          | 199      |
| 9         | Demokrat                  | 91 | 22  | 44                | 25                   | 183                     | 26       | 51                     | 15                          | 76       | 61                          | 199      |
| 10        | Müşvik                    | 91 | 24  | 34                | 33                   | 183                     | 26       | 51                     | 15                          | 76       | 61                          | 199      |
| 11        | Veri ve bilgilerle akılcı | 91 | 33  | 39                | 19                   | 183                     | 26       | 51                     | 15                          | 76       | 61                          | 199      |
| 12        | Sorgulayarak değ. yapan   | 91 | 27  | 41                | 23                   | 183                     | 26       | 51                     | 15                          | 76       | 61                          | 199      |
| 13        | Davranışçı                | 91 | 16  | 30                | 45                   | 183                     | 26       | 51                     | 15                          | 76       | 61                          | 199      |
| 14        | Klasik sis. benimseyen    | 91 | 36  | 32                | 23                   | 183                     | 26       | 51                     | 15                          | 76       | 61                          | 199      |
| 15        | Soyut düşünen             | 91 | 23  | 39                | 29                   | 183                     | 26       | 51                     | 15                          | 76       | 61                          | 199      |
| 16        | Yaratıcı                  | 91 | 28  | 26                | 37                   | 183                     | 26       | 51                     | 15                          | 76       | 61                          | 199      |
| 17        | Çeşitlilik arayan         | 91 | 31  | 33                | 27                   | 183                     | 26       | 51                     | 15                          | 76       | 61                          | 199      |
| 18        | Uyum sağlayan             | 91 | 47  | 30                | 14                   | 183                     | 26       | 51                     | 15                          | 76       | 61                          | 199      |
| 19        | İleriye yönelik düşünen   | 91 | 28  | 29                | 34                   | 183                     | 26       | 51                     | 15                          | 76       | 61                          | 199      |
| 20        | Detaycı                   | 91 | 41  | 32                | 18                   | 183                     | 26       | 51                     | 15                          | 76       | 61                          | 199      |
| 21        | İşinin gereklerine uyan   | 91 | 36  | 31                | 24                   | 183                     | 26       | 51                     | 15                          | 76       | 61                          | 199      |
| 22        | Kurallara uyan            | 91 | 40  | 29                | 22                   | 183                     | 26       | 51                     | 15                          | 76       | 61                          | 199      |
| 23        | Rahat                     | 91 | 26  | 37                | 28                   | 183                     | 26       | 51                     | 15                          | 76       | 61                          | 199      |
| 24        | Endişeli                  | 91 | 27  | 39                | 25                   | 183                     | 26       | 51                     | 15                          | 76       | 61                          | 199      |
| 25        | Vurdumduymaz              | 91 | 36  | 28                | 27                   | 183                     | 26       | 51                     | 15                          | 76       | 61                          | 199      |

|    |                         |    |    |    |    |     |    |    |    |    |    |     |
|----|-------------------------|----|----|----|----|-----|----|----|----|----|----|-----|
| 26 | İyimser                 | 91 | 29 | 37 | 25 | 183 | 26 | 51 | 15 | 76 | 61 | 199 |
| 27 | Başkalarına itimat eden | 91 | 24 | 28 | 39 | 183 | 26 | 51 | 15 | 76 | 61 | 199 |
| 28 | Duygusal kontrol        | 91 | 26 | 40 | 25 | 183 | 26 | 51 | 15 | 76 | 61 | 199 |
| 29 | Faal                    | 91 | 37 | 34 | 20 | 183 | 26 | 51 | 15 | 76 | 61 | 199 |
| 30 | Rekabetçi               | 91 | 26 | 31 | 34 | 183 | 26 | 51 | 15 | 76 | 61 | 199 |
| 31 | Başarı hırslı olan      | 91 | 30 | 35 | 26 | 183 | 26 | 51 | 15 | 76 | 61 | 199 |
| 32 | Kararlı                 | 91 | 23 | 34 | 34 | 183 | 26 | 51 | 15 | 76 | 61 | 199 |

Örneklemede bulunan yöneticilerin OPQ32İ ölçeğine göre aldıkları puana göre belirlenen temel kişilik özellikleri bakımından dağılımları Tablo-2’de verilmiştir. Sonuçlara göre yöneticilerin yaklaşık %17’si baskın, %18’i sosyal, %12’si empatik (kendisini karşısındaki insanın yerine koyarak onun duygularını ve düşüncelerini doğru olarak algılamak) olarak kendisini değerlendirmiştir. Böylece toplamda %46’sı kendisini insan ilişkileri yönü güçlü olarak algılamıştır. Bunun yanında %12’si kendisini yapıcı ve yine %12’si kendisini endişeli olarak algılamıştır.

**Tablo 2: Yöneticilerin Mesleki Kişilik Özelliklerine Göre Dağılımı.**

| Kişilik Özellikleri                    | Frekans   | Yüzdesi     |
|--|-----------|-------------|
| Baskın                                 | 15        | 16,5        |
| Sosyal                                 | 16        | 17,6        |
| Empati                                 | 11        | 12,1        |
| <b>İnsan İlişkileri</b>                | <b>42</b> | <b>46,2</b> |
| Analiz                                 | 9         | 9,9         |
| Yaratıcılık ve Değişiklik              | 4         | 4,4         |
| Yapıcı                                 | 11        | 12,1        |
| <b>Düşünce Tarzı</b>                   | <b>24</b> | <b>26,4</b> |
| Endişe ve Kontrol                      | 11        | 12,1        |
| Enerji                                 | 8         | 8,8         |
| <b>Duygu ve Ruh Hali</b>               | <b>19</b> | <b>20,9</b> |
| <b>Kişilik Özelliği Belirlenemeyen</b> | <b>6</b>  | <b>6,6</b>  |

Araştırmada kullanılan ölçekler arasında Tablo-3’de verilen ilişkiler (korelasyon) ve bu ilişkilere ait p değerleri parantez içinde verilmiştir. Yüzde 10 anlamlılık düzeyi ile OPQ32İ envanteri ile Liderlik tarzı Ölçeği arasında bulunan 0,252 korelasyon ve İşletme Başarısı Ölçeği ile Liderlik Tarzı Ölçeği

arasında bulunan 0,395 korelasyon anlamlıdır. Ancak OPQ32İ envanteri ile İşletme Başarısı Ölçeği arasında bulunan 0,07 korelasyon anlamlı değildir. Bu sonuçlara göre astların algıladıkları yönetici tarzı ile yöneticilerin kendilerini algılamaları paralellik göstermektedir. Bu amaçla yapılan ki-kare bağımsızlık testi sonucunda da kritik değerin görünme olasılığı olan p değeri 0,553 bulunmuştur. Buna göre yüzde 10 anlamlılık derecesinde algılanan liderlik tarzı ile yöneticilerin kendilerinde var olduğunu düşündükleri kişilik özellikleri arasında fark yoktur. Astlara göre işletmenin başarısı algıladıkları yönetici tarzıyla değişmemektedir. Daha açık söylemek gerekirse astlar insana, işe ve hem insana hem de işe yönelik yönetim tarzlarının işletme başarısı bakımından çok etkili farklılık yaratmayacağını düşünmektedir. Astların işletme başarısı sorularına verdikleri cevaba göre alınan puanlara bakıldığında insana yönelik yönetim tarzının işletme başarısına daha etkili olabileceğini düşündükleri görülmektedir; ancak bu fark istatistiksel olarak önemli değildir.

**Tablo 3: Ölçekler Arasındaki İlişkiler ve P değerleri**

|                                     | OPQ32İ Mesleki<br>Kişilik Envanteri | Liderlik Tarzı<br>Ölçeği | İşletme<br>Başarısı Ölçeği |
|-------------------------------------|-------------------------------------|--------------------------|----------------------------|
| OPQ32İ Mesleki Kişilik<br>Envanteri | ----                                |                          |                            |
| Liderlik Tarzı Ölçeği               | 0,252<br>(0,016)                    | ----                     |                            |
| İşletme Başarısı Ölçeği             | 0,07<br>(0,468)                     | 0,395<br>(0,001)         | ----                       |

Mesleki kişilik ile işletme başarısı arasındaki korelasyon tüm OPQ32İ envanterinde bulunan mesleki kişilik özelliklerine göre elde edilmiştir. Her kişilik özelliğinde işletme başarısının önemli olup olmadığı aslında daha önemli görünmektedir. Bu amaçla regresyon çözümlemesi yapılmıştır. Çözümlemede OPQ32İ envanterinde yer alan her kişilik özelliği için yöneticinin aldığı puanlar bağımsız değişkenler, İşletme Başarısı Ölçeği ile elde edilen işletme başarısı toplam puanları ise bağımlı değişken olarak alınmıştır. Bilindiği gibi bu puanlar kullanılarak kişilerin işletmeleri başarılı veya başarısız buldukları belirlenmişti. Regresyon çözümlemesinden elde edilen varyans analizi tablosu Tablo-4'de verilmiştir. Yüzde 10 anlamlılıkla F istatistiğine ait p değerine göre doğrusal model anlamlı değildir. Bu durumda bütün kişilik özelliklerinin işletme başarısına etkili olmadığı anlaşılmaktadır. Hangilerinin etkili olduğunu ortaya çıkarmak için regresyon çözümlemesinde uygulanan geriye yönelik seçim yöntemi uygulanmıştır. Bu yöntemde tüm değişkenler modele alınmış ve sonra F istatistiğine bağlı olarak önemsiz değişkenler model dışı bırakılmıştır.

**Tablo 4: Tam Modele Ait Varyans Analiz Tablosu**

| Model     | Kareler Toplamı | Serbestlik Derecesi | Hata Kareler Ortalaması | F     | P değeri |
|-----------|-----------------|---------------------|-------------------------|-------|----------|
| Regresyon | 7674,62         | 29                  | 264,626                 | 1,152 | 0,315    |
| Hata      | 14014,239       | 61                  | 229,742                 |       |          |
| Toplam    | 21688,400       | 90                  |                         |       |          |

Geriye seçim yöntemi ile elde edilen en iyi modele ait varyans çözümlemesi sonuçları Tablo 5’de verilmiştir. Elde edilen p değerine göre model anlamlıdır. Bu modelde Tablo 1’de verilen 4, 5, 7, 9, 10, 12, 13, 19 ve 23 numaralı kişilik özellikleri vardır. Tablo 6’da tam modelde bulunan değişkenlerin regresyon modeline alınmasıyla elde edilen katsayılar ve P değerleri görünmektedir. Yüzde 10 hata ile bu katsayılar P değerlerine göre anlamlıdır. Buna göre bağımsız düşünen, dışa dönük, kendine güvenen, demokrat, müşvik, sorgulayarak değerlendirme yapan, davranışçı, ileriye yönelik düşünen ve rahat özellikleri işletme başarısını açıklayan değişkenlerdir. Diğer değişkenlerin istatistiksel olarak işletme başarısını belirleyecek özellikler olmadığı regresyon çözümlemesi ile ortaya koyulmuştur. Ancak bu özelliklerin tamamen önemsiz olduğu söylenemez.

**Tablo 5: En İyi Modele Ait Varyans Analiz Tablosu**

| Model     | Kareler Toplamı | Serbestlik Derecesi | Hata Kareler Ortalaması | F     | P değeri |
|-----------|-----------------|---------------------|-------------------------|-------|----------|
| Regresyon | 5563,954        | 9                   | 618,217                 | 3,106 | 0,003    |
| Hata      | 16124,447       | 81                  | 199,067                 |       |          |
| Toplam    | 21688,400       | 90                  |                         |       |          |

**Tablo 6: En İyi Modelin Tahmin Edilen Regresyon Katsayıları**

| Model       | Katsayı | t istatistiği | P Değeri |
|-------------|---------|---------------|----------|
| Sabit Terim | 134,719 | 7,295         | 0,000    |
| 4           | -1,573  | -1,950        | 0,055    |
| 5           | -1,525  | -1,711        | 0,091    |
| 7           | 1,705   | 2,086         | 0,040    |
| 9           | -1,647  | -1,829        | 0,071    |
| 10          | -2,332  | -2,403        | 0,019    |
| 12          | -2,941  | -3,285        | 0,002    |
| 13          | 2,062   | 2,272         | 0,026    |
| 19          | -1,934  | -2,299        | 0,024    |
| 23          | -2,752  | -3,067        | 0,003    |

Araştırmanın temel amacı, işletme yönetiminde yönetici kişilik yapısının işletmenin başarısına olan etkisidir. Yani yöneticinin mesleki kişilik yapısı ile işletme başarısı arasında ilişki olduğudur. Regresyon çözümlemesi ile elde edilen en iyi model sonuçlarına göre mesleki kişilik bakımından yöneticiler işletme için önemlidir. Genel olarak örnekleme oluşturan işletmelerin ülkemizin başarılı işletmeleri olduğu göz önüne alındığında, araştırma bulguları daha da önem kazanmaktadır. İşletmenin başarısında birçok etken mevcuttur. Yöneticilerin katkıları bu etkenlerden bir tanesidir. Yöneticiye etki eden unsurların içerisinde yöneticinin kendi kişilik yapısı da birçok etkenden sadece birisidir. Tepe yönetici hariç genel olarak bu seviyedeki yöneticilerin işletmeye olan katkısı bireysel olmaktan ziyade sinerjik bir durum göstermektedir. Yöneticilerin işletmeye olan katkısı onların katkılarının katlanmış toplamı ile sinerjik katkısı, işletme performansını diğer etkenlerin yanı sıra desteklemektedir. Bu destekte yöneticinin yönetim seviyesi ile etki çapı arttıkça işletme başarısına olan katkısının da artacağı değerlendirilmiştir. İşletme performansını etkileyen başka değişkenler bulunmaktadır. Bunlar pazar, teknolojideki değişimler, işletme çevresi, yasal düzenlemeler, rakiplerin stratejileri gibi faktörlerdir. Mesleki kişilik özellikleri her ne kadar yöneticilerin davranışlarını belirlese de firma performansı ile bu kişilik yapısı arasındaki ilişkilerde birçok işletme içi faktör tarafından da etkilenmektedir. Örneğin firmanın kültürü, prosedürel yapısı, kurucusunun yönetim felsefesi sosyolojik ve psikolojik bulgular kişinin mesleki kişilik yapısını firma içerisinde eritebilmektedir, dolayısı ile işletme performansına olan katkısı da düşük seviyede kalmaktadır.

Örnekleme bilgi düzeyi yüksek, genç ve seçilmiş kişilerden oluşmaktadır. Bu kişilerin genel olarak yönetim, yöneticilik ve kariyer değerlendirmeleri konusunda güncel bilgilere sahip olduğu görülmüştür. Bu durum da verilerimizin güvenilirliğini artıran bir etken olarak kabul edilmiştir.

İMKB 100 listesinde yer alan ve genel olarak ülkemizin büyük ve başarılı işletmelerinde çalışıyor olmaları arasında uyumlu bir yapı ortaya çıkarmaktadır. Örnekleme oluşturan yöneticiler buldukları yere bir seçim ve belli prosedürleri aşarak gelmiş kişilerdir. Kişisel nitelikleri ile mesleki kişilik yapıları ve başarı hırslarının tutarlı ve yüksek skorda olması beklenen bir sonuçtur. Çünkü yöneticilerde genel olarak arzu edilen özellikleri bunlar oluşturur. Yapılan iş ile kişilik yapısı arasındaki ilişkide genel olarak hizmet sektöründe yer alan yöneticilerden, faal, kazanmayı isteyen, rekabetçi, başarı hırslı olan, kararlı yapıda olmaları beklenir.

Bu çalışmada bazı kısıtlar bulunmaktadır. Bu durum analiz ve bulgularımızı da etkilemiştir. Bunlardan birisi verilerin toplanması ile ilgilidir. İşletme performansı ile ilgili veriler birden fazla üst yönetici tarafından



değerlendirilebileceği gibi doğrudan açık kaynak olarak İMKB'nin periyodik olarak yayımladığı verilerden de elde edilebilir. Performans verileri genel olarak işletme sırrı anlamında değerlendirildiğinden araştırmamızda performans algılaması olarak elde edilmiştir. Bunun yanı sıra işletme performansının yöneticiler tarafından olumlu algılanmasının, işletme performansına da olumlu etkilerinin olacağı, bu ve benzeri konularda araştırma yapacakların bu hususu dikkate almalarının ilgili literatüre katkı sağlayacağı değerlendirilmiştir.

Diğer bir kısıt ise örneklem sayısı ve kütesidir. Araştırmaya İMKB-100 listesinde yer alıp İstanbul merkezli bulunan 64 işletmeden 19 işletme katılmıştır. İleride yapılacak çalışmalarda örneklem miktarının artırılması ve örnekleme çoğunlukla oluşturan orta kademe yönetici yerine üst kademe yöneticilerden örneklem seçilmesinin uygun olacağı değerlendirilmiştir. Başka bir kısıt ise çalışmada kullanılan değişkenler ile ilgilidir. Birçok akademik çalışmada örgüt kültürü, öğrenme, bilgi yönetimi, yenilikçilik gibi faktörlerin işletme uygulamalarında çok önemli etkilerinin olduğu ortaya çıkmıştır. Örneğin araştırma modelimizi oluşturan mesleki kişilik özellikleri, işletme performansı ve yönetim tarzı arasındaki ilişkilerin yanı sıra moderatör etki olarak tanımlanabilecek işletme kültürü gibi değişkenler bu modele dâhil edilerek geliştirilebilecektir.

Diğer bir kısıt ise modelin kişilik yapısı gibi ilk anlamda çağrışımı kişisel özellikleri içeren bir çalışma olarak algılanmasının yeterli örneklemin oluşmasını engellediği yönündedir. Bu tarz çalışmalarda kişisel anlamda değerlendirilebilecek soruların ya da ifadelerin yer almasının araştırmanın örnekleminin oluşturulmasında zorluk yarattığıdır. Bu durum, sonraki çalışmalarda araştırmacılar tarafından göz önünde bulundurularak model ve çalışmanın içeriği, örnek kütleyle bire bir ulaşılarak açıklanmalıdır.

## **SONUÇ**

Organizasyonlar, geleneksel hiyerarşik yapıyı azaltarak, sürekli bir uyumu sağlamak için giderek çalışma takımlarına yönelmişlerdir. Çalışma takımları, bireylerin yerini alarak, işletmelerin temel taşları durumuna gelmişlerdir. Bu durum, yöneticilerin kişisel farklılıklarının yanı sıra, astlarının da kişisel farklılıklarının dikkate alınmasını zorunlu kılmıştır. Takım anlayışı, organizasyonların oluşturulmasında, takım üyelerinin belirlenmesinde kişilik özelliklerini dikkate alınmasını gerektirmiştir.

Bir takımın başarılı olma şansı o takımın üyelerinin tek tek katkıda bulunabilme potansiyeline sahip olmalarına ve beraber çalışmalarına bağlıdır. Bu yüzden başarılı timler oluşturmanın ilk mantıklı adımı; üyeler arasından en

doğru kombinasyonu seçmektir. Kişilik, üç yönü ile takım üyelerinin seçiminde etken olur: Birincisi: Bireyin takımdaki performansının ölçümünde kişilik yapısı geçerli bir potansiyele sahiptir. İkincisi: Kişilik, bir takımda çalışabilme kapasitesine sahip insanları tanımaya yardımcı olur. Üçüncüsü: Kişilik, takım üyeleri arasındaki iyi iş ilişkilerini sağlayacak en iyi insan kombinasyonu oluşturmada yardımcı olur.

Bu araştırmada başarılı işletmelerdeki yöneticilerle çalışıldığı için hangi kişilik özelliklerindeki yöneticilerin işletmeyi başarılı gördükleri önemlidir. Bu özellikler dışa dönük, kendine güvenen ve davranışçı olarak bulunmuştur. Buna göre takım ruhuna daha yatkın, sosyal, karşısındakini anlamaya çalışan yöneticilerin işletmelerini başarılı buldukları anlaşılmaktadır. Rahat ve bağımsız davranan yöneticilerin ise işletme başarısı bakımından rahatsız olduklarını gözlenmektedir. Bu durumda beraber çalışma ve sosyalleşmenin pozitif ortam yarattığı, yöneticilerin daha iyi performans gösterdikleri söylenebilir.

Astların büyük çoğunluğu (% 70) yöneticilerin insana yönelik yönetim tarzı sergilediklerini ve işletmenin başarılı olduğunu belirtmiştir. Az sayıda ast ise işe yönelik yöneticilere sahip olup işletmelerini başarılı bulmaktadır. Bundan da anlaşılacağı gibi yöneticinin astlara karşı anlayışlı tutumu ve onlarla pozitif sosyal etkileşim içinde olması, astların başarı algılamasında etkilidir.

İnsanlara kendi kişilikleri ile ilgili sorular sorulduğunda genellikle gerçeklerden çok olması gerekeni belirtmeleri beklenebilir. Bu nedenle yöneticilerin kişilikleri çalışma arkadaşlarına sorulmalıdır. Bu çalışmada yöneticilerin davranış biçimleri astlara uygulanan ölçek ile yanlı sonuçlardan kaçınılmaya çalışılmıştır. Ancak yöneticilere uygulanan Mesleki Kişilik Envanteri ile yöneticilerden kişilik özellikleri hakkında bilgi edinilmiştir. Gelecek çalışmalarda bu envanter, astlara kendi yöneticilerinin kişiliklerini değerlendirebileceği bir envanter durumuna getirilebileceği ve böylece daha doğru ve tutarlı sonuçların alınabileceği düşünülmektedir.

## KAYNAKLAR

- Atkinson, R.L. and R.C Atkinson (1999) **Psikolojiye Giriş**, (Çev. Y. Alogan), (12.Baskı), Ankara: Arkadaş Yayınevi.
- Baysal, A.C. ve E. Tekarslan, (2004) **Davranış Bilimleri**, (4. Baskı), İstanbul: İÜ İşletme Fakültesi.
- Cüceloğlu, D. (1999) **İnsan ve Davranışı**, (9. Baskı), İstanbul: Remzi Yayınevi.
- Dik, S. (2005) "İMKB 100 Şirket Künyeleri", **Ekonomist Dergisi**, Şubat, 4-103.

- Drake, R.I. and P.J. Smith, (1990) **Sanayide Davranış Bilimleri**, (Çev. K. Tosun), İstanbul: İ.Ü. İşletme Fakültesi.
- Drucker, P.F. (1992) **Etkin Yöneticilik**, (Çev. A. Özden ve N. Tunalı), İstanbul: Eti Yayınevi.
- Erdoğan, İ. (1997) **İşletmelerde Davranış**, İstanbul: İÜ İşletme Fakültesi.
- Eren, E. (2004) **Örgütsel Davranış ve Yönetim Psikolojisi**, (8. Baskı), İstanbul: Beta Yayınları.
- Ginn, C.W. and D.L. Sexton, (1990) “A Comparison of the Personality Type Dimensions of the 1987: Inc. 500 Company Founders/Ceos with those of Slower-Growth”, **Journal Of Business Venturing**, 5, 313–326.
- Güney, S. (1997) **Davranış Bilimleri**, Ankara: Kara Harp Okulu.
- Haim, P. and Chapman, E.N. (1997) **Liderliği Öğrenmek: Liderlerle Yöneticiler Arasındaki Farklılıklar**, (çev. T. Savaş Er), İstanbul: Rota Yayınları.
- Keskin H. (2004) “Adokrasi, Klan, Pazar ve Hiyerarşi Kültürleri İle Performans Arasındaki İlişkiler”, **Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, 18, 1–2.
- Kichuk, S.L. and W.H. Wiesner (1998) “Work Teams: Selecting Members for Optimal Performance”, **Canadian Psychology**, 39,1–2.
- Koçel, T. (2003) **İşletme Yöneticiliği**, (9. Baskı), İstanbul: Beta Yayınları.
- Köknel, Ö. (1985) **Kaygıdan Mutluluğa: Kişilik**, (11. Baskı), İstanbul: Altın Yayınları.
- Kurt, İ. (2002) **Psikolojiden Kültüre: Kültürel Psikoloji**, Konya: Eğitim Yayınları.
- Kurt, Ü. (2003) “K.K.K.’de Yöneticilerin Kişilik Yapıları ve Karar Verme Yönelimleri: Bir Birlik Üzerinde Çalışma”, **Yüksek Lisans Tezi**, Ankara: Kara Harp Okulu.
- Poloma, M.M. (1993) **Çağdaş Sosyoloji Kuramları**, (Çev. H. Erbaş), (2. Baskı), Ankara: Gündoğan Yayınları.
- Seçmen S. (2002) **Amirlerin Liderlik Tarzları ve Kişilik Özellikleri İle İlgili Değerlendirmelerin İş Tatmini Üzerindeki Etkileri**, Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Somer, O., M Korkmaz ve A. Tatar (2004) **Kuramdan Uygulamaya Beş Faktör Kişilik Modeli ve Beş Faktör Kişilik Envanteri**, İzmir: Ege Üniversitesi Edebiyat Fakültesi.

- Sümer, C.H., N. Sümer, S. Çifci ve K. Demirutku (2000) “Subay Kişilik Özelliklerinin Ölçülmesi ve Yapı Geçerliliği Çalışması”, **Türk Psikoloji Dergisi**, 15, 15–39.
- Tınar, M. (1999) “Çalışma Yaşamı ve Kişilik”, **Mercek Dergisi**, Nisan 1999, 93–97.
- Yanbastı, G. (1990) **Kişilik Kuramları**, İzmir: Ege Üniversitesi.

## DENETİM ODAĞININ BİREYLERİN BELİRSİZLİKLE BAŞETME DÜZEYLERİNE ETKİSİ: KAMU SEKTÖRÜNDE BİR ARAŞTIRMA

Akif TABAK\*  
Ahmet ERKUŞ\*\*

### Öz

Bireyler karşı karşıya kaldığı olaylar hakkında farklı tepkiler verebilmektedir. Bu farklılaşmanın nedenlerinden birisi de bireyin denetim odağıdır. Günümüze kadar bir çok araştırmacı tarafından bireyin denetim odağı ile farklı değişkenler arasındaki ilişkiler incelenmiştir. Çevresindeki olayları kendisinin düzenleyebileceği düşüncesine sahip iç denetim odağına sahip bireylerin, çevresindeki olaylara etki edemeyeceğini düşünen dış denetim odağına sahip bireylere göre değişime daha olumlu tepki verebileceği söylenebilir. Bu düşünce temelinde çalışmada, çeşitli kamu kurumlarında görev yapan 444 kişiye Rotter (1966) tarafından geliştirilen “İç – Dış Denetim Odağı”ölçeği uygulanarak denetim odakları belirlenmiştir. Aynı şekilde katılımcıların değişime tepkileri ise Budner (1962) tarafından geliştirilen “Belirsizliğe Tolerans Ölçeği” ile ölçülmüştür. Denetim Odağı ile Belirsizliğe Tolerans arasındaki ilişkilerin ortaya çıkarılmasında değişkenler arası korelasyonlar araştırılmış ve ortalamalar arasındaki farklılıklar bağımsız örneklem t-testi ile incelenmiştir. Ayrıca denetim odağının bireylerin belirsizlikle baş etme düzeylerine etkisini belirlemek üzere hiyerarşik regresyon yapılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre; katılımcıların denetim odakları ile belirsizliğe tolerans eğilimleri arasında anlamlı ilişki bulunmuştur. Buna göre; iç denetim odaklı bireylerin belirsizliğe tolerans eğiliminin daha fazla, dış denetim odaklı bireylerin ise belirsizliğe tolerans eğiliminin daha az olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

**Anahtar Sözcükler:** Denetim odağı, belirsizlikle baş etme.

---

\* Yard.Doç.Dr., Kara Harp Okulu, Sistem Yönetim Bilimleri Bölüm Başkanlığı, Kara Harp Okulu Dekanlığı, Bakanlıklar/ANKARA, atabak@kho.edu.tr

\*\* Dr., Kara Harp Okulu, Sistem Yönetim Bilimleri Bölüm Başkanlığı, Kara Harp Okulu Dekanlığı Bakanlıklar/ANKARA, aerkus@yahoo.com

**Abstract****The Affect of Locus of Control on The Tolerance of Ambiguity Level of Individuals: A Research on Public Sector**

Individuals display varying reactions when faced with different situations. One of the reasons of this variance is their locus of control. So far many researchers have studied the relationships between individuals' locus of control and various variables. It might be argued that individuals with an internal locus of control, who believe that they can control situations they confront, give more positive reactions to change than those individuals with an external locus of control, who believe that they have no control over situations that they confront. In the present study loci of control of 444 participants working at various institutions were identified using "Inventory of Internal – External Locus of Control" developed by Rotter (1966). Furthermore "Inventory of Intolerance of Ambiguity" developed by Budner (1962) was used to find out participants' reactions toward change. To find the relationship between locus of control and intolerance of ambiguity, correlation between variables was computed and independent sample t-test was used to find variance of means. Also, hierarchical regression was conducted to find the effect of locus of control on individuals' levels of coping with ambiguity. Results show a significant relationship between participants' locus of control and their level of tolerating ambiguity. It has been concluded that individuals with internal locus of control have higher levels of tolerance of ambiguity whereas individuals with an external locus of control have lower levels of tolerance of ambiguity.

**Keywords:** Locus of control, intolerance of ambiguity

**GİRİŞ**

Günümüzde bazı insanlar, çevrelerinde meydana gelen olayları düzenleyemeyeceklerine inanmaktadırlar. Bu tarz düşünceye sahip insanlar, başarı ve başarısızlıklarını kendi dışındaki nedenler ile ilişkilendirme eğilimindedir. Bazı insanlar ise yaşadığı olayları kendisinin düzenleyebildiği ve bu nedenle kader veya şans gibi kavramların yaşamlarında önemli yere sahip olmadığını düşünmektedirler. Bireyler arasındaki bu anlayış farklılığı, bireylerin başta değişim olmak üzere iletişim, liderlik, motivasyon ve benzeri örgütsel süreçlere farklı tepkiler vermelerine neden olmaktadır.

Değişim, insanoğlunun tarih sahnesinde yer aldığı günden itibaren var olan bir kavramdır. Bir anlamda sürekliliğin karşıtı olarak karşımıza çıkan değişim olgusuna zaman zaman hem organizasyonlar, hem de insanlar direnç göstermişlerdir. Bu direncin en önemli nedenlerinden birisinin, insan ve dolayısıyla onun kişilik özellikleri olduğu söylenebilir. Bu kapsamda çalışmada;

insan ve değişim kavramları bir araya geldiğinde ön plana çıkan belirsizliğe tolerans (tolerance of ambiguity) ve denetim odağı (locus of control) gibi kişilik özelliklerinin, birbirleri arasındaki ilişkileri ve etkileri görgül (amprik) bir araştırma yardımıyla incelenmeye çalışılacaktır.

## **1. DENETİM ODAĞI**

“Denetim Odağı” kavramı ilk defa Jery E. Phares (1957) tarafından yapılan deneysel çalışmalarla ortaya atılmıştır. Daha sonraki yıllarda Julian B. Rotter tarafından kuramsallaştırılan bu kavram, bireyin davranışlarının neden olacağı sonuçlar hakkındaki beklentilerini ifade etmektedir (Rotter, 1966: 1; Dönmez, 1985: 39). Rotter’e göre öğrenme, davranışçı öğrenme kuramında olduğu gibi sadece pekiştirmenin bir sonucu değildir. Yazara göre, bireylerin sahip oldukları denetim odağı inançları farklı bakış açılarına neden olabilmektedir. Eğer birey, sonuçlanan olaylar ile pekiştireçler arasında bir ilişkinin var olduğu inancına sahip ise, bu tip kişiler iç denetim odaklı kişiler olarak adlandırılmaktadır. Tam tersine böyle bir ilişkinin var olmadığı inancına sahip bireyler ise dış denetim odaklı olarak kabul edilmektedir.

İç denetim odağına sahip bireyler etrafında meydana gelen olayları etkileyebileceği inancına sahiptir. Bu nedenle bu tip bireyler, çevresel koşulları değiştirme konusunda daha istekli davranır ve ayrıca başarı veya başarısızlıklarına daha fazla önem verirler (Küçükkaragöz, 1998: 42; Basım ve Şeşen, 2007: 160; Spector ve O’connell, 1994: 2).

İç denetim odağına sahip bireyler yaşamlarında mutsuz olduklarında, kendi gayretleriyle bu durumu düzeltebilecekleri inancı içindedirler. Ancak dış denetim odağına sahip bireyler bu durumu değiştiremeyeceklerine inanırlar. Çünkü dış denetim odağına sahip bireylere göre hayattaki bazı ödüllerin nedeni kendi yetenek, özellik ve davranışlarının sonucu değil, tamamen doğru zamanda doğru yerde olmanın getirdiği bir rastlantıdır (Solmuş, 2004: 41; Basım ve Şeşen, 2007: 161; Phares, 1976: 23; Rotter, 1972: 17).

Dış denetim odağına sahip bireyler ise etrafında meydana gelen olayları değiştiremeyeceği inancına sahiptir. Bu bireylerin kendisini etkileyen olayları kendi yetenek, özellik ve davranışlarının sonucunda değil; şans, kader veya güçlü başkaları gibi kendisi dışındaki güçlerle ilişkilendirme eğiliminde oldukları görülmektedir (Rotter, 1990: 491; Cüceloğlu, 1991: 427; Spector ve O’connell, 1994: 2)

Araştırmacılar tarafından bugüne kadar yurtiçinde ve yurtdışında yapılan çalışmalarda, “Denetim Odağı” kişilik özelliği olarak ele alınmış ve bu özelliğin

birçok farklı değişkenle ilişkisi ortaya çıkarılmaya çalışılmıştır. İç denetim odağına sahip bireylerin dış denetim odağına sahip bireylere oranla akademik ve entelektüel faaliyetlere daha fazla zaman ayırdıkları, daha yüksek akademik başarıya sahip oldukları, çevresindeki olumsuz durumlara tepki gösterme eğiliminde oldukları, rekabetçi tutumlarının daha fazla olduğu belirlenmiştir. Dış denetim odağına sahip bireylerin ise; çevresindeki insanlara daha az güvendiği, olayları kontrol etme ve sonucu etkileme noktasında daha kaygılı, kuşkucu ve pasif davranışlar sergiledikleri ve ayrıca kendi benliğinin farkındalığı konusunda yetersiz oldukları tespit edilmiştir (Yeşilyaprak, 1990: 41- 42). Örneğin, depresyon ile iç denetim odağı arasında negatif, dış denetim odağı arasında ise pozitif bir ilişkinin olduğu bulunmuş ve ayrıca dış denetim odağı ile anksiyete arasında pozitif ilişkinin olduğu belirlenmiştir (Jaswal ve Dewan 1997'den aktaran Ashby, 2002: 53-55).

Organ ve Green (1974) tarafından yapılan çalışmalarda iç denetim odağına sahip bireylerin, dış denetim odağına sahip bireylere oranla daha fazla rol belirsizliği yaşadıklarını belirlenirken; Spector (1982), iç denetim odağına sahip bireylerin dış denetim odağına sahip bireylere oranla, çevrelerini kontrol etmeyle ilgili olarak daha fazla gayret gösterdiklerini, daha fazla öğrendiklerini, yeni bilgi elde etme konusunda daha istekli davrandıklarını ve bunu daha iyi kullandıklarını tespit etmiştir. Glover (1976) tarafından yaratıcı düşünme stilleri ile denetim odağı arasındaki ilişkileri ortaya çıkarmaya yönelik yapılan çalışmalarda ise, içşellerin esneklik ve orijinallik puanlarının anlamlı şekilde yüksek olduğu belirlenmiştir. Çevresinde meydana gelen olaylara etki edemeyeceğini düşünen dış denetim odağına sahip bireylerin, iş çevrelerini daha stresli ve tehdit edici olarak algıladıkları belirlenmiştir (Payne, 1988; Robinson ve Skarie, 1986'dan aktaran Spector, 1994: 3).

Solmuş (2004) tarafından başarılı performansı kendisine yükleyen, yeterlik ve yeteneklerine güvenen, sorunları çözmek için karar alabilen, kısaca iç denetim odağına sahip bireylerin ise, daha fazla iş doyumunu, işe bağlılık ve motivasyon yaşadıkları belirlenmiştir (Solmuş, 2004: 57). Aynı şekilde yapılan diğer araştırmalarda da bu tarz çalışanların iş tatmin seviyelerinin daha yüksek olduğu, işte daha uzun süre çalıştıkları, genellikle daha yüksek ücret aldıkları ve yüksek statüye sahip oldukları görülmüştür (Andrasani ve Netsel 1976 'den aktaran Tatar, 2006: 68).

Araştırmacılar tarafından yukarıda belirtildiği üzere, özellikle Rotter (1966) tarafından geliştirilen ölçütten yararlanılarak bu güne kadar “denetim odağı” ile organizasyonlardaki farklı süreçler arasındaki ilişkiler ortaya çıkarılmaya çalışılmıştır. Bu çerçevede, genel olarak iç denetim odaklı bireylerin etrafındaki olayları düzenleyebileceğine inanan, etkili, kendini olumlu algılayan girişimci kişiler olduğu; dış denetim odağına sahip bireylerin



ise etrafındaki olayları düzenleyemeyeceğine inanan, daha pasif, edilgen bireyler olduğu söylenebilir. Bu nedenle, iç denetim odağına sahip bireylerin belirsizliğe toleransının yüksek, dış denetim odağına sahip bireylerin ise belirsizlikten kaçınan tarz bireyler olabileceği beklenmektedir.

## **2. BELİRSİZLİKLE BAŞETME DAVRANIŞI**

Günümüz organizasyonları, Budner (1962) tarafından “bireyin yeterli ipuçları bulamadığı ve dolayısıyla yapılandırıp, sınıflandıramadığı şey” olarak tarif ettiği belirsizlik durumu ile eskiye oranla daha sık karşılaşmaktadırlar. Belirsizlik içeren durumlar organizasyonlardaki bazı bireyler tarafından tehdit olarak kabul edilirken, bazıları tarafından da arzu edilebilir bir durum olarak algılanabilmektedir.

Günümüze kadar birçok araştırmacı tarafından, bireylerin belirsizliğe karşı gösterdikleri farklı tepkiler ile organizasyonel süreçler arasındaki ilişkileri ortaya çıkarmaya yönelik çalışmalar yapılmıştır. Frone (1990), organizasyonlarda rol belirsizliği altında çalışan ve belirsizliğe toleransı yüksek olan bireylerin iş tatminin daha fazla olduğunu ortaya koymuştur. Dugas ve arkadaşları (2001) da belirsizliğe toleransı az olan bireylerin panik atak, endişe gibi durumları daha fazla yaşadıklarını belirlemiştir. Tegano (1990) ise yaratıcılık ile belirsizliğe tolerans arasında aynı yönde anlamlı bir ilişki olduğunu ortaya koymuştur. Diğer bir araştırma da Johnson ve diğerleri (1995) tarafından, belirsizliğe toleransın esnek, bütünsel ve bağımsız düşünme yeteneğinin önemli bir bileşeni olduğu tespit edilmiştir. Jonassen ve Grabowski (1993) belirsizliğe toleransı yüksek olan bireylerin karmaşık problemlerin çözümünde daha iyi performans gösterdikleri, ayrıca belirsizliğe toleransı az olanların ise bu tarz problemlerden kaçınma eğiliminde oldukları sonucuna ulaşımlardır. Facione (1994) açık fikirlilik ile belirsizliğe tolerans arasında anlamlı bir ilişki olduğunu belirtmiştir. Kets de Vries (1977) tarafından da belirsizliğe tolerans ile risk alma arasında anlamlı ilişki olduğu bildirilmiştir. Ayrıca belirsizliğe tolerans ile uyum, yenilik ve risk alma gibi değişkenlerle ilişkiler de araştırılmıştır (Feather, 1971; Ghosh ve Ray, 1997; Kohn, 1974; Moore, Ward ve Kantz, 1998; aktaran Yurtsever, 2000: 141).

Yönetim yazınında şirketlerin rekabet üstünlüğünü sağlayabilmek için ihtiyaç duydukları girişimcilerin ayırt edici kişilik özelliklerini belirlemeye yönelik yapılan çalışmalarda; Hornaday (1982) girişimcilerin iç denetim odağı eğilimi, yüksek başarı gereksinimi, kendine güven, hesaplı risk üstlenebilme, yaratıcılık, belirsizliğe tolerans eğilimi, liderlik, amaç odaklılık gibi özelliklere sahip olduğunu belirtmiştir. Kao(1991) tarafından da girişimciliğin; azim, amaç odaklılık, inisiyatif alma, problem çözme konusundaki ısrarcılık, mizah

yeteneği, öğrenme isteği, iç denetim odaklılık, hesaplı risk alma, düşük düzeyde güç isteği, başarıma arzusu ve güvenilirlik gibi 11 kişilik özelliğinden meydana geldiği tespit edilmiştir. Koh (1996) ise girişimcilerin temel kişilik özellikleri olarak yüksek başarı gereksinimi, iç denetim odağı eğilimi, hesaplı risk üstlenebilme, belirsizliğe tolerans eğilimi, kendine güven, yaratıcılık gibi özelliklerle ilişkili olduğu sonucuna ulaşmıştır (Hornaday, 1982: 26; Kao, 1991; Koh, 1996: 12).

Görüldüğü üzere günümüz organizasyonlarında değişimi sağlayabilecek girişimci bireylerin özelliklerinin belirlenmesine yönelik yapılan çalışmalarda; denetim odağı ile belirsizliğe tolerans eğilimi kişilik özelliklerinin önemli faktörler ortaya çıktığı görülmektedir. Bu nedenle, organizasyonlarda bireylerin belirsiz durumlara karşı gösterdikleri tolerans eğilimi ile çalışanların denetim odakları arasında ilişki olduğu söylenebilir. Çünkü, etrafındaki olayları kendisinin düzenleyebileceğine inanan iç denetim odağına sahip bireylerin kişilik özellikleri ile belirsizliğe toleransı yüksek olan bireylerin kişilik özellikleri arasında büyük oranda benzerlikler olduğu görülmektedir. Çalışmada bu kuramsal gerçekliği sınamak üzere aşağıda belirtilen iki hipotez test edilecektir:

- **Hipotez 1 (H1):** İç denetim odaklı bireyler ile dış denetim odaklı bireylerin belirsizlikle baş etme düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.
- **Hipotez 2 (H2):** Denetim odağı bireylerin belirsizlikle baş etme düzeylerini etkilemektedir.

### 3. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

#### 3.1. Araştırmanın Örnekleme

Araştırmanın örnekleme, bir bakanlığın Ankara'daki bağlı/ilgili kuruluşlarında görev yapan ve rastlantısal olarak seçilen, 52 kadın ile 392 erkek katılımcıdan oluşmaktadır. Katılımcıların, yaşları 20 ile 60 arasında değişmekte olup, yaş ortalaması 36,68, iş deneyimi yılı 14,85'dir. Örneklemin eğitim düzeyi açısından, 56 katılımcı (%12,6) lise, 340 katılımcı (%85) üniversite ve 48 katılımcı (%10,8) lisansüstü eğitime sahiptir.

#### 3.2. Ölçüm Araçları

##### 3.2.1. Denetim Odağı Ölçeği

Rotter (1966) tarafından geliştirilen "İç-Dış Denetim Odağı Ölçeği", bireylerin genellenmiş kontrole beklentilerini bireyin kendi içindeki veya

dışındaki güçlerin etkisinde olduğuna ilişkin inancını ölçmektedir. Bu ölçeğin Türkçe'ye uyarlama çalışmaları Dağ (1991:2002) tarafından yapılmıştır. Tamamı 29 maddeden oluşan testin her bir soru maddesine ilişkin cevapları a ve b olmak üzere iki seçeneklidir. Bireyler ölçeği yanıtlarken her bir soru maddesine ilişkin kendisine uygun gelen cümleyi a ve b şeklinde işaretlemektedirler. Ölçeğin puanlanması ise 29 maddenin 6'sı dolgu maddesi olduğu için puanlama sürecine katılmamaktadır (1, 8, 14, 19, 24,27 nci sorular).Geriye kalan sorulardan; 2, 6, 7, 9, 16, 17, 18, 20, 21, 23, 25, 29ncu sorulara verilen 'a' cevapları 1'er puan, 3, 4, 5, 10, 11, 12, 13, 15, 22, 26, 28nci sorulara verilen 'b' cevapları da 1'er puan almaktadır. Böylelikle ölçeği yanıtlayan kişi 0 ile 23 arasında puan alabilmektedir. Yükselen puanlar dış denetim odağı inancındaki artışı göstermektedir.

Rotter'in İç-Dış Kontrol Odağı Ölçeği (RİDKOÖ)'nin madde-toplam puan korelasyonlarının .11 ile .48 arasında değişiklik gösterdiği, bir örnekleme ise iç tutarlık katsayısının .77 olarak tespit edildiği belirlenmiştir. Değişik örneklemlerle yapılan çalışmalarda ise iki-yarı test güvenilirlik katsayısının .65 ile .79 arasında bulunduğu bildirilmiştir. Ayrıca ölçekle yapılan faktör analizlerinde maddelerin genel olarak iç-dış denetim odağı boyutunu oluşturdukları anlaşılmıştır. Ölçeğin, sonradan geliştirilen bazı denetim odağı ölçekleriyle .25 ve .55 arasında korelasyonlar ortaya çıkardığı, ancak korelasyonlardaki görece düşüklüğün, yeni ölçeklerin dış denetim boyutunu, başta şans ve kader inancı olmak üzere bazı alt boyutlara ayırarak ölçmelerine bağlı olduğu bildirilmiştir (Savaşır ve Şahin, 1997: 93-95, Tatar : 2006: 96, Basım ve Şeşen: 2007: 163).

Türkiye'de bugüne kadar çok sayıda çalışmada kullanılan ölçeğin, bu araştırmada güvenilirlik katsayısı .71 olarak tespit edilmiştir.

### **3.2.2. Belirsizliğe Tolerans Ölçeği**

Budner (1962) tarafından geliştirilen ölçek; bireylerin yeni, karmaşık ve çözümsüz durumlar olarak belirttiği belirsiz durumlara karşı verdiği tepkileri ölçmektedir. Tamamı 16 maddeden oluşan testin her bir soru maddesine ilişkin cevapları 'tümüyle Katılıyorum' ifadesinden 'Hiç Katılmıyorum' ifadesine kadar uzanan 7' li Likert ölçeği şeklindedir. Ölçeğin puanlanması, 16 maddeye verilen cevapların puan toplamları dikkate alınmaktadır. Böylelikle ölçeği yanıtlayan kişi 16 ile 112 arasında puan alabilmektedir. Yükselen puanlar belirsizliğe toleransın azaldığını göstermektedir.

Budner'in Belirsizliğe Tolerans Ölçeğinin geçerlilik çalışmaları Robinson ve Shaver (1969) tarafından yapılmıştır. Bu çalışmalar sonunda iç tutarlık katsayısının .60 olarak tespit edildiği ve iki-yarı test güvenilirlik katsayısının ise

.85 olarak bulunduğu bildirilmiştir. Ayrıca, Yurtsever (2000,2006) tarafından ölçeğin yüksek oranda yapı geçerliliğine sahip olduğu ve güvenilirlik katsayısı .75 olarak bulunduğu bildirilmiştir. Aynı şekilde Sidanius (1978) tarafından ölçeğin güvenilirliği kapsamında yapılan çalışmalarda ise iki-yarı test güvenilirlik katsayısı .73 olarak bulunmuştur.

Dünyada bugüne kadar çok sayıda çalışmada kullanılan ölçeğin, bu araştırmada güvenilirlik katsayısı .65 olarak tespit edilmiştir.

#### 4. BULGULAR

Araştırmaya katılan 444 kişinin Rotter'in İç-Dış Kontrol Odağı Ölçeği (RİDKOÖ) ne verdikleri cevapların puan ortalamaları 8,59 (standart sapma= 4,28) olarak bulunmuştur. Yukarıda ölçeğin tanıtımında belirtildiği üzere yükselen puanlar dış denetim odağındaki artışı göstermektedir. Ayrıca, ölçeğe göre analiz yapılırken denetim odağı inancının sürekli bir boyut olduğunun dikkate alınması gerekmektedir. Bu nedenle katılımcıları iç ve dış denetim odaklı olarak ayırabiliriz için ayrı bir yöntem uygulanmıştır. Buna göre; 'İç denetim odaklı' grubu tespit etmek için Rotter'in İç-Dış Kontrol Odağı Ölçeğinin ortalama puanından (Ort=8,59) standart sapma (SS= 4,28) çıkarılmış, elde edilen bu puandan düşük olanlar (N=114) belirlenmiştir. Aynı şekilde 'Dış Denetim Odaklı' grubu belirlemek üzere, ortalama puan ile standart sapma toplanmış, elde edilen bu puandan yüksek olanlar (N= 107) belirlenmiştir.

Denetim odağı ile belirsizliğe tolerans arasındaki korelasyon analizi sonuçları Tablo 1'de verilmektedir. Denetim odağı ile belirsizliğe tolerans davranışı arasında istatistiksel olarak anlamlı ve aynı yönde orta düzeyde bir ilişki tespit edilmiştir ( $r=0,43$ ,  $p<0,01$ ). Denetim odağı, iç-dış denetim odaklı olarak ayrıştırıldığında ise; iç denetim odaklı bireyler ile belirsizliğe tolerans arasında istatistiksel olarak anlamlı ve aynı yönde zayıf düzeyde ilişki ( $r=0,19$ ,  $p<0,05$ ), dış denetim odaklı bireyler ile belirsizliğe tolerans arasında istatistiksel olarak anlamlı ve aynı yönde orta düzeyde ilişki ( $r=0,41$ ,  $p<0,01$ ) belirlenmiştir.

Araştırmaya katılan 444 kişinin Budner'in Belirsizliğe Tolerans Ölçeğine verdikleri cevapların puan ortalamaları 54,62 (standart sapma= 9,45) olarak bulunmuştur. Yukarıda ölçeğin tanıtımında belirtildiği üzere; ölçeği yanıtlayan kişi 16 ile 112 arasında puan alabilmekte ve yükselen puanlar belirsizliğe toleransın azaldığını göstermektedir.

**Tablo 1: Ortalamalar, Standart Sapmalar ve Korelasyon Değerleri**

| Değişkenler             | Ortalama | Standart sapma | 1     | 2      | 3     | 4 |
|-------------------------|----------|----------------|-------|--------|-------|---|
| İç ve Dış Denetim odağı | 8,59     | 4,28           | 1     |        |       |   |
| İç Denetim Odağı        | 3,54     | 1,64           | -,03  | 1      |       |   |
| Dış Denetim Odağı       | 14,08    | 2,55           | -,03  | .10    | 1     |   |
| Belirsizliğe Tolerans   | 54,62    | 9,45           | 0,43* | 0,19** | 0,41* | 1 |

\*p<0,01, \*\*p<0,05

İç denetim odaklı bireyler ile dış denetim odaklı bireylerin belirsizlikle baş etme düzeyleri arasındaki farklılıklar olabileceğini ve bu farklılığa test etmek üzere geliştirilen H1 hipotezini test etmek üzere tek örneklem T-testi yapılmıştır. Tablo 2’de sunulan t-testi sonucuna (t= -7,808, p<0,001) göre Hipotez 1 kabul edilmiştir. Buna göre, iç denetim odaklı bireyler ile dış denetim odaklı bireylerin belirsizlikle baş etme düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır. Her iki gruba ilişkin ortalamalar incelendiğinde; iç denetim odaklı bireylerin puan ortalamalarının (Ort: 50,54; S.S.:7,56), dış denetim odaklı bireylerin puan ortalamalarına (Ort: 59,19; S.S.:8,90) göre daha düşük olduğu belirlenmiştir. Bu kapsamda dış denetim odaklı bireylerin belirsizliğe toleransının daha az, iç denetim odaklıların ise belirsizliğe toleransının daha yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

**Tablo 2: İç Denetim Odaklı Bireyler ile Dış denetim Odaklı Bireylerin Belirsizlikle Baş Etme Düzeyleri Açısından Karşılaştırılması**

|                       | İç Denetim odaklıklar |      | Dış Denetim Odaklıklar |      | t-testi sonucu |
|-----------------------|-----------------------|------|------------------------|------|----------------|
|                       | (n=114)               |      | (n=107)                |      |                |
|                       | Ort                   | S.S. | Ort.                   | S.S. | t değeri       |
| Belirsizliğe Tolerans | 50,54                 | 7,56 | 59,19                  | 8,90 | -7,808*        |

\*p<0,001

Denetim odağının bireylerin belirsizlikle baş etme düzeylerine etkisini belirlemek amacıyla geliştirilen Hipotez 2 yukarıda belirtilmişti. Çalışmada söz konusu etkiyi belirlemek üzere hiyerarşik regresyon analizi yapılmıştır. Analizde denetim odağı bağımsız değişken; cinsiyet, yaş ve görev süresi kontrol değişkenleri; belirsizlikle baş etme düzeyleri ise bağımlı değişken olarak ele alınmıştır. İlk aşamada yaş, cinsiyet ve görev süresi kontrol değişkenleri olarak

regresyon modeline girilmiş, ikinci aşamada ise denetim odağı değişkeni modele dahil edilerek hiyerarşik regresyon analizi yapılmıştır.

Tablo 3’de denetim odağının bireylerin belirsizlikle baş etme düzeylerine etkisini belirlemek amacıyla yapılan hiyerarşik regresyon analizi sonuçları verilmektedir. Anova testi sonuçlarına göre her iki modelde ( İlk aşama Analiz (F= 3,66 p<0.05, ikinci aşama analiz: F=30,85 p<0.001) anlamlıdır. Denetim odağı değişkeni, R<sup>2</sup> değerini 0.02’den 0.21’e yükseltmiştir. Başka bir ifadeyle kontrol değişkenleri modeldeki varyansın %2’sini açıklarken, denetim odağı değişkeni modele dahil edildiğinde açıklanan varyansın %21’e çıktığı görülmektedir. Denetim odağının modele katkısı incelendiğinde, bu değişken ile bireylerin belirsizlikle baş etme düzeyleri arasında ( $\beta = .45$ , p<0.001) pozitif ve anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Buna göre 2nci hipotez destek bulunmuştur. Bu kapsamda, bireylerin denetim odağı puanları arttıkça belirsizlikle baş etme puanları da artış göstermektedir. Başka bir ifade ile dış denetim odaklı bireylerin değişime toleranssızlığının daha fazla olduğu söylenebilir.

**Tablo 3: Denetim Odağının Bireylerin Belirsizlikle Baş Etme Düzeylerine Etkisini Belirlemek Amacıyla Yapılan Hiyerarşik Regresyon Analizi Sonuçları**

| Değişkenler  | İlk Aşama |         | İkinci Aşama |          |
|--|-----------|---------|--------------|----------|
|  | $\beta$   | t       | $\beta$      | t        |
| Yaş  | -,38      | -2,63** | -,34         | -2,60**  |
| İş Deneyimi  | ,37       | 2,56**  | ,43          | 3,20***  |
| Cinsiyet   | ,10       | 2,16*   | ,11          | ,59*     |
| Denetim odağı  |           |         | ,45          | 10,47*** |
| R <sup>2</sup>   |           | .02     |              | .22      |
| Düz. R <sup>2</sup>                                      |           | .02     |              | .21      |
| * p< 0,05, ** p<0,01, ***p<0,001<br>Kadın: 0<br>Erkek: 1 |           |         |              |          |

## 5. TARTIŞMA

Çalışmada belirsizliğe tolerans ile denetim odağı arasındaki ilişkiler ortaya çıkarılmaya çalışılmıştır. Denetim odağına ilişkin elde edilen bulgular (Ort = 8,59, SS=4,28) aynı ölçek kullanılarak Türkiye’de yapılan diğer çalışmalarla benzerlik göstermektedir. Örneğin Kukulu ve arkadaşları(2006) tarafından Hemşirelik Yüksek Okulunda okuyan 105 öğrenciyle yapılan çalışmada denetim odağı puanı ortalaması 11,36 (SS= 3,52), Tokat ve arkadaşları (2008) tarafından Dumlupınar Üniversitesinin çeşitli kademelerinde

görev yapan 59 yöneticiyle yapılan çalışmada denetim odağı puanı ortalaması 8,84 (S= 3,65), Çoban ve arkadaşları(2006) tarafından Gaziantep ilinde lise son sınıfta okuyan 344 öğrenciye yönelik çalışmada ise denetim odağı puanı ortalaması 9,87 (SS= 3,90) olarak tespit edilmiştir.

Denetim odağı ile belirsizliğe tolerans değişkenleri arasındaki ilişkiyi ortaya çıkarmak üzere, bugüne kadar değişik çalışmalar yapılmıştır. Örneğin, Parry ve arkadaşları (2007) tarafından 71 üniversite öğrencisiyle yapılan çalışmada iç denetim odağı ile belirsizliğe tolerans arasında anlamlı olmayan ( $r = .050$ ) ilişki bulunmuş, Keenan ve Bain (1979) tarafından 90 İngiliz orta kademe yöneticisiyle yapılan bir çalışmada ise denetim odağı ile belirsizliğe toleranssızlık arasında anlamlı olmayan ( $r = -.09$ ) bir ilişki tespit edilmiştir. Ancak Gürol ve Atsan(2006) tarafından, 400 üniversite öğrencisi üzerinde Türkiye’de girişimcilik özelliklerinin ortaya çıkarılmasına yönelik yapılan çalışmada, belirsizliğe tolerans ile denetim odağı arasında ( $p < 0,05$ ,  $r = .43$ ) anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Bu sonuç, çalışmada belirsizliğe tolerans ile denetim odağı arasında elde edilen ( $p < 0,01$ ,  $r = .43$ ) bulgularla paralellik sağlamaktadır.

Hofstede (1980) tarafından kültürel değerlerin belirlenmesi kapsamında yapılan çalışma sonuçlarına göre Türkiye belirsizlikten kaçınma eğiliminin yüksek olduğu ülkeler grubunda yer almaktadır. Sargut (1994) tarafından, Budner’in ‘Belirsizliğe Tolerans Ölçütü’ adlı çalışmasından uyarlanarak hazırlanan soru kağıdı yardımıyla öğrenciler ve yöneticiler üzerinde yaptığı araştırmada, katılımcıların önemli ölçüde belirsizliğe toleransının olmadığı ortaya çıkarılmıştır. Aynı şekilde Erdem (2001) tarafından yapılan çalışmada da Türkiye’de girişimcilerin belirsizliğe tolerans ile risk alma eğiliminin yüksek olmadığı, kültürel bağlamın girişimci özelliklerini etkilediği belirtilmiştir. Bu kapsamda; çalışmada belirsizliğe toleransa ilişkin elde edilen bulguların (Ort=54,62; SS= 9,45) Türkiye’de yapılan diğer çalışmalarla benzerlik gösterdiği görülmüştür. Yapılan literatür taramasında belirsizliğe tolerans ile yaş, cinsiyet, iş yaşamındaki tecrübe gibi farklı değişkenler arasındaki ilişkileri inceleyen araştırmalara rastlanmamıştır.

## SONUÇ

Bu çalışmada kamuda çalışanlarının denetim odaklarının belirlenmesi ve belirsizliğe tolerans düzeyine etkilerinin araştırılması hedeflemiştir. Elde edilen bulgulara göre; katılımcılardan 114 (%25,6)’nın iç denetim odağına, 107 (%24,1)’nin ise dış denetim odağına sahip olduğu görülmüştür. İç-dış denetim odağına sahip bireylerin belirsizliğe tolerans puan ortalamaları arasında yapılan t-testi sonuçlarına göre istatistiksel olarak anlamlı farklılığın olduğu, iç denetim

odağına sahip bireylerin belirsizliğe tolerans düzeylerinin (50,54) dış denetim odaklı bireylere (59,19) oranla daha yüksek olduğu belirlenmiştir.

Konu ile ilgili yapılan diğer çalışma sonuçlarına göre, iç denetim odağına sahip bireylerin dış denetim odağına sahip bireylere göre, organizasyonlarda yenilikçilik ve yaratıcılık başta olmak üzere birçok konuda daha olumlu davranışlar sergiledikleri belirlenmiştir. Bu çalışmada da iç denetim odağına sahip bireylerin, belirsizliğe tolerans eğilimlerinin daha fazla olduğu ortaya çıkarılmıştır. Araştırmada elde edilen sonuçlar daha önceki araştırmaları destekler niteliktedir.

Sonuç olarak değişim ve yenilikçiğin kaçınılmaz bir olgu olarak karşımıza çıktığı günümüz iş yaşantısında; değişen iç ve dış çevre şartlarına uyum sağlamanın ve değişimi yaratmanın, etrafındaki olayları kendisinin düzenleyebileceğine inanan iç denetim odağına sahip bireylerle daha kolay gerçekleştirilebileceği söylenebilir. Organizasyonlar açısından belirsizliğin her geçen gün arttığı günümüzde, belirsizliği tehdit olarak algılamak yerine tolere etmenin ve bunun ötesinde yönetmenin, önemli bir yetenek olarak kabul edilmesi gerektiği görülmektedir.

Çalışmamızda elde edilen bulguların kamu çalışanlarının tamamına genelleştirilmesi açısından bazı sınırlılıkları olduğunu düşünülmektedir. Çünkü, çalışmada kullanılan örneklem bir bakanlığın Ankara'daki bağlı/ilgili kuruluşlarında görev yapan personeli kapsamaktadır. Bu nedenle, örneklemin daha geniş olduğu ve farklılaştırıldığı çalışmalarda daha etkili sonuçlara ulaşılabilmesi mümkündür. Ayrıca, bu kapsamda, özel sektörde faaliyet gösteren işletmelerinde yer aldığı doğrulayıcı çalışmalar, sonuçların güvenilirliği ve geçerliliğinin artırılmasında büyük faydalar sağlayacağı söylenebilir.

## KAYNAKÇA

- Ashby, J.S., T. Kottman, K. Draper (2002) "Social Interest and Locus of Control: Relationship and Implications", **The Journal of Individual Psychology**, 58, 52-61.
- Basım, H.N., H. Şeşen (2006) "Kontrol Odağının Çalışanların Nezaket ve Yardım Etme Davranışlarına Etkisi: Kamu Sektöründe Bir Araştırma", **Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, 23, 159-168.
- Budner, S. (1962) "Intolerance of Ambiguity as a Personality Variable", **Journal of Personality**, 30, 29-50.



- Çoban, A.E., Z. Hamamcı (2006) “Kontrol Odakları Farklı Ergenlerin Karar Stratejileri Açısından İncelenmesi”, **Kastamonu Eğitim Dergisi**, 14(2), 393-402.
- Cüceloğlu, D. (1991) “**İnsan ve Davranışı**”, İstanbul, Remzi Kitabevi.
- Dağ, İ. (1991) Rotter’in İç-Dış Kontrol Odağı Ölçeği(RİDKOÖ)’nin Üniversite Öğrencileri İçin Güvenirliliği ve Geçerliliği. **Psikoloji Dergisi**, 7(26), 10 – 16.
- Dönmez, A. (1985) “Denetim Odağı”, **A.Ü. Eğitim Bilimleri Fakültesi Dergisi**, XVIII, (1-2), 41-52.
- Dugas, M.J., P. Grosselin, R. Ladouceur (2001) “Intolerance of Uncertainty and Worry: Investigating Specificity in a Nonclinical Sample”, **Cognitive Therapy and Research**, 25(5), 551-558.
- Erdem, F. (2001) “Girişimcilerde Risk Alma Eğilimi ve Belirsizliğe Tolerans İlişisine Kültürel Yaklaşım”, **Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi**, (2), 43-61.
- Facione (1994) “Critical Thinking Disposition as a Measure of Compenent Clinical Judgment:The Development of the California Critical Thinking Dispositions Inventory”, **Journal of Nursing Education**, 33(8), 345-350.
- Frone, J.R. (1990) “Intolerance of Ambiguity as a Moderator of the Occupational Role Stress–Strain Relationship: A Meta Analysis”, **Journal of Organizational Behavior**, 11(4), 309-320.
- Glover, J., F. Sautter (1976) “An Investigation of the Relationship of Four Components of Creativity to Locus of Control”, **Social Behavior and Personality**, 4(2), 257-260.
- Gürol, Y. and N. Atsan (2006) “Entrepreneurial Charecteristics Amongst University Students, Some Insights for Entrepreneurship Education and Taraining in Turkey”, **Education and Training**, Emerald Group Publishing Limited, 48(1), 25-38.
- Hofstede, G.(1980) “Motivation,Leadership and Organizations: Do American Theories Apply Abroad?”, **Organizational Dynamics**, (Summer), 42-63.
- Hornaday, J. (1982) “Research About Living Entrepreneurs”, **Encyclopedia of Entrepreneurship**, C.A. Kent, D.L. Sexton, and K.H.Vesper (eds). Englewood Cliffs: Prentice Hall, 26-27.
- Jonassen, D.H. and B.L. Grabowski (1993) “Handbook of Individual Differences, Learning and Instruction”, **Hillsdale**, N.J.: Lawrence Earlbaum Associates.

- Johnson, H.L., K.L. Court, M.H. Roersma, D.T. Kinnaman (1995) "Integration as Integration: Tolerance of Ambiguity and the Integrative Process at the Undergraduate Level, **Journal of Psychology and Theology**, 23(4), 271-276.
- Kao, J. (1991) **The Entrepreneur**, Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- Keenan, A. and G.D.M. McBain (1979) "Effects of Type A Behaviour, Intolerance of Ambiguity, and Locus of Control on The Relationship Between Role Stress and Work-Related Outcome", **Journal of Occupational Psychology**, 52, 277-285.
- Kets de Vries, M.F.R. (1997) "The Entrepreneurial Personality: A Person at the Crossroads", **Journal of Management Studies**, 14(1), 34-57.
- Koh, H. (1996) "Testing Hypotheses of Entrepreneurial Characteristics: A Study of Hong-Kong MBA Students", **Journal of Managerial Psychology**, 11(3) UK: MCB University Press, 12-25.
- Kukulu, K., K. Buldukoğlu, Ö. Kulakaç, C.D. Köksal (2007) "The Effects of Locus of Control, Communication Skills and Social Support on Assertiveness in Female Nursing Students", **Social Behavior & Personality: An International Journal**, 2006, 34(1), 27-40.
- Küçükkaragöz, H. (1998) **İlkokul Öğretmenlerinde Kontrol Odağı ve Öğrencilerinin Kontrol Odağı Oluşumuna Etkileri**, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi SBE, İzmir.
- Organ, D.W., C.N. Greene (1974) "Role Ambiguity, Locus of Control, and Work Satisfaction", **Journal of Applied Psychology**, 59, 101-102.
- Parry, R. and R. Wharton (2007) "Teaching and Learning in Internationalized MBA Programs", **The Journal of American Academy of Business**, 10, 163-169.
- Phares, J.E. (1976) **Locus of Control in Personality**, New Jersey: General Learning Press.
- Robinson, S.E., E.K. Skarrie (1986) "Professional Women: Job Role Stresses and Psychosocial Variables", **American Mental Health Counselors Association Journal**, 8, 157-165.
- Rotter, J.B. (1966) "Generalized Expectancies for Internal Versus External Control of Reinforcements", **Psychological Monographs**, 80, 1-28.
- Rotter, J.B., E.J. Phares (1972) **Applications of a Social Learning Theory of Personality**, New York: Holt, Rinehart & Winston.
- Rotter, J.B. (1990) "Internal Versus External Control of Reinforcement: A Case History of A Variable", **American Psychologist**, 45, 489-493.

- Sargut, S. (1994) **Kültürlerarası Farklılaşma ve Yönetim**, Ankara: Verso Yayıncılık.
- Şavaşır, I ve N.H. Şahin (1997) **Bilişsel-Davranışçı Terapilerde Değerlendirme: Sık Kullanılan Ölçekler**, Ankara: Türk Psikologlar Derneği Yayınları.
- Sidanius, (1978) "In Tolerance of Ambiguity and Socio-politico Ideology: A Multidimensional Analysis", **European Journal of Social Psychology**, 8, 215-235.
- Solmuş, T. (2004) "İş Yaşamı, Denetim Odağı ve Beş Faktör Kişilik Modeli", **Türk Psikoloji Bülteni**, Eylül-Aralık, 40-49.
- Spector, P.E. (1982) "Behavior in Organizations as a Function of Employee Locus of Control", **Psychological Bulletin**, 91, 482-497.
- Spector, P.E. and B.J. O'Connell (1994) "The Contribution of Personality Traits, Negative Affectivity, Locus of Control and Type A to the Subsequent Reports of Job Stressors and Job Strains", **Journal of Occupational and Organizational Psychology**, 67, 1-11.
- Tatar, İ. (2006) **İzlenim Yönetiminde Kendilik Algısı ve Stres**, Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, KHO Savunma Bilimleri Enstitüsü, Ankara
- Tegano, D.W. (1990) "Relationship of Tolerance for Ambiguity and Playfulness to Creativity", **Psychological Reports**, 66, 1047-1056.
- Tokat, B., H. Kara, N. Ülkün (2008) "Yöneticilerin Sorun Çözme Yetenekleri Ve Kontrol Odağının Belirlenmesi: DPÜ Örneği, [http://www.tkgm.gov.tr/turkce/dosyalar/diger%5Cicerikdetaydh 295.doc](http://www.tkgm.gov.tr/turkce/dosyalar/diger%5Cicerikdetaydh%20295.doc) (12.01.2008)
- Yeşilyaprak, B. (1990) "Denetim Odağının Belirleyicileri ve Değişimine İlişkin Araştırmalar; Bir Eleştirel Değerlendirme", **Psikoloji Dergisi**, VII(25), 40-50.
- Yurtsever, G. (2000) "Ethical Beliefs and Tolerance of Ambiguity", **Social Behavior and Personality: An International Journal**, 28(2), 141-148.
- Yurtsever, G. (2000) "Ethical Beliefs and Tolerance of Ambiguity", **Social Behavior and Personality: An International Journal**, 28(2), 141-148.
- Yurtsever, G. (2006) "Measuring Moral Imagination", **Social Behavior and Personality: An International Journal**, 34(3), 205-220.

# MUHASEBE POLİTİKASI SEÇİMİ: POZİTİF MUHASEBE TEORİSİ VE EKONOMİK BELİRLEYİCİLER - AMPİRİK BİR ÇALIŞMA

Hikmet ULUSAN\*  
İbrahim DOĞAN\*\*

## Öz

Muhasebe politikaları, işletmelerin finansal sonuçları ve performansı üzerinde önemli bir etkiye sahiptir. Bu yüzden, muhasebe bilgi kullanıcılarının, işletmelerin muhasebe politikası seçimini hangi faktörlerin belirlediğini bilmesi gerekir. Bu çalışmanın amacı, İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'na kayıtlı halka açık şirketlerin 2005 yılı yıllık raporlarında yer alan 3 önemli muhasebe yöntemi ile ilgili açıklamalarını inceleyerek işletmelerin muhasebe politikası seçimini etkileyen ekonomik belirleyiciler hakkında delil sağlamaktır. Watts ve Zimmerman, işletme yönetiminin muhasebe politikası seçim davranışlarını açıklamak için üç hipotez ileri sürmüştür. Bunlar; borç / öz kaynaklar, büyüklük ve ikramiye ödeme planı hipotezleridir. Birçok ampirik çalışma, bu üç hipotezi doğrulamaktadır. Bununla birlikte, bu ampirik çalışmada, çoklu lojistik regresyon analizi sonuçları kaldıraç oranı, işletme büyüklüğü ve ikramiye ödeme planı gibi ekonomik belirleyicilerin İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'na kayıtlı halka açık şirketlerde işletme yönetiminin gelir artırıcı (azaltıcı) muhasebe politikası seçimini açıklamadığını göstermektedir.

**Anahtar Sözcükler:** Muhasebe politikası seçimi, pozitif muhasebe teorisi, ekonomik belirleyiciler.

## Abstract

### Accounting Policy Choice: Positive Accounting Theory and Economic Determinants – An Empirical Study

Accounting policies has a great impact on financial results and performance of companies. Therefore, the users of accounting information must know which factors determine companies' accounting policy choices. The aim of this study is

---

\*Yrd.Doç.Dr., Bozok Üniversitesi, İşletme Bölümü, 66100, YOZGAT, hulusan@erciyes.edu.tr

\*\*Arş.Gör., Bozok Üniversitesi, İktisat Bölümü, 66100, YOZGAT, ibrahimdogan@erciyes.edu.tr

to provide evidence for the economic determinants that may affect company's accounting policy choices by examining three key accounting method disclosures in the 2005 annual reports of the publicly-held companies listed on the Istanbul Stock Exchange. Watts and Zimmerman proposed three hypotheses to explain the actions of management's accounting policy choices; the debt-equity hypothesis, the size hypothesis, and the bonus plan hypothesis. The most of empirical study confirmed the debt-equity hypothesis, the size hypothesis and the bonus plan hypothesis. However, in this empirical study, the results of multiple logistic regression analysis show that the economic determinants such as company's leverage ratio, company's size and bonus plan don't explain the management's income increasing (decreasing) accounting policy choice at publicly-held companies listed on the Istanbul Stock Exchange.

**Keywords:** Accounting policy choice, positive accounting theory, economic determinants.

## GİRİŞ

Çeşitli muhasebe alanlarında, alternatif muhasebeleştirme yöntemleri bulunmaktadır. Bir kararı temsil eden muhasebe politikaları, alternatif muhasebeleştirme yöntemleri arasından birinin seçimini zorunlu kılar. Dolayısıyla, farklı muhasebe politikalarının belirlenmesi, aynı olayların farklı şekillerde raporlanmasına yol açabilir. Bu da, aynı işle uğraşan ve aynı nitelikteki işletmelerin finansal durumu ve faaliyet sonuçlarının birbirlerinden çok farklı olmasına neden olabilir. Bu nedenle, finansal tablolarda yer alan tutarlar, muhasebe politikalarının bir fonksiyonu olmaktadır. Finansal tablo kullanıcıları, muhasebe politikalarını bilmeden işletmelerin finansal durumu ve faaliyet sonuçları hakkında doğru değerlendirmeler yapamazlar.

İşletme finansmanı ve muhasebe konusundaki çalışmaların önemli bir bölümü, işletme yöneticilerinin borç, kâr payı, ücretlendirme ve muhasebe politikaları gibi konularda işletme politikası seçimi ile ilgili davranışlarının araştırılması üzerine odaklanmıştır. Özellikle de muhasebe politikası seçimi, bazı araştırmaların ilgi odağı olmuştur (Gul, 2001: 475-476). Muhasebe politikası seçimi ile ilgili araştırmalar, 1960'lı yıllardan itibaren yapılmaya başlamıştır (Fields, Lys ve Vincent, 2001: 256). Ancak, finansal raporlama amaçları açısından muhasebe politikası seçimi, Watts ve Zimmerman'ın (1978) "Muhasebe Standartlarının Belirlenmesi İle İlgili Pozitif Teoriye Doğru" başlıklı çalışmasından bu yana araştırma konusu olmuştur (Cullinan, 1999: 597). Uluslararası literatürde, muhasebe yöntemi ve dolayısıyla muhasebe politikası seçimi ile muhasebe politikası seçiminin ekonomik belirleyicileri konusunda, gerek teorik gerekse uygulamalı çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmaların büyük bir çoğunluğu tek bir ülkede muhasebe politikası seçimi

üzerine yoğunlaşırken, çok az sayıda çalışma sınır ötesi alanda işletmelerin muhasebe politikası seçimini araştırmıştır (Astami ve Tower, 2006: 2).

Muhasebe politikası seçimi konusunda yakın zamanlarda Astami ve Tower tarafından bir çalışma yapılmıştır. Astami ve Tower (2006) Asya Pasifik Bölgesi'ndeki Avustralya, Hong Kong, Endonezya, Malezya ve Singapur ülkelerinde borsaya kayıtlı 442 şirketin 2000 ve 2001 yıllarına ait yıllık raporlarında açıklanan 4 farklı konudaki (stok değerlendirme, amortisman hesaplama, maddi duran varlıkları değerlendirme, şerefiye itfa süresi) muhasebe politikası seçiminin bileşik etkisini inceleyerek muhasebe politikası seçiminin ekonomik belirleyicilerinin işletme yönetiminin gelir artırıcı (azaltıcı) muhasebe politikası seçimi eğilimini açıklayıp açıklamadığını araştırmıştır. Astami ve Tower kaldıraç oranı, sahiplik yoğunlaşması ve yatırım fırsatları seti ekonomik belirleyicilerinin işletme yönetiminin muhasebe politikası seçimi eğiliminin önemli açıklayıcıları olduğu; işletme büyüklüğü ve ikramiye ödeme planının ise olmadığı sonucuna varmıştır. Daha düşük kaldıraç oranı, daha az sahiplik yoğunlaşması ve daha büyük yatırım fırsatları setine sahip işletme yöneticileri gelir artırıcı muhasebe politikalarını seçmektedir. Muhasebe politikası seçimi konusunda yakın zamanlarda yapılan bir diğer çalışma ise, Missonier-Piera tarafından yapılan çalışmadır. Missonier-Piera (2004) İsviçre'de borsaya kayıtlı şirketlerin finansal kiralama, varlık yeniden değerlendirme, şerefiye, araştırma ve geliştirme giderleri, emeklilik yükümlülükleri, menkul kıymetler, stok değerlendirme, finansman giderleri ve ertelenmiş vergiler ile ilgili muhasebe politikası seçimlerini inceleyerek çoklu muhasebe politikası seçiminin ekonomik belirleyicileri üzerine bir çalışma yapmıştır. Missonier-Piera borç sözleşmelerine sınırlayıcı taahhütlerin konulduğu banka ve özel sektör borçları, özel amaçlı yatırımlar, sahiplik yoğunlaşması ve bir politik maliyet unsuru olan iş gücü ekonomik belirleyicilerinin işletme yönetiminin muhasebe politikası seçimini açıkladığı; kaldıraç oranı, kısa vadeli borçların toplam borçlara oranı ve yatırım fırsatları seti ekonomik belirleyicilerinin ise açıklamadığı sonucuna varmıştır. Daha çok banka ve özel sektör borcu, daha fazla özel amaçlı yatırımları, daha az sahiplik yoğunlaşması olan işletme yöneticileri gelir artırıcı muhasebe politikalarını ve daha çok ücret baskısı altında olan işletme yöneticileri ise gelir azaltıcı muhasebe politikalarını seçmektedir.

Yukarıdaki çalışmalarda, işletme yönetiminin birden fazla konudaki muhasebe politikası seçimleri incelenerek çoklu muhasebe politikası seçiminin ekonomik belirleyicileri araştırılmıştır. Muhasebe literatüründe, tek bir konudaki muhasebe politikası esas alınarak muhasebe politikası seçiminin belirleyicilerini araştıran çalışmalar da bulunmaktadır. Bu çalışmalara örnek olarak, Gul ve Cullinan tarafından yapılan çalışmalar verilebilir. Gul (2001), Amerika Birleşik Devletleri'nde faaliyet gösteren 1977 – 1981 yılları arasında temel stok değerlendirme yöntemi olarak LIFO (Last In First Out, Son Giren İlk

Çıkar) ya da FIFO (First In First Out, İlk Giren İlk Çıkar)'u kullanan halka açık şirketlerde serbest nakit akımı (net şimdiki değer projelerine yatırım yapıldıktan sonra geriye kalan fazla nakit tutarı) ve işletme yönetiminin stok değerlendirme muhasebe politikası seçimi arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Gul, serbest nakit akımı az işletme yöneticilerinin gelir artırıcı bir yöntem olan FIFO stok değerlendirme muhasebe politikasını seçtikleri görüşünü doğrular. Fazla serbest nakit akımı ve aynı zamanda yüksek borcu olan işletme yöneticilerinin, fazla serbest nakit akımı ve düşük borcu olan işletme yöneticilerine göre FIFO stok değerlendirme yöntemini seçme olasılığı ise daha düşük olmaktadır. Cullinan (1999) ise, Kanada'da faaliyet gösteren kamu şirketlerinin amortisman hesaplama muhasebe politikası seçimlerini inceleyerek gelir artırıcı muhasebe politikası seçim kararları ile uluslararası ticari faaliyetleri arasında bir ilişki olup olmadığını araştırmıştır. Cullinan, uluslararası ticaret yapan işletmelerin yapmayanlara ve ithalat yapan işletmelerin de ithalat yapmayanlara göre gelir artırıcı muhasebe politikasını seçme olasılığının daha yüksek olduğu sonucuna ulaşmıştır. Bu çalışmada elde edilen bir diğer sonuç ise, ihracat yapan ve yapmayan işletmeler arasında böyle bir ilişkinin olmadığıdır.

Türkiye'de, işletmelerin muhasebe politikası seçimi ve muhasebe politikası seçiminin ekonomik belirleyicileri konusunda pek çalışma yapılmamıştır. Bu çalışmada, işletmelerin muhasebe politikası seçiminin ekonomik belirleyicilerinden kaldıraç oranı, işletme büyüklüğü ve ikramiye ödeme planının İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (İMKB)'na kayıtlı halka açık şirketlerde işletme yönetiminin gelir artırıcı (azaltıcı) muhasebe politikası seçimini açıklayıp açıklamadığı araştırılmaya çalışılmıştır. Bu amaç doğrultusunda, bu çalışma şu şekilde organize edilmiştir. Öncelikle, muhasebe politikası ve muhasebe politikası seçiminden kısaca bahsedilmiştir. Daha sonra ise, Pozitif Muhasebe Teorisi ve muhasebe politikası seçiminin ekonomik belirleyicileri irdelenmiştir. Son olarak da, muhasebe politikası seçiminin üç önemli ekonomik belirleyicisi olan kaldıraç oranı, işletme büyüklüğü ve ikramiye ödeme planının İMKB'na kayıtlı halka açık şirketlerde işletme yönetiminin gelir artırıcı (azaltıcı) muhasebe politikası seçimini açıklayıp açıklamadığı konusunda yapılan ampirik bir çalışma ve bu çalışmanın sonuçlarından bahsedilmiştir.

## **1. MUHASEBE POLİTİKASI VE MUHASEBE POLİTİKASI SEÇİMİ**

Temel kavramlar, genel kabul görmüş muhasebe ilkeleri, standartlar ve teamüller muhasebe teorisini oluşturmaktadır. Teoriyi oluşturan bu öğeler içinde muhasebe uygulamalarına yön veren ilkeler, varsayımlar, kurallar, hipotezler ve yöntemler bulunmaktadır. Teori içinde yer alan alternatif

uygulamalardan işletmeler tarafından seçilenler, işletmelerin muhasebe politikasını oluşturur (Karapınar, 2000: 14). Muhasebe politikası, Uluslararası Muhasebe Standartları/Uluslararası Finansal Raporlama Standartları (International Accounting Standards/International Financial Reporting Standards, IAS/IFRS)'ndan 8 nolu "Muhasebe Politikaları, Muhasebe Tahminlerinde Değişiklikler ve Hatalar" standardı ve bu standart ile uyumlu olan Sermaye Piyasası Kurulu Sermaye Piyasasında Muhasebe Standartları Hakkında Tebliğ (Seri: XI, No: 25)'in "Muhasebe Politikaları, Muhasebe Tahminlerinde Değişiklikler ve Hatalar"ı ele alan 19. kısmı ile Türkiye Muhasebe Standartları/Türkiye Finansal Raporlama Standartları (TMS/TFRS)'ndan 8 nolu "Muhasebe Politikaları, Muhasebe Tahminlerinde Değişiklikler ve Hatalar" standardında "finansal tabloların hazırlanmasında ve sunulmasında işletmeler tarafından kullanılan belirli ilkeler, esaslar, gelenekler, kurallar ve uygulamalardır" biçiminde tanımlanmıştır (IAS-8: Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates and Errors, par. 5; Sermaye Piyasasında Muhasebe Standartları Hakkında Tebliğ (Seri: XI, No: 25), mad. 466; TMS-8: Muhasebe Politikaları, Muhasebe Tahminlerinde Değişiklikler ve Hatalar, par. 5).

Yukarıda adı geçen tebliğ ve standartlarda muhasebe politikası tanımlanmakla birlikte, muhasebe politikası seçiminin tanımı yapılmamıştır. Fields, Lys ve Vincent (2001: 256) muhasebe politikası seçimini "amacı sadece genel kabul görmüş muhasebe ilkeleri ile uyumlu olarak hazırlanan finansal tablolardaki değil aynı zamanda vergi gelirleri ve yasal belgeler de dahil belirli bir usuldeki muhasebe sistemi çıktısını etkilemek olan bir karar" olarak tanımlamıştır. Fields, Lys ve Vincent tarafından yapılan bu tanım oldukça geniş kapsamlı bir tanımdır (Francis, 2001: 310). Çünkü, bu tanım, muhasebe politikası seçiminin sadece finansal tablolar üzerine etkisini değil aynı zamanda vergi gelirleri ve yasal belgeler üzerine olan etkisini de dikkate almaktadır. Bu tanıma göre, muhasebe politikası seçimi yoluyla istenildiği şekilde finansal tablolar ve yasal belgeler düzenlenebilir ve istenildiği gibi vergiye tabi gelir hesaplanabilir. Dolayısıyla, muhasebe politikası seçimi ve muhasebe politikalarında yapılan değişiklikler, finansal tablo kullanıcıları açısından önem arz etmektedir. Bu nedenle, yukarıda adı geçen tebliğ ve standartların her birinde muhasebe politikası seçimi, muhasebe politikalarında değişiklik yapılması ile bu değişikliklerin nasıl uygulanacağı ve açıklanacağına yönelik kriterler ayrıntılı olarak düzenlenmiştir. Bu tebliğ ve standartlara ilaveten Türkiye'de en geniş uygulama alanına sahip Maliye Bakanlığı Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği Sıra No: 1'de de, hem muhasebe politikasının hem de muhasebe politikası seçiminin tanımı yapılmamıştır. Bununla birlikte, bu tebliğde, muhasebe politikası seçimi ve muhasebe politikalarının açıklanması konusunda kısa da olsa öz bir bilgi yer almaktadır.



## 2. POZİTİF MUHASEBE TEORİSİ

İşletme ve işletme ile ilgili taraflar arasındaki ilişkiyi belirleyen pek çok iş sözleşmesi, doğrudan ya da dolaylı bir şekilde muhasebe bilgilerine göre yapılmaktadır. Finansal tablolara etkisi nedeniyle muhasebe politikası seçimi, işletme ile ilgili taraflarca alınan kararları etkiler. Bu olası etkinin muhasebe politikası seçiminde belirleyici olup olmayacağı sorusu ise, yöneticilerin muhasebe politikası seçiminin altında yatan nedenlerin araştırılmasına sebep olmuştur (Missonier-Piera, 2004: 121). Muhasebe politikası seçiminin belirleyicileri konusundaki çalışmalarda, işletmelerin kararlarını bu konudaki üç önemli yaklaşımdan birine ya da daha fazlasına göre verdikleri örneklerle ispatlanmıştır. Bu yaklaşımlar; Verimli Arabulma Yaklaşımı, Nakit Akımı Yaklaşımı ve Faydacı Davranış Yaklaşımı'dır (Holthausen, 1990: 207). Bu yaklaşımlar; sırasıyla Verimli Arabulma Teorisi, Bilgi Sağlama Üstünlüğü Teorisi ve Kazanç Yönetimi Teorisi olarak da ifade edilmektedir (Ball ve Smith, 1992'den Hand ve Skantz, 1998: 176).

Temel amacı işletmelerde muhasebe politikası seçiminin belirleyicileri hakkında hipotezler geliştirmek ve bu hipotezlerin geçerliliğini ampirik olarak test etmek (Zinkeviciene ve Rudzioniene, 2005: 25) olan Watts ve Zimmerman'ın Pozitif Muhasebe Teorisi, işletme yönetiminin muhasebe politikası seçimini büyük ölçüde vekalet teorisi ve arabulma maliyetlerine göre açıklamaya çalışmaktadır (Dhaliwal, Heninger ve Hughes II, 1999: 152). Watts ve Zimmerman'ın Verimli Arabulma Yaklaşımı, muhasebe politikalarının işletme ile ilgili çeşitli taraflar (yöneticiler, işletme sahipleri ve işletmeye borç verenler gibi) arasında arabulma maliyetlerini asgariye indirmek amacıyla seçileceğini ima eder (Holthausen, 1990: 207). Arabulma maliyetleri, işletme ile ilgili taraflar arasındaki çıkar çatışması nedeniyle ortaya çıkan maliyetlerdir (Morris, 1987: 47-48'den Karapınar, 2000: 19). Bu yaklaşımda, işletme yönetiminin muhasebe politikalarını seçerken, ilgili tarafların çıkarlarının optimum düzeyde olmasını sağlayacak şekilde muhasebe politikalarını seçeceği kabul edilmektedir. Taraflar arasındaki çıkarların optimum düzeyi ise, işletme değerinin en yüksek düzeye çıkarılmasıyla sonuçlanacaktır (Holthausen, 1990: 207). Bu yaklaşımda araştırmacılar, işletme yönetiminin muhasebe politikası seçimini açıklayan ve tahmin eden hipotezler geliştirmişlerdir (Emanuel, Wong ve Wong, 2003: 151).

Pozitif Muhasebe Teorisi, 1970'li yılların ortalarında geliştirilmiştir (Melis, 2005: 4). Bu teori, muhasebe politikalarında değişiklik durumunda işletme yönetiminin davranışının ne olacağı ile ilgili bazı tahminler yapar (Iatridis ve Joseph, 2005: 764). Pozitif Muhasebe Teorisi, halen kullanılmakta olan muhasebe uygulamalarını açıklar ve gözlemlenen uygulamalardan genel kural ve ilkeler ortaya çıkarmaya çalışır (Akdoğan ve Aydın, 1987: 129). Watts

ve Zimmerman'ın yukarıda adı geçen çalışması, Pozitif Muhasebe Teorisi'ne dayalı pek çok kantitatif ampirik muhasebe çalışmalarının ortaya çıkmasına neden olmuştur (Melis, 2005: 6). Watts ve Zimmerman'ın söz konusu çalışması, bir işletmenin finansal raporlarını yöneticiler, işletme sahipleri ve işletmeye borç verenler arasında arabulma maliyetlerinin asgariye indirilmesini sağlayacak şekilde sunacağı olasılığı ile ilgili tahminler yapmıştır (Iatridis ve Joseph, 2005: 764). Araştırmaya dayalı olan bu teoride muhasebe uygulaması kâr, maliyet, kaldıraç, büyüklük vs. gibi kavramlar seti olarak sunulur. İşte, ampirik pozitif muhasebe araştırması, bu kavramlar setini ölçen veya bunların yerine kullanılan gözlemlenebilir değişkenler ile ilgili bir araştırma sürecidir (Chabrak, 2005: 703).

Yöneticilerin muhasebe politikası seçimleri ile ilgili Pozitif Muhasebe Teorisi, kullanılan değişkenleri tanımlamak ve bunların sonuçlarını yorumlamak için birbirleri ile bağlantılı önemli varsayımlara dayalıdır (Mangos ve Lewis, 1995: 42). Pozitif Muhasebe Teorisi'nin dayandığı varsayımlar, neo klasik teorinin esasını oluşturan varsayımlar olup bu varsayımlar şöyledir: i) Karar alıcıların tamamı, kamu çıkarları tarafından değil sadece kendi dar sınırlı kişisel çıkarları tarafından motive olurlar. ii) İşletmenin, kişisel çıkar tarafları arasındaki iş ilişkilerinin bağlantı noktası olduğu kabul edilir (Zinkeviciene ve Rudzioniene, 2005: 25). Pozitif Muhasebe Teorisi keşfedilmeyi bekleyen, örnek alınabilen ve radikal bir değişim gerektirmeyen bir dünya hakkında uygulanabilir ve birçok durumda faydalı olan bilgiyi bulmaya çalıştığı sürece gerçekçidir (Laughlin, 1995'den Chabrak, 2005: 702). Bu teori, bilimsel güvenilirlik eksikliğine rağmen son derece başarılı bulunmuştur (Mouck, 1992: 37). Muhasebe politikası seçimi ile ilgili çalışmalar, genellikle Pozitif Muhasebe Teorisi'nin metodolojisini takip etmiştir (Puxty, 1997: 713).

### **3. MUHASEBE POLİTİKASI SEÇİMİNİN EKONOMİK BELİRLEYİCİLERİ**

Pozitif Muhasebe Teorisi araştırmacıları, ilgilerini muhasebe politikası seçiminin ekonomik belirleyicileri üzerinde yoğunlaştırmıştır (Mangos ve Lewis, 1995: 41). Genellikle, yöneticilerin borç sözleşmesi şartlarının ihlalden kaçınmak ve alacakları ücret işletme performansı ile ilişkili olduğu zaman alacakları ücreti artırmak amacıyla geliri artıran (veya hızlandıran, yani gelirin raporlanmasını gelecek dönemlerden cari döneme kaydıran) muhasebe politikalarını tercih ettikleri iddia edilir. Bunun aksine, yöneticiler, işletmenin görünürdeki servetini ve bununla ilgili politik maliyet tehdidini azaltmak için geliri azaltan (veya geciktiren, yani gelirin raporlanmasını cari dönemden gelecek dönemlere erteleyen) muhasebe politikalarını seçeceklerdir (Missonier-Piera, 2004: 121). İşletme yöneticilerinin geliri artıran ya da azaltan muhasebe

politikası seçimini belirleyen işletmelere özgü ekonomik belirleyiciler şöyle sıralanabilir: i) Kaldıraç oranı, ii) İşletme büyüklüğü, iii) İkramiye ödeme planı iv) Sahiplik yoğunlaşması, v) Yatırım fırsatları seti vi) Özel amaçlı yatırımlar (Missonier-Piera, 2004: 121-126; Astami ve Tower, 2006: 5-6).

Muhasebe araştırmacılarından bazıları, yöneticiler tarafından alınan muhasebe politikası ile ilgili kararları açıklayabilen hipotezler geliştirmek için Watts ve Zimmerman'ın Pozitif Muhasebe Teorisi'nin Verimli Arabulma Yaklaşımı çerçevesini kullanmıştır. Watts ve Zimmerman'ın Pozitif Muhasebe Teorisi, yöneticilerin davranışını açıklamak için Verimli Arabulma Yaklaşımı'na dayalı üç önemli hipotez önermiştir (Tan vd., 2002: 284). Bunlar; borç/öz kaynaklar hipotezi, büyüklük hipotezi ve ikramiye ödeme planı hipotezidir. Başka bir ifadeyle, Watts ve Zimmerman'ın Pozitif Muhasebe Teorisi'ne göre işletme yönetiminin muhasebe politikası seçimi kararlarının ekonomik belirleyicileri kaldıraç oranı, işletme büyüklüğü ve ikramiye ödeme planı ekonomik belirleyicileridir. Geçmişte yapılan çalışmalar, bu ekonomik belirleyicilerin tek bir ülkede yurtiçi ortamlarda işletmelerin muhasebe politikası seçiminin önemli açıklayıcıları olduğunu göstermiştir (Astami ve Tower, 2006: 2). Özellikle, finansal kaldıraç oranı ve işletme büyüklüğünün, muhasebe politikası seçiminin önemli belirleyicileri olduğu belirtilmektedir (Gopalakrishnan, 1994: 33). Bu çalışmada, Watts ve Zimmerman'ın Pozitif Muhasebe Teorisi'nin Verimli Arabulma Yaklaşımı çerçevesi kullanılmıştır. Bu nedenle, aşağıda sadece yukarıda adı geçen üç ekonomik belirleyici tanıtılmaya çalışılmıştır.

### 3.1. Kaldıraç Oranı

Kredi kurumları, hem borç verilmesi kararının alınmasında hem de borç sözleşmelerinde ve borç ile ilgili sınırlayıcı taahhütlerin belirlenmesinde muhasebe bilgilerinden yararlanabilirler. Bu durumda, muhtemelen yöneticiler tarafından alınan muhasebe kararlarını etkileyecektir. Borçlanma yoluyla sağlanan finansmanın maliyetini azaltmak isteyen yöneticiler, kredi değerliliğini iyi gösterecek finansal tabloların hazırlanmasına olanak sağlayan muhasebe politikalarını seçmeye çalışırlar (Bowen vd., 1995'den Missonier-Piera, 2004: 121). Aynı şekilde, yöneticiler, borç sözleşmelerine konulan sınırlayıcı taahhütleri de kendi lehlerine gevşetecek şekilde muhasebe politikaları seçebilirler (Missonier-Piera, 2001'den Missonier-Piera, 2004: 121). Başka bir ifadeyle, işletme yönetiminin, gerek borç sözleşmesinin maliyetini düşürmek gerekse borç sözleşmesine konacak sınırlayıcı taahhütleri gevşetmek amacıyla gelir artırıcı muhasebe politikalarını seçmesi beklenir (Astami ve Tower, 2006: 5). Bu nedenle, kaldıraç oranı yüksek olan işletme yöneticilerinin, kaldıraç oranı düşük olan işletme yöneticilerine göre cari dönemde raporlanan geliri artıran muhasebe politikalarını seçme olasılığı daha yüksektir (Astami ve Tower, 2006:

5; Hall ve Swinney, 2004: 35). Kaldıraç oranının muhasebe politikası seçimi üzerindeki etkisini açıklayan borç/öz kaynaklar hipotezi, “Diğer koşullar aynı kalmak üzere, bir işletmenin borç/öz kaynaklar oranı ne kadar yüksek olursa, işletme yöneticilerinin raporlanan kazancı gelecek dönemlerden cari döneme kaydıran muhasebe politikalarını seçme olasılığının o kadar yüksek olacağını” iddia eder. Watts ve Zimmerman’ın Pozitif Muhasebe Teorisi’nin üç önemli hipotezinden biri olan borç/öz kaynaklar hipotezi, kaldıraç hipotezi (Zinkeviciene ve Rudzioniene, 2005: 26; Houghton vd., 2000: 1) ve borç taahhüt hipotezi (Dichev ve Skinner, 2002: 1093; Hall ve Swinney, 2004: 35) olarak da ifade edilmektedir. Bu hipotez, Pozitif Muhasebe Teorisi’nin test edilebilir hipotezlerinden biridir (Dichev ve Skinner, 2002: 1093-1094). Borç / öz kaynaklar hipotezini test eden birçok ampirik çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmaların çoğunluğu borç/öz kaynaklar hipotezini doğrularken, çok az sayıda ampirik çalışma çelişkili sonuçlar bulmuş ve hipotezi reddetmiştir. Borç / öz kaynaklar hipotezini test etmede, farklı araştırmacılar farklı ölçme yöntemleri kullanmıştır. Ancak, borç/öz kaynaklar hipotezini test etmek için genellikle toplam borçların toplam varlıklara oranı ölçütü kullanılmaktadır (Zinkeviciene ve Rudzioniene, 2005: 26).

### **3.2. İşletme Büyüklüğü**

Muhasebe politikası seçiminin belirleyicisi olan işletme büyüklüğü konusundaki büyüklük hipotezi, büyük işletmelerin küçük işletmelere göre politik bakımdan daha duyarlı oldukları ve dolayısıyla bu işletmelere daha fazla servet transferi yüklediği varsayımına dayalıdır. (Watts ve Zimmerman, 1986’dan Astami ve Tower, 2006: 5). Büyüklük hipotezi, politik maliyet hipotezi olarak da bilinmektedir. Politik maliyetler, sadece yasalar veya yönetmelikler yoluyla hükümet müdahalesi biçiminde ortaya çıkmaz; aynı zamanda fırsat maliyetle sonuçlanabilen sendikalardan, müşterilerden gelen misillemeler şeklinde de ortaya çıkabilir. Çünkü, büyük işletmelerin devlet, işletmede çalışanlar, müşteriler ve rakip işletmeler dahil işletme ile ilgili çok sayıda tarafın dikkatini çekmesi çok daha kolaydır (Missonier-Piera, 2004: 125). Bu nedenle, politik maliyetlerin büyüklüğü, büyük ölçüde işletme büyüklüğüne bağlıdır (Watts ve Zimmerman, 1978: 115). Dolayısıyla, büyük işletmelerin yöneticileri, işletme tarafından katlanılan politik maliyetleri azaltmak için gelirin raporlanmasını geciktiren muhasebe politikalarını seçme eğiliminde olabilirler (Missonier-Piera, 2004: 125; Holland, 1998: 265). İşletme büyüklüğü ekonomik belirleyicisi konusunda geliştirilen büyüklük hipotezi, “diğer koşullar aynı kalmak üzere işletmeler ne kadar büyük olursa, yöneticilerin raporlanan kazancı cari dönemden gelecek dönemlere erteleyen muhasebe politikalarını seçme olasılığının da o kadar yüksek olacağını” iddia eder (Gopalakrishnan, 1994: 34; Zinkeviciene ve Rudzioniene). İşletme büyüklüğünün işletme yönetiminin muhasebe politikası seçimini açıklayıp

açıklamadığı konusunda geçmişte yapılan çalışmalar, işletme büyüklüğünün muhasebe politikası seçiminin belirleyicisi olduğunu ortaya koymuştur (Tan vd., 2002: 299). İşletme büyüklüğü satışlar, toplam varlıklar, kârlılık, öz kaynakların piyasa değeri, çalışanların sayısı gibi farklı ölçütlerle ölçülebilir. Gerçekte, işletme büyüklüğü çalışanların sayısı, toplam satışlar, toplam varlıklar ve işletme özerkliği gibi bütün bu belirleyicilerin bileşimi olan toplam bir değişkendir (Zinkeviciene ve Rudzioniene). Ampirik çalışmaların çoğunluğu, işletme büyüklüğünün bir ölçütü olarak toplam varlıkları ya da toplam satışları kullanmaktadır (Bujadi ve Richardson, 1997'den Missonier-Piera, 2004: 125).

### 3.3. İkramiye Ödeme Planı

Ücret ile ilgili sözleşmelerde, işletme kârlılığı doğrudan ya da dolaylı olarak kullanılmaktadır (Astami ve Tower, 2006: 5). İşletme kârlılığı ile işletme yöneticilerine ödenen ücretler arasında bir ilişki vardır. İşletme yöneticilerinin aldığı ücret unsurları arasında, ikramiye ödemeleri önemli bir yer tutmaktadır. İkramiye ödemesi ile ilgili ikramiye ödeme planları ise, muhasebe gelirlerine dayalı olarak yapılmaktadır (Watts ve Zimmerman, 1978: 116). Özellikle, kısa dönemli ikramiye ödeme sözleşmeleri yapılırken, çoğu zaman net kâr, varlık kârlılık oranı ve öz kaynak kârlılık oranı gibi performans ölçme yöntemlerinden yararlanılır. Oysa, uzun dönemli teşvik ödemeleri, genellikle hisse senedi getirisine bağlı olarak yapılmaktadır (Fields, Lys ve Vincent, 2001: 266). Watts ve Zimmerman, “diğer koşullar aynı kalmak üzere ikramiye ödeme planına sahip işletme yöneticilerinin, raporlanan kazancı gelecek dönemlerden cari döneme kaydıran muhasebe politikalarını seçme olasılıklarının daha yüksek olduğuna” inanırlar (Hagerman ve Zmijewski, 1979'dan Astami ve Tower, 2006: 5). İkramiye ödeme planı hipotezi, yöneticilerin eğer alacakları ücret gelire bağlıysa, geliri en yüksek düzeye çıkaran muhasebe politikalarını seçeceğini varsayar (Healy 1985'den Tan vd., 2002: 284). İkramiye ödeme planının ölçümü için, bir ölçüt olarak kârlılık oranı kullanılabilir (Astami ve Tower, 2006: 7).

## 4. KALDIRAÇ ORANI, İŞLETME BÜYÜKLÜĞÜ VE İKRAMIYE ÖDEME PLANININ İŞLETME YÖNETİMİNİN GELİR ARTIRICI (AZALTICI) MUHASEBE POLİTİKASI SEÇİMİNİ AÇIKLAYIP AÇIKLAMADIĞINA DAİR AMPİRİK BİR ÇALIŞMA

### 4.1. Araştırmanın Amacı, Kapsamı, Yöntemi, Varsayımları ve Sınırları

Bu çalışmada, muhasebe politikası seçiminin üç önemli ekonomik belirleyicisi olan kaldıraç oranı, işletme büyüklüğü ve ikramiye ödeme planı belirleyicilerinin, İMKB'na kayıtlı halka açık şirketlerde işletme yönetiminin

gelir artırıcı (azaltıcı) muhasebe politikası seçimini açıklayıp açıklamadığının ampirik olarak incelenmesi amaçlanmıştır. Başka bir ifadeyle, bu ampirik çalışmada, Pozitif Muhasebe Teorisi'nin üç önemli hipotezi olan borç / öz kaynaklar, büyüklük ve ikramiye ödeme planı hipotezlerinin geçerliliğinin İMKB'na kayıtlı halka açık şirketlerde test edilmesi amaçlanmıştır. Bu amaçla, aşağıdaki hipotezler, konsolide olmayan finansal tablolar ve konsolide finansal tablolar düzenleyen halka açık şirketler açısından ayrı ayrı test edilmiştir.

H<sub>1</sub>: Diğer koşullar aynı kalmak üzere işletmelerin kaldıraç oranı ne kadar yüksek olursa, işletme yöneticilerinin gelir artırıcı muhasebe politikalarını seçme olasılığı da o kadar yüksek olacaktır.

H<sub>2</sub>: Diğer koşullar aynı kalmak üzere işletmeler ne kadar büyük olursa, işletme yöneticilerinin gelir artırıcı muhasebe politikalarını seçme olasılığı da o kadar düşük olacaktır.

H<sub>3</sub>: Diğer koşullar aynı kalmak üzere ikramiye ödeme planına sahip olan işletme yöneticilerinin, gelir artırıcı muhasebe politikalarını seçme olasılığı da o kadar yüksek olacaktır.

Bu ampirik çalışma, İMKB'na kayıtlı hem konsolide olmayan finansal tablolar hem de konsolide finansal tablolar düzenleyen halka açık şirketler üzerinde yapılmıştır. Araştırmanın halka açık şirketlere yapılmasının nedeni, bu şirketlere ait finansal tabloların ve bunlara ilişkin açıklayıcı notların elde edilme kolaylığıdır. Oysa, Türkiye'de, halka açık şirketlerin dışında diğer işletmelerin finansal tablolarının ve bunlara ait açıklayıcı notların elde edilmesi hemen hemen imkansızdır. Dolayısıyla, ampirik çalışma ile ilgili veriler doğrudan şirketlerin finansal tabloları ve bunlara ait açıklayıcı notlardan elde edilebilmekte ve bu da çalışmada kullanılan verilerin örneğin anket yolu ile sağlanacak verilerden daha güvenilir olmasına neden olmaktadır. Ancak, halka açık şirketlerden bankalar, sigorta şirketleri, yatırım ortaklıkları gibi finans sektöründe faaliyet gösterenler araştırma kapsamının dışında tutulmuştur. Bunun nedeni ise, bu şirketlerin faaliyet konularının finans sektörü olması nedeniyle borç, öz kaynak ve diğer finansal tablo unsurlarının diğer işletmelerinkinden farklı olacağına düşünülmesidir. Ayrıca, konsolide olmayan finansal tablolar düzenleyen bir pazarlama şirketi ile konsolide finansal tablolar düzenleyen bir yazılım şirketinin bilanço ve gelir tablosunda çok yüksek tutarda zarar görünmekte ve aynı zamanda bu şirketlerin her ikisinin de hasılatları yoktur. Bu yüzden, araştırmayı olumsuz etkilememesi için bu iki şirket de araştırma kapsamı dışında tutulmuştur. Böylece, araştırma kapsamına konsolide olmayan finansal tablolar düzenleyen 99 şirket ve konsolide finansal tablolar düzenleyen 134 şirket dahil edilmiştir. Ancak, konsolide olmayan finansal tablolar düzenleyen 99 ve konsolide finansal tablolar düzenleyen 134 şirketin

hepsi de, bu çalışmada incelenen 3 muhasebe politikasının tamamını kullanmamakta veya kullansalar bile bu üç muhasebe politikasının tamamına ait bilgi şirketlerin finansal tabloları ve bunlara ait açıklayıcı notlardan elde edilememektedir. Bu nedenle, kaldıraç oranı, işletme büyüklüğü ve ikramiye ödeme planı ekonomik belirleyicilerinin işletme yönetiminin gelir artırıcı (azaltıcı) muhasebe politikası seçimini açıklayıp açıklamadığına dair yapılan bu ampirik çalışmada ana kütle konsolide olmayan finansal tablolar düzenleyen halka açık şirketlerde stok değerlendirme muhasebe politikası seçimi açısından 92, amortisman hesaplama muhasebe politikası seçimi açısından 98 ve koşullu borç zarar karşılığı muhasebe politikası seçimi açısından ise 57 şirketten oluşmaktadır. Konsolide finansal tablolar düzenleyen halka açık şirketlerde ise ana kütle stok değerlendirme muhasebe politikası seçimi açısından 128, amortisman hesaplama muhasebe politikası seçimi açısından 133 ve koşullu borç zarar karşılığı muhasebe politikası seçimi açısından da 84 şirketten oluşmaktadır.

Kaldıraç oranı, işletme büyüklüğü ve ikramiye ödeme planının işletme yönetiminin gelir artırıcı (azaltıcı) muhasebe politikası seçimini açıklayıp açıklamadığının tespit edilmesi için bu çalışmada verilerin analizinde, bağımlı değişken 0 ve 1 gibi ikili (binary) ya da ikiden çok kategori içeren kesikli değişken olduğunda kullanılan lojistik regresyon analizi kullanılmıştır. Lojistik regresyon analizi, istatistik paket programlarından SPSS (Statistical Package of Social Sciences) 10.0 kullanılarak yapılmıştır. Veriler, İMKB'nin web sitesinde yer alan her bir halka açık şirketin 2005 yılı finansal tabloları ile bunlara ait açıklayıcı notlardan elde edilmiştir (<http://www.imkb.gov.tr>).

Bu çalışmada, halka açık şirketlerin muhasebe politikası seçim kararlarının birbirinden bağımsız olduğu varsayılmıştır. Yani, stok değerlendirme muhasebe politikası seçim kararı, amortisman hesaplama muhasebe politikası seçim kararı ve koşullu borç zarar karşılığı muhasebe politikası seçim kararı birbirinden etkilenmemektedir.

Birçok çalışmada olduğu gibi, bu çalışmada da bir takım sınırlamalar vardır. Bu çalışmada, muhasebe politikalarının her biri ya gelir artırıcı ya da gelir azaltıcı olarak sınıflandırılır. Böyle bir derecelemenin yapılmasının gerekçesini, Astami ve Tower (2006: 19) çeşitli muhasebe politikası seçiminin finansal tablo rakamları üzerine kesin etkilerini ölçmenin imkansız olması olarak ifade etmiştir.

#### **4.2. Bağımsız Değişkenlerin Ölçümü**

Bu çalışmada, bağımsız değişkenlerden kaldıraç oranı, toplam borçların toplam varlıklara oranı ile ölçülür. İşletme büyüklüğü ise, 2005 yılı finansal tablolarında yer alan toplam varlıklar ile ölçülmektedir. İkramiye ödeme planı

bağımsız değişkeni de varlık kârlılık oranı ile ölçülmüş olup, varlık kârlılık oranı ise vergiden önceki kârın toplam varlıklara bölünmesi suretiyle hesaplanmıştır. Bağımsız değişkenlerin tahmini işaretleri ve ölçme yöntemleri tablo 1’de özet olarak sunulmuştur.

**Tablo 1: Bağımsız Değişkenlerin Tahmini İşaretleri ve Ölçme Yöntemleri**

| Bağımsız Değişkenler | Tahmini İşaret | Ölçme Yöntemi                          |
|----------------------|----------------|--|
| Kaldıraç Oranı       | +              | Toplam Borçlar / Toplam Varlıklar      |
| İşletme Büyüklüğü    | -              | Toplam Varlıklar                       |
| İkramiye Ödeme Planı | +              | Vergiden Önceki Kâr / Toplam Varlıklar |

Tablo 1’deki pozitif tahmini işaret, bağımsız değişkenler ile işletme yönetiminin gelir artırıcı muhasebe politikalarını seçme kararı arasındaki pozitif yani aynı yönde bir ilişkiyi gösterir. Negatif tahmini işaret ise, negatif yani ters yönde bir ilişkiyi göstermektedir.

### 4.3. Bağımlı Değişkenin Tanımlanması

Bu çalışmada, muhasebe politikası seçiminin gelir artırıcı ve gelir azaltıcı niteliği (yönleri) üzerine odaklanılmış ve 3 önemli muhasebe politikası incelenmiştir. Bunlar; stok değerleme, amortisman hesaplama ve koşullu borç zarar karşılığı ile ilgili muhasebe politikalarıdır. Bilindiği gibi, 2005 yılından itibaren Sermaye Piyasası Kurulu’na tabi şirketler, uluslararası muhasebe standartları ile uyumlu finansal tablolar düzenlemektedirler. Uluslararası muhasebe standartlarının bir özelliği, standartlarda var olan alternatif uygulamaların sayısının azaltılmaya çalışılmasıdır. Ancak, başta stok değerleme ve amortisman hesaplama konusunda olmak üzere az da olsa alternatif uygulamalar bulunmaktadır. Gerek stok değerleme ve amortisman hesaplama konusunda alternatif uygulamaların olması gerekse uluslararası literatürde muhasebe politikası seçimi çalışmalarında bu iki konudaki muhasebe politikalarının incelenmesi nedeniyle, bu çalışmada da inceleme konusu olarak seçilmişlerdir. Araştırmacıların stok değerleme ve amortisman hesaplama muhasebe politikaları üzerinde çalışmalarının nedenini, Zinkeviciene ve Rudzioniene (2005: 29) FIFO stok değerleme ve doğrusal (normal) amortisman hesaplama yöntemlerinin gelir artırıcı olduklarının aşıkâr olması olarak açıklamaktadır.

Stok değerleme ve amortisman hesaplama muhasebe politikalarının aksine, koşullu borç zarar karşılığının inceleme kapsamına alınması bu çalışmaya özgüdür. Koşullu borç zarar karşılığı ile ilgili muhasebe politikasının seçilmesinin nedeni, koşullu borçlar ile ilgili karşılık ayrılması veya



ayrılmaması konusunun suistimal edilerek duruma göre gelir artırıcı veya gelir azaltıcı olarak kullanılabilir olmasıdır. Dolayısıyla, işletme yönetiminin gelir artırıcı veya gelir azaltıcı muhasebe politikası seçimini daha iyi açıklayacağına düşünülmesidir. Şöyle ki; Sermaye Piyasasında Muhasebe Standartları Hakkında Tebliğ (Seri: XI, No: 25)'in "Karşılıklar, Şarta Bağlı Yükümlülükler ve Şarta Bağlı Varlıklar"ı inceleyen 18. kısmında, koşullu borçlar ile ilgili zarar karşılığının ayrılması için koşullu borçların bu kısımda yer alan kayıtlama kriterlerini karşılaması gerekir ifadesi yer almaktadır. Aynı zamanda, tebliğin bu kısmında koşullu borçların kayıtlama kriterlerini karşılayıp karşılamadığının belirlenmesinin işletmenin takdirine bırakıldığı da belirtilmektedir. İşletme yönetimi, kayıtlama kriterlerini karşılayan koşullu borçların kayıtlama kriterlerini karşılamadığına karar vererek bunlar ile ilgili karşılık ayırmaz ve dolayısıyla gelirin raporlanmasını hızlandırarak cari dönem gelirlerini yüksek gösterebilir. Aynı şekilde, işletme yönetimi, kayıtlama kriterlerini karşılamayan koşullu borçların kayıtlama kriterlerini karşıladığını kabul ederek bunlar ile ilgili karşılık ayırabilir ve dolayısıyla gelirin raporlanmasını geciktirip dönemin gelirlerini düşük gösterebilir.

Bu çalışmada, stok değerlendirme yöntemlerinden FIFO yönteminin, amortisman hesaplama yöntemlerinden doğrusal amortisman yönteminin ve koşullu borç zarar karşılığı ayırmama seçeneğinin seçimi gelir artırıcı muhasebe politikası seçimi olarak nitelendirilmiş ve bunlara 1 değeri tahsis edilmiştir. Bunların dışında kalan diğer stok değerlendirme yöntemleri, amortisman hesaplama yöntemleri ve koşullu borç zarar karşılığı ayırma seçeneğinin seçimi de gelir azaltıcı muhasebe politikası seçimi olarak kabul edilmiş ve bunlara da 0 değeri verilmiştir. Tablo 2'de, kullanılacak alternatif muhasebe politikaları ve bunlara tahsis edilen değerler özetlenmiştir.

**Tablo 2: Muhasebe Politikaları ve Bunlara Tahsis Edilen Değerler**

| Muhasebe Politikaları  | Tahsis Edilen Değer |
|--|---------------------|
| A. Stok Değerleme Muhasebe Politikası  |                     |
| - FIFO   | 1                   |
| - FIFO ile ağırlıklı ortalama maliyet yönteminin birlikte kullanılması veya ağırlıklı ortalama maliyet yöntemi                       | 0                   |
| B. Amortisman Hesaplama Muhasebe Politikası  |                     |
| - Doğrusal amortisman yöntemi  | 1                   |
| - Doğrusal amortisman yöntemi ile azalan bakiyeler amortisman yönteminin birlikte kullanımı veya azalan bakiyeler amortisman yöntemi | 0                   |
| C. Koşullu Borç Zarar Karşılığı Muhasebe Politikası  |                     |
| - Koşullu borç zarar karşılığı ayırmama  | 1                   |
| - Koşullu borç zarar karşılığı ayırma  | 0                   |

#### 4.4. Araştırma Bulguları

##### 4.4.1. Bağımsız Değişkenler İle İlgili Tanımlayıcı İstatistik Sonuçları

Kaldıraç oranı, işletme büyüklüğü ve ikramiye ödeme planı bağımsız değişkenlerin ölçütleri ile ilgili tanımlayıcı istatistik sonuçları, konsolide olmayan finansal tablolar düzenleyen halka açık şirketler açısından tablo 3'de sunulduğu gibidir.

**Tablo 3: Konsolide Olmayan Finansal Tablolar Düzenleyen Halka Açık Şirketlerde Bağımsız Değişkenlerin Ölçütleri İle İlgili Tanımlayıcı İstatistik Sonuçları**

| Ölçütler                               | Sayı | En Düşük | En Yüksek     | Ortalama       | Standart Sapma |
|--|------|----------|---------------|----------------|----------------|
| Toplam Borçlar / Toplam Varlıklar      | 99   | 2        | 101           | 43,13          | 24,02          |
| Toplam Varlıklar (YTL)                 | 99   | 323.139  | 2.635.550.015 | 159.069.647,77 | 328.587.708,32 |
| Vergiden Önceki Kâr / Toplam Varlıklar | 99   | -45      | 44            | 3,28           | 13,08          |

Konsolide olmayan finansal tablolar düzenleyen 99 şirketin finansal tabloları ve bunlara ait açıklayıcı notlardan elde edilen bilgilere göre, bu 99 şirket arasında varlıklarının büyük bir kısmını öz kaynakla finanse eden şirketler olduğu gibi varlıklarının çoğunluğunu borçlarla finanse eden şirket veya şirketler de bulunmaktadır. Ancak, varlıklarının büyük bir kısmını borçla finanse eden yani kaldıraç oranı yüksek olan şirketler zarar eden şirketlerdir. Böyle olmakla birlikte, tablo 3'de görüldüğü üzere konsolide olmayan finansal tablolar düzenleyen 99 şirketin ortalama kaldıraç oranı yaklaşık %43'dür. %43, deneyimler sonucu bulunmuş ve yeterli olarak kabul edilen kaldıraç oranı (%50) ile uyumludur ve hatta gelişmekte olan ülkelerdeki işletmeler açısından yeterli olduğu kabul edilen kaldıraç oranına (%60) göre daha da iyidir. Konsolide olmayan finansal tablolar düzenleyen halka açık şirketlerin varlık kârlılık oranlarına bakıldığında, aşırı zararlı şirketler olduğu gibi kârlı şirketlerin olduğu da görülmektedir. Bu şirketlerin, ortalama varlık kârlılık oranı yaklaşık %3'dür. Konsolide olmayan finansal tablolar düzenleyen halka açık şirketlerin varlıkları toplamı, 323.139 YTL ile 2.635.550.015 YTL arasında değişmektedir.

Konsolide finansal tablolar düzenleyen halka açık şirketlere ait söz konusu bağımsız değişkenlerin ölçütleri ile ilgili tanımlayıcı istatistik sonuçları ise Tablo 4’de sunulduğu gibidir.

**Tablo 4: Konsolide Finansal Tablolar Düzenleyen Halka Açık Şirketlerde Bağımsız Değişkenlerin Ölçütleri İle İlgili Tanımlayıcı İstatistik Sonuçları**

| Ölçütler                                     | Sayı | En Düşük   | En Yüksek      | Ortalama         | Standart Sapma   |
|--|------|------------|----------------|------------------|------------------|
| Toplam Borçlar /<br>Toplam Varlıklar         | 134  | 1          | 367            | 54,13            | 44,27            |
| Toplam<br>Varlıklar                          | 134  | 14.205.293 | 61.735.979.000 | 1.526.580.007,72 | 6.270.480.605,36 |
| Vergiden Önceki<br>Kâr / Toplam<br>Varlıklar | 134  | -44        | 34,3           | 2,38             | 12,31            |

Konsolide finansal tablolar düzenleyen 134 halka açık şirketin finansal tabloları ve bunlara ait açıklayıcı notlardan elde edilen bilgilere göre, bu 134 şirket arasında varlıklarının büyük bir kısmını öz kaynakla finanse eden şirketler olduğu gibi borçları çok fazla olan şirket veya şirketler de bulunmaktadır. Ancak, borçları çok fazla olan şirket veya şirketler zarar eden şirketlerdir. Böyle olmakla birlikte, Tablo 4’de görüldüğü üzere konsolide finansal tablolar düzenleyen 134 şirketin ortalama kaldıraç oranı yaklaşık %54’dür. Bu oran, konsolide olmayan finansal tablolar düzenleyen şirketlerin ortalama kaldıraç oranından daha yüksektir. Konsolide finansal tablolar düzenleyen şirketlerin varlık kârlılık oranlarına bakıldığında, çok fazla zarar eden şirketler olduğu gibi kârlı şirketlerin olduğu da görülmektedir. Bu şirketlerin ortalama varlık kârlılık oranı olan yaklaşık %2 değeri, konsolide olmayan finansal tablolar düzenleyen şirketlerin ortalama varlık kârlılık oranına göre daha düşüktür. Konsolide finansal tablolar düzenleyen halka açık şirketlerin varlıkları toplamı, 14.205.293 YTL ile 61.735.979.000 YTL arasında değişmektedir.

#### 4.4.2. Bağımlı Değişken İle İlgili Frekans Analizi Sonuçları

Konsolide olmayan finansal tablolar düzenleyen halka açık şirketlerin stok değerlendirme, amortisman hesaplama ve koşullu borç zarar karşılığı ile ilgili gelir artırıcı veya gelir azaltıcı muhasebe politikalarına ait frekans analizi sonuçları Tablo 5’de özet olarak sunulmuştur.

**Tablo 5: Konsolide Olmayan Finansal Tablolar Düzenleyen Halka Açık Şirketlerde Bağımlı Değişken İle İlgili Frekans Analizi Sonuçları**

| Muhasebe Politikası | Stok Değerleme |       | Amortisman Hesaplama |       | Koşullu Borç Zarar Karşılığı |       |
|---------------------|----------------|-------|----------------------|-------|------------------------------|-------|
|                     | Sayı           | Yüzde | Sayı                 | Yüzde | Sayı                         | Yüzde |
| Gelir Artırıcı      | 9              | 9,1   | 96                   | 97    | 18                           | 18,2  |
| Gelir Azaltıcı      | 83             | 83,8  | 2                    | 2     | 39                           | 39,4  |
| Bilinmeyen veya Yok | 7              | 7,1   | 1                    | 1     | 42                           | 42,4  |
| <b>Toplam</b>       | 99             | 100   | 99                   | 100   | 99                           | 100   |
| Geçerli             |                |       |                      |       |                              |       |
| Gelir Artırıcı      | 9              | 9,8   | 96                   | 98    | 18                           | 31,6  |
| Gelir Azaltıcı      | 83             | 90,2  | 2                    | 2     | 39                           | 68,4  |
| <b>Toplam</b>       | 92             | 100   | 98                   | 100   | 57                           | 100   |

Tablo 5 incelendiğinde, konsolide olmayan finansal tablolar düzenleyen halka açık şirketlerin %9,8'nin gelir artırıcı stok değerlendirme yöntemini (FIFO), %98'nin gelir artırıcı amortisman hesaplama yöntemini (doğrusal amortisman) ve %31,6'sının ise gelir artırıcı koşullu borç zarar karşılığı seçeneğini (koşullu borç zarar karşılığı ayırmama) kullandığı görülmektedir. Tablo 5'e göre, bu şirketlerin %90,2'si gelir azaltıcı stok değerlendirme yöntemini, %2'si gelir azaltıcı amortisman hesaplama yöntemini ve %68,4'ü ise gelir azaltıcı koşullu borç zarar karşılığı seçeneğini kullanmaktadır.

Konsolide finansal tablolar düzenleyen halka açık şirketlerin stok değerlendirme, amortisman hesaplama ve koşullu borç zarar karşılığı ile ilgili gelir artırıcı veya gelir azaltıcı muhasebe politikalarına ait frekans analizi sonuçları ise Tablo 6'da özet olarak sunulmuştur.

**Tablo 6: Konsolide Finansal Tablolar Düzenleyen Halka Açık Şirketlerde Bağımlı Değişken İle İlgili Frekans Analizi Sonuçları**

| Muhasebe Politikası | Stok Değerleme |       | Amortisman Hesaplama |       | Koşullu Borç Zarar Karşılığı |       |
|---------------------|----------------|-------|----------------------|-------|------------------------------|-------|
|                     | Sayı           | Yüzde | Sayı                 | Yüzde | Sayı                         | Yüzde |
| Gelir Artırıcı      | 7              | 5,2   | 132                  | 98,5  | 22                           | 16,4  |
| Gelir Azaltıcı      | 121            | 90,3  | 1                    | 0,7   | 62                           | 46,3  |
| Bilinmeyen veya Yok | 6              | 4,5   | 1                    | 0,7   | 50                           | 37,3  |
| <b>Toplam</b>       | 134            | 100   | 134                  | 100   | 134                          | 100   |
| Geçerli             |                |       |                      |       |                              |       |
| Gelir Artırıcı      | 7              | 5,5   | 132                  | 99,2  | 22                           | 26,2  |
| Gelir Azaltıcı      | 121            | 94,5  | 1                    | 0,8   | 62                           | 73,8  |
| <b>Toplam</b>       | 128            | 100   | 133                  | 100   | 84                           | 100   |

Tablo 6'ya göre, konsolide finansal tablolar düzenleyen halka açık şirketlerin %5,5'i gelir artırıcı stok değerleme yöntemini (FIFO), %99,2'si gelir artırıcı amortisman hesaplama yöntemini (doğrusal amortisman) ve %26,2'si ise gelir artırıcı koşullu borç zarar karşılığı seçeneğini (koşullu borç zarar karşılığı ayırmama) kullanmaktadır. Tablo 6 incelendiğinde, söz konusu şirketlerin %94,5'nin gelir azaltıcı stok değerleme yöntemini, %0,8'nin gelir azaltıcı amortisman hesaplama yöntemini ve %73,8'nin ise gelir azaltıcı koşullu borç zarar karşılığı seçeneğini kullandığı görülmektedir.

#### **4.4.3. Kaldıraç Oranı, İşletme Büyüklüğü ve İkramiye Ödeme Planının İşletme Yönetiminin Gelir Artırıcı (Azaltıcı) Muhasebe Politikası Seçimini Açıklayıp Açıklamadığına Dair Lojistik Regresyon Analizi Sonuçları**

Bağımsız değişkenler olan kaldıraç oranı, işletme büyüklüğü ve ikramiye ödeme planının bağımlı değişkenler olan gelir artırıcı (azaltıcı) stok değerleme, amortisman hesaplama ve koşullu borç zarar karşılığı muhasebe politikaları seçimini açıklayıp açıklamadığını belirlemek amacı ile yapılan bu çalışmada oluşturulan çoklu lojistik regresyon modeli her bir muhasebe politikası açısından aşağıdaki gibidir.

$$Y = a + b_1 \text{ Kaldıraç Oranı} - b_2 \text{ İşletme Büyüklüğü} + b_3 \text{ İkramiye Ödeme Planı} + e$$

Burada Y, bağımlı değişken olup her bir muhasebe politikası açısından işletme yönetiminin gelir artırıcı veya gelir azaltıcı muhasebe politikası seçimini temsil eder. a sabiti, b bağımsız değişkenlerin katsayısını göstermektedir ve e ise hata terimidir.

Gerek konsolide olmayan finansal tablolar gerekse konsolide finansal tablolar düzenleyen halka açık şirketlerde işletme yönetiminin gelir artırıcı (azaltıcı) stok değerleme, amortisman hesaplama ve koşullu borç zarar karşılığı muhasebe politikası seçimini kaldıraç oranı, işletme büyüklüğü ve ikramiye ödeme planı ekonomik belirleyicilerinin açıklayıp açıklamadığına yani H<sub>1</sub>, H<sub>2</sub> ve H<sub>3</sub> hipotezlerinin test edilmesine dair çoklu lojistik regresyon analizi yapılmadan önce "iteration history" yapılmıştır. "Iteration history"de ilk aşamada modele sabit terim ilave edilmiş ve daha sonra diğer bağımsız değişkenler ilave edilmiştir ve ilk aşamada sabit terim ilave edildiğinde elde edilen -2log olabilirlik değeri ile diğer değişkenler ilave edildiğinde bulunan -2log olabilirlik değerleri arasındaki fark stok değerleme, amortisman hesaplama ve koşullu borç zarar karşılığı muhasebe politikalarının hepsinde de fazla çıkmıştır. Bu da, her bir muhasebe politikası açısından hem yukarıda kurulan çoklu lojistik regresyon modelinin hem de basit lojistik regresyon modelinin anlamsız olduğunu göstermektedir. Bu nedenle, veriler, sadece çoklu lojistik

regresyon analizine tabi tutulmuştur. Çoklu lojistik regresyon analizi sonuçları, aşağıda konsolide olmayan finansal tablolar ve konsolide finansal tablolar düzenleyen halka açık şirketler açısından ayrı ayrı sunulmuştur.

#### 4.4.3.1. Konsolide Olmayan Finansal Tablolar Düzenleyen Halka Açık Şirketler

Kaldıraç oranı, işletme büyüklüğü ve ikramiye ödeme planı belirleyicilerinin, İMKB'na kayıtlı konsolide olmayan finansal tablolar düzenleyen halka açık şirketlerde işletme yönetiminin gelir artırıcı (azaltıcı) muhasebe politikası seçimini açıklayıp açıklamadığına dair yapılan çoklu lojistik regresyon analizi sonuçları stok değerlendirme, amortisman hesaplama ve koşullu borç zarar karşılığı muhasebe politikaları açısından sırayla tablo 7, 8 ve 9'da sunulmuştur.

**Tablo 7: Konsolide Olmayan Finansal Tablolar Düzenleyen Halka Açık Şirketlerde Stok Değerleme Muhasebe Politikası İle İlgili Çoklu Lojistik Regresyon Analizi Sonuçları**

| Bağımsız Değişkenler               | Tahmini İşaret | Gerçek İşaret                                | P Değeri (Anlamlılık) |
|------------------------------------|----------------|--|-----------------------|
| Kaldıraç Oranı                     | +              | +  | 0.472                 |
| İşletme Büyüklüğü                  | -              |  | 0.230                 |
| İkramiye Ödeme Planı               | +              | +  | 0.045                 |
| Cox & Snell R <sup>2</sup> : 0,058 |                | Doğru Sınıflandırma: %90,2                   |                       |
| Modelin x <sup>2</sup> : 5,449     |                | Modelin x <sup>2</sup> 'nin p değeri = 0.142 |                       |

**Tablo 8: Konsolide Olmayan Finansal Tablolar Düzenleyen Halka Açık Şirketlerde Amortisman Hesaplama Muhasebe Politikası İle İlgili Çoklu Lojistik Regresyon Analizi Sonuçları**

| Bağımsız Değişkenler               | Tahmini İşaret | Gerçek İşaret                                | P Değeri (Anlamlılık) |
|------------------------------------|----------------|--|-----------------------|
| Kaldıraç Oranı                     | +              | +  | 0.550                 |
| İşletme Büyüklüğü                  | -              |  | 0.806                 |
| İkramiye Ödeme Planı               | +              | +  | 0.341                 |
| Cox & Snell R <sup>2</sup> : 0,014 |                | Doğru Sınıflandırma: %98                     |                       |
| Modelin x <sup>2</sup> : 1,353     |                | Modelin x <sup>2</sup> 'nin p değeri = 0.716 |                       |

**Tablo 9: Konsolide Olmayan Finansal Tablolar Düzenleyen Halka Açık Şirketlerde Koşullu Borç Zarar Karşılığı Muhasebe Politikası İle İlgili Çoklu Lojistik Regresyon Analizi Sonuçları**

| Bağımsız Değişkenler               | Tahmini İşaret | Gerçek İşaret                                | P Değeri (Anlamlılık) |
|------------------------------------|----------------|--|-----------------------|
| Kaldıraç Oranı                     | +              | -  | 0.581                 |
| İşletme Büyüklüğü                  | -              |  | 0.500                 |
| İkramiye Ödeme Planı               | +              | +  | 0.688                 |
| Cox & Snell R <sup>2</sup> : 0,027 |                | Doğru Sınıflandırma: %68,4                   |                       |
| Modelin x <sup>2</sup> : 1,550     |                | Modelin x <sup>2</sup> 'nin p değeri = 0.671 |                       |

Tablo 7, 8 ve 9 incelendiğinde, ikramiye ödeme planı ekonomik belirleyicisinin stok değerlendirme muhasebe politikası seçimini açıklaması hariç işletmelerin muhasebe politikası seçiminin belirleyicileri olan kaldıraç oranı, işletme büyüklüğü ve ikramiye ödeme planının konsolide olmayan finansal tablolar düzenleyen halka açık şirketlerde işletme yönetiminin gelir artırıcı (azaltıcı) muhasebe politikası seçimini açıklamadığı söylenebilir. Çünkü, bu muhasebe politikalarına ait çoklu lojistik regresyon analizi sonuçlarında modelin bir bütün olarak anlamlılığını ölçen x<sup>2</sup> değerleri, %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerinde anlamsız çıkmıştır. Bu nedenle, bu konudaki H<sub>1</sub>, H<sub>2</sub> ve H<sub>3</sub> hipotezleri desteklenmez.

Tablo 7, 8 ve 9'da görüldüğü üzere çoklu lojistik regresyon analizi sonucunda, söz konusu bağımsız değişkenlerden bazılarının tahmini işareti ile gerçek işareti arasında farklılık ortaya çıkmıştır. İşletme büyüklüğü bağımsız değişkeninin tahmini işareti (-) iken, her üç muhasebe politikası açısından da gerçek işaretinin ne olduğu bilinmemektedir. Çünkü, muhasebe politikalarının her biri ile ilgili çoklu lojistik regresyon analizi sonucunda, işletme büyüklüğü bağımsız değişkeninin katsayısı 0'a eşit çıkmıştır. Bu da, modelde bağımsız değişkenin üzerine düşen açıklayıcılık görevini yapmadığı anlamına gelmektedir. Yani, işletme büyüklüğü belirleyicisi, işletme yönetiminin gelir artırıcı (azaltıcı) muhasebe politikası seçimini açıklamamaktadır. Koşullu borç zarar karşılığı muhasebe politikası seçimi ile ilgili çoklu lojistik regresyon analizi sonuçlarına bakıldığında da, kaldıraç oranının tahmini işareti (+) iken gerçek işareti (-) çıkmıştır. Bu da, H<sub>1</sub> yani borç / öz kaynaklar hipotezinde ifade edildiği gibi, kaldıraç oranı ile gelir artırıcı muhasebe politikası seçimi arasındaki olumlu (+) birlikteliğin aksine ters (-) yönde bir ilişkinin olduğunu gösterir. Yani, kaldıraç oranı artıkça, işletme yönetiminin gelir artırıcı muhasebe politikalarını seçme olasılığı da o kadar düşük olmaktadır. Bu sonuçlar da, H<sub>1</sub>, H<sub>2</sub> ve H<sub>3</sub> hipotezlerinin desteklenmediğini gösteren yukarıdaki sonucu doğrulamaktadır.

#### 4.4.3.2. Konsolide Finansal Tablolar Düzenleyen Halka Açık Şirketler

Kaldıraç oranı, işletme büyüklüğü ve ikramiye ödeme planı belirleyicilerinin, İMKB'na kayıtlı konsolide finansal tablolar düzenleyen halka açık şirketlerde işletme yönetiminin gelir artırıcı (azaltıcı) muhasebe politikası seçimini açıklayıp açıklamadığına dair yapılan çoklu lojistik regresyon analizi sonuçları stok değerlendirme, amortisman hesaplama ve koşullu borç zarar karşılığı muhasebe politikaları açısından sırayla tablo 10, 11 ve 12'de sunulmuştur.

**Tablo 10: Konsolide Finansal Tablolar Düzenleyen Halka Açık Şirketlerde Stok Değerleme Muhasebe Politikası İle İlgili Çoklu Lojistik Regresyon Analizi Sonuçları**

| Bağımsız Değişkenler               | Tahmini İşaret | Gerçek İşaret                                | P Değeri (Anlamlılık) |
|------------------------------------|----------------|--|-----------------------|
| Kaldıraç Oranı                     | +              | +  | 0.227                 |
| İşletme Büyüklüğü                  | -              | -  | 0.362                 |
| İkramiye Ödeme Planı               | +              | +  | 0.581                 |
| Cox & Snell R <sup>2</sup> : 0,033 |                | Doğru Sınıflandırma: %94,5                   |                       |
| Modelin x <sup>2</sup> : 4,320     |                | Modelin x <sup>2</sup> 'nin p değeri = 0.229 |                       |

**Tablo 11: Konsolide Finansal Tablolar Düzenleyen Halka Açık Şirketlerde Amortisman Hesaplama Muhasebe Politikası İle İlgili Çoklu Lojistik Regresyon Analizi Sonuçları**

| Bağımsız Değişkenler               | Tahmini İşaret | Gerçek İşaret                                | P Değeri (Anlamlılık) |
|------------------------------------|----------------|--|-----------------------|
| Kaldıraç Oranı                     | +              | +  | 0.551                 |
| İşletme Büyüklüğü                  | -              | -  | 0.747                 |
| İkramiye Ödeme Planı               | +              | -  | 0.211                 |
| Cox & Snell R <sup>2</sup> : 0,020 |                | Doğru Sınıflandırma: %99,2                   |                       |
| Modelin x <sup>2</sup> : 2,698     |                | Modelin x <sup>2</sup> 'nin p değeri = 0.441 |                       |

**Tablo 12: Konsolide Finansal Tablolar Düzenleyen Halka Açık Şirketlerde Koşullu Borç Zarar Karşılığı Muhasebe Politikası İle İlgili Çoklu Lojistik Regresyon Analizi Sonuçları**

| Bağımsız Değişkenler               | Tahmini İşaret | Gerçek İşaret                                | P Değeri (Anlamlılık) |
|------------------------------------|----------------|--|-----------------------|
| Kaldıraç Oranı                     | +              | +  | 0.658                 |
| İşletme Büyüklüğü                  | -              | -  | 0.347                 |
| İkramiye Ödeme Planı               | +              | -  | 0.565                 |
| Cox & Snell R <sup>2</sup> : 0,035 |                | Doğru Sınıflandırma: %72,6                   |                       |
| Modelin x <sup>2</sup> : 3,017     |                | Modelin x <sup>2</sup> 'nin p değeri = 0.389 |                       |



Tablo 10, 11 ve 12 incelendiğinde, kaldıraç oranı, işletme büyüklüğü ve ikramiye ödeme planı ekonomik belirleyicilerinin, konsolide finansal tablolar düzenleyen halka açık şirketlerde işletme yönetiminin gelir artırıcı (azaltıcı) muhasebe politikası seçimini açıklamadığı söylenebilir. Çünkü, her bir muhasebe politikasına ait çoklu lojistik regresyon analizi sonuçlarına göre  $x^2$  değerleri, %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerinde anlamsız çıkmıştır. Bu da, her bir muhasebe politikası açısından çoklu lojistik regresyon modellerinin bir bütün olarak anlamsız olduğunu göstermektedir. Konsolide finansal tablolar düzenleyen halka açık şirketlerde, her bir muhasebe politikası ile ilgili çoklu lojistik regresyon modeli bir bütün olarak anlamsız çıktığı gibi bağımsız değişkenler itibariyle de anlamsız çıkmıştır. Sonuç olarak, bu konudaki  $H_1$ ,  $H_2$  ve  $H_3$  hipotezleri desteklenmemektedir.

Çoklu lojistik regresyon modelinin hem bir bütün olarak hem de bağımsız değişkenler itibariyle anlamsız çıkmasına ilaveten yukarıdaki tablolarda dikkat çeken bir konu da, bağımsız değişkenlere ilişkin tahmini ve gerçek işaretlerde farklılığın olmasıdır. Her üç muhasebe politikası açısından da işletme büyüklüğünün tahmini işareti (-) iken, gerçek işaretinin ne olduğu bilinmemektedir. Çünkü, muhasebe politikalarının her biri ile ilgili çoklu lojistik regresyon analizi sonucunda işletme büyüklüğü bağımsız değişkeninin katsayısı 0'a eşit çıkmıştır. Bu da, modelde bağımsız değişkenin üzerine düşen açıklayıcılık görevini yapmadığı anlamına gelmektedir. Amortisman hesaplama ve koşullu borç zarar karşılığı muhasebe politikası seçimi ile ilgili çoklu lojistik regresyon analizi sonuçlarına bakıldığında da, ikramiye ödeme planı bağımsız değişkeninin tahmini işareti (+) iken gerçek işaretinin (-) çıktığı görülmektedir. Bu da,  $H_3$  yani ikramiye ödeme planı hipotezinde ifade edildiği gibi, ikramiye ödeme planına sahip olunması ile gelir artırıcı muhasebe politikası seçimi arasındaki olumlu (+) birlikteliğin aksine ters yönde (-) bir ilişkinin olduğunu gösterir. Yani, diğer koşullar aynı kalmak üzere ikramiye ödeme planına sahip olan işletme yöneticilerinin, gelir artırıcı muhasebe politikalarını seçme olasılığı da o kadar düşük olmaktadır. Bu sonuçlar da,  $H_1$ ,  $H_2$  ve  $H_3$  hipotezlerinin desteklenmediğini gösteren yukarıdaki sonucu doğrulamaktadır.

#### 4.5. Araştırma Bulgularının Değerlendirilmesi

Diğer ülkelerde geçmişte yapılan çalışmaların çoğunluğu kaldıraç oranı, işletme büyüklüğü ve ikramiye ödeme planı (özellikle kaldıraç oranı ve işletme büyüklüğü) ekonomik belirleyicilerinin tek bir ülkede yurtiçi ortamlarda işletme yönetiminin muhasebe politikası seçiminin açıklayıcıları olduğunu göstermekle birlikte, Türkiye'de halka açık şirketler açısından bu durum geçerli değildir. Türkiye'de İMKB'na kayıtlı halka açık şirketlerde işletme yönetiminin muhasebe politikası seçim kararları kaldıraç oranı, işletme büyüklüğü ve ikramiye ödeme planına sahip olunması veya olunmamasından

etkilenmemektedir. Yani, söz konusu üç ekonomik belirleyici, halka açık şirketlerde işletme yönetiminin muhasebe politikası seçim kararını açıklamamaktadır.

Yukarıda da ifade edilmeye çalışıldığı gibi, Pozitif Muhasebe Teorisi'nin üç önemli hipotezi olan borç / öz kaynaklar, büyüklük ve ikramiye ödeme planı hipotezleri, Türkiye'de halka açık şirketler açısından desteklenmemektedir. Böyle olmakla birlikte, bağımlı değişken ile ilgili frekans analizi sonuçlarına bakıldığında, konsolide olmayan finansal tablolar ve konsolide finansal tablolar düzenleyen halka açık şirketlerin hemen hemen tamamının (sırasıyla %98 ve %99,2) gelir artırıcı amortisman hesaplama yöntemini ve yine bu şirketlerin büyük bir çoğunluğunun (sırasıyla %90,2 ve %94,5) gelir azaltıcı stok değerlendirme yöntemini kullandığı görülmektedir. Bu iki muhasebe politikası kadar olmamakla birlikte, konsolide olmayan finansal tablolar ve konsolide finansal tablolar düzenleyen halka açık şirketlerin çoğunluğu (sırasıyla %68,4 ve %73,8) gelir azaltıcı koşullu borç zarar karşılığı seçeneğini kullanmaktadır. Bu frekans analizi sonuçları, yukarıda bahsedilen çoklu lojistik regresyon analizi sonuçlarını doğrulayacak şekilde halka açık şirketlerde muhasebe politikası seçimi yapılırken, muhasebe politikalarının gelir artırıcı veya gelir azaltıcı yönünün dikkate alınmadığını göstermektedir. İMKB'na kayıtlı halka açık şirketlerin bu şekilde muhasebe politikası seçimi, şirketlerin alışık oldukları basit yöntemleri (doğrusal amortisman ve ortalama maliyet stok değerlendirme yöntemi) seçerek bilgi üretme maliyetini minimize etme çabalarıyla açıklanabilir. Ayrıca, Türkiye'de halka açık şirketlerin bu şekilde muhasebe politikası seçimi, bu şirketlerin IAS / IFRS ile uyumlu standartları uygulamaya başlamalarının ilk yılı olması ile de açıklanabilir. Halka açık şirketler, IAS / IFRS ile uyumlu standartlarda yer alan alternatif muhasebe politikalarının sağladıkları avantajları henüz değerlendirme aşamasında değildiler ve dolayısıyla sadece bu standartları uygulamaya çalışmış olabilirler.

## **SONUÇ**

Finansal tablolara etkisi nedeniyle muhasebe politikası seçimi, işletme ile ilgili taraflarca alınan kararları etkilemektedir. Bu olası etkinin muhasebe politikası seçiminde belirleyici olup olmayacağı sorusu ise, yöneticilerin muhasebe politikası seçiminin altında yatan nedenlerin araştırılmasına sebep olmuştur. Watts ve Zimmerman'ın Pozitif Muhasebe Teorisi, yöneticilerin davranışını açıklamak için Verimli Arabulma Yaklaşımı'na dayalı üç önemli hipotez önermiştir. Bunlar; borç – öz kaynaklar hipotezi, büyüklük hipotezi ve ikramiye ödeme planı hipotezidir. Diğer ülkelerde geçmişte yapılan çalışmalar kaldıraç oranı, işletme büyüklüğü ve ikramiye ödeme planı ekonomik belirleyicilerinin, tek bir ülkede yurtiçi ortamlarda işletmelerin muhasebe politikası seçiminin açıklayıcıları olduğunu göstermiştir. Ancak, İMKB'na

kayıtlı halka açık şirketler üzerinde yapılan bu ampirik çalışmada, söz konusu üç ekonomik belirleyicinin halka açık şirketlerde işletme yönetiminin muhasebe politikası seçimini açıklamadığı sonucuna varılmıştır. Başka bir ifadeyle, Türkiye’de halka açık şirketlerde işletme yönetimi muhasebe politikası seçimi yaparken, muhasebe politikalarının gelir artırıcı veya gelir azaltıcı yönlerini dikkate almamaktadır. Fakat, ayrı bir araştırma konusu olmakla birlikte, halka açık şirketlerde muhasebe politikası seçimi konusunda, uyuma (harmonizasyonun) doğru bir hareketin olduğu dikkati çekmektedir. Çünkü, konsolide olmayan finansal tablolar düzenleyen halka açık şirketlerin %98 gibi tamamına yakın bir kısmı doğrusal amortisman yöntemini ve yine %90,2 gibi büyük bir kısmı ortalama maliyet stok değerlendirme yöntemini kullanmaktadır. Bu oranlar, konsolide finansal tablolar düzenleyen halka açık şirketlerde sırasıyla %99,2 ve %94,5’dir.

#### KAYNAKÇA

- Akdoğan, N. ve H. Aydın (1987) **Muhasebe Teorileri**, Ankara: Gazi Üniversitesi, İİBF.
- Astami, E.W. and G. Tower (2006) “Accounting-Policy Choice and Firm Characteristics in the Asia Pacific Region: An International Empirical Test of Costly Contracting Theory”, **The International Journal of Accounting**, 41, 1-21.
- Chabrak, N. (2005) “The Politics of Transcendence: Hermeneutic Phenomenology and Accounting Policy”, **Critical Perspectives on Accounting**, 16, 701-716.
- Cullinan, C.P. (1999) “International Trade and Accounting Policy Choice: Theory and Canadian Evidence”, **The International Journal of Accounting**, 34(4), 597-607.
- Dhaliwal, D.S., W.G. Heninger and K.E. Hughes II (1999) “The Investment Opportunity Set and Capitalization Versus Expensing Methods of Accounting Choice”, **Accounting and Finance**, 39, 151-175.
- Dichev, I.D. and D.J. Skinner (2002) “Large-Sample Evidence on the Debt Covenant Hypothesis”, **Journal of Accounting Research**, 40(4), 1091-1123.
- Emanuel, D., J. Wong and N. Wong (2003) “Efficient Contracting and Accounting”, **Accounting and Finance**, 43, 149-166.
- Fields, T.D., T.Z. Lys and L. Vincent (2001) “Empirical Research on Accounting Choice”, **Journal of Accounting and Economics**, 31, 255-307.

- Francis, J., (2001) "Discussion of Empirical Research on Accounting Choice", **Journal of Accounting and Economics**, 31, 309-319.
- Gopalakrishnan, V. (1994) "Accounting Choice Decisions and Unlevered Firms: Further Evidence on Debt / Equity Hypothesis", **Journal of Financial and Strategic Decisions**, 7(3), 33-47.
- Gul, F.A. (2001) "Free Cash Flow, Debt- Monitoring and Managers' LIFO/FIFO Policy Choice", **Journal of Corporate Finance**, 7, 475-492.
- Hall, S.C. and L.S. Swinney (2004) "Accounting Policy Changes and Debt Contracts", **Management Research News**, 27(7), 34-48.
- Hand, J.R.M. and T.R. Skantz (1998) "The Economic Determinants of Accounting Choices: The Unique Case of Equity Carve-Outs Under SAB 51", **Journal of Accounting and Economics**, 24, 175-203.
- Holland, K. (1998) "Accounting Policy Choice: The Relationship between Corporate Tax Burdens and Company Size", **Journal of Business Finance & Accounting**, 25(3) & (4), 265-288.
- Holthausen, R.W. (1990) "Accounting Method Choice Opportunistic Behavior, Efficient Contracting, and Information Perspectives", **Journal of Accounting and Economics**, 12, 207-218.
- Houghton, K.A., vd. (2000) **Economic Recession, Corporate Distress and Income Increasing Accounting Policy Choice**, Centre of Business Analysis and Research (CoBAR), Division of Business & Enterprise, University of South Australia, Working Paper 2000-07, [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=219288](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=219288), 11.09.2006.
- IAS – 8: **Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates and Errors**, [http://europa.eu.int/comm/internal\\_market/accounting/committees\\_en.htm#arc](http://europa.eu.int/comm/internal_market/accounting/committees_en.htm#arc), 26.07.2005
- Iatridis, G. and N.L. Joseph (2005) "A Conceptual Framework of Accounting Policy Choice Under SSAP 20", **Managerial Auditing Journal**, 20(7), 763-778.
- İstanbul Menkul Kıymetler Borsası, <http://www.imkb.gov.tr>.
- Karapınar, A. (2000) **Uluslararası Muhasebe Standartlarında Firma Kârı Üzerine Etki Eden Alternatif Muhasebe Politikalarına ve Türkiye'nin Uyum Derecesine İlişkin Bir Araştırma**, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Muhasebe – Finansman Bilim Dalı, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara.

Maliye Bakanlığı Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği Sıra No: 1, 26.12.1992 tarih ve 21447 mükerrer sayılı Resmi Gazete.

Mangos, N.C., and N.R. Lewis (1995) "A Socio-Economic Paradigm for Analysing Managers'Accounting Choice Behaviour", **Accounting, Auditing& Accountability Journal**, 8(1), 38-62.

Melis, A. (2005) "Financial Statements and Positive Accounting Theory. The Early Contribution of Aldo Amaduzzi", [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=695041](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=695041), 06.04.2006.

Missonier – Piera, F. (2004) "Economic Determinants of Multiple Accounting Method Choices in Swiss Context", **Journal of International Financial Management and Accounting**, 15(2), 118-143.

Mouck, T. (1992) "The Rhetoric of Science and The Rhetoric of Revolt in the "Story" of Positive Accounting Theory", **Accounting, Auditing&Accountability Journal**, 5(4), 35-56.

Puxty, A.G. (1997) "Accounting Choice and A Theory of Crisis: The Cases of Post-Privatization British Telecom and British Gas", **Accounting, Organizations and Society**, 22(7), 713-735.

Sermaye Piyasası Kurulu, **Sermaye Piyasasında Muhasebe Standartları Hakkında Tebliğ** (Seri: XI, No: 25), <http://www.spk.gov.tr/mevzuat/Doc/spk16.doc>., 02.11.2004.

Tan, C.W. vd. (2002) "Empires of the Sky: Determinants of Global Airlines'Accounting-Policy Choices", **The International Journal of Accounting**, 37, 277-299.

TMS-8: Muhasebe Politikaları, Muhasebe Tahminlerinde Değişiklikler ve Hatalar, <http://www.tmsk.org.tr/standartlar.html>, 04.12.2006.

Watts, R.L. and J.L. Zimmerman (1978) "Towards a Positive Theory of the Determination of Accounting Standards", **The Accounting Review**, LIII(1), 112-134.

Zinkeviciene, D. and K. Rudzioniene (2005) "Impact of Company's Leverage on Financial Accounting Method Choice", **Engineering Economics**, 5(45), 25-30.

Zinkeviciene, D. and K. Rudzioniene, "Research of the Impact of Company's Size on Financial Accounting Method Choice", **Engineering Economics**, 3(38), [http://www.ktu.lt/en/science/journals/econo/inzek\\_038.html](http://www.ktu.lt/en/science/journals/econo/inzek_038.html), 05.04.2006.

## TEACHING COLLABORATION IN THE AGE OF NETWORKS\*

Muhittin ACAR\*

### Abstract

The role of collaborative forms of organizing in the functioning of public, private, and nonprofit organizations has significantly increased in the most recent years. Thus, public administrators need to possess a set of relevant skills, orientations, and values to function effectively in intra-, and inter-organizational collaboration. The current paper aims at contributing to the debate by offering a course on collaboration. The paper emphasizes first the need for preparing public servants for a networked world. It then puts forward a course proposal for teaching collaboration, and succinctly examines, among others, the content, context, and processes of such a course. The paper ends with a brief discussion.

**Keywords:** Teaching collaboration, collaborative teaching, public administration and management education, new forms of governance, networks, partnerships.

### Öz

#### Ağbağlar Çağında İşbirliğini Öğretmek

Son yıllarda, işbirliğine dayalı örgütlenme biçimlerinin kamu, özel ve kâr amacı gütmeyen kuruluşların işleyişindeki rolü giderek artmaktadır. Dolayısıyla, kurum-içi ve kurumlararası işbirliğinde etkili olabilmeleri için, kamu yöneticilerinin bir dizi uygun beceri, yönelim ve değere sahip olması gerekmektedir. Bu yazı, işbirliği konusunda bir ders önerisiyle mevcut tartışmaya katkıda bulunmayı hedeflemektedir. Yazıda ilk olarak, kamu görevlilerini ağbağlardan oluşan bir dünyaya hazırlama gereğine vurgu yapılmaktadır. Ardından, işbirliğinin öğretilmesine dönük bir ders önerisi ortaya konulmakta ve ilgili dersin içeriği, bağlamı ve işleyiş süreçleri gibi

---

\* Some of the information and ideas contained in this paper have presented before at the following events: The 22nd Annual Conference on Teaching Public Administration, Portland-Oregon, 6-7 March, 1999; The 60th National Conference of the American Society for Public Administration, Orlando-Florida, 10-14 April, 1999.

\* Doç. Dr., Hacettepe University, Department of Politics and Public Administration, 06800 Beytepe, Ankara, Turkey, acar42@yahoo.com

hususlar özlüce incelenmektedir. Yazı, kısa bir değerlendirme ile son bulmaktadır.

**Anahtar Sözcükler:** İşbirliğini öğretmek, işbirliğine dayalı öğretim, kamu yönetimi eğitimi, yeni yönetim biçimleri, ağbağlar, ortaklıklar.

## INTRODUCTION

There is a growing agreement among public administration and management scholars that the role of collaborative forms of organizing (e.g., intra-, and inter-organizational teams, partnerships, alliances, networks and so on) in the functioning of public, private, and nonprofit organizations has significantly increased in the most recent years (e.g., Agranoff, 2007; Booher and Innes, 2002; Gulati, 1998; Meier and O'Toole, 2005; Musso et al. 2006; Newman, 2007a; Van Vugt and Snyder, 2002). In such diverse issue areas as environment, education, human services, and local and regional development, various types of collaborative organizational-institutional arrangements have been increasingly utilized in different communities and countries around the world (e.g., Agranoff and Yıldız, 2007; Ansell, 2000; Connolly and James, 2006; De Macedo, 2001; Edens and Gilsinan, 2005; Hall and O'Toole, 2004; Klinger, 2006; Newland, 2006; Newman, 2007b; Picot, 1999; Robinson et al., 2006). According to Starke-Meyerring and Andrews (2006: 25) "In corporate settings, more than 80% of the workforce work across locations, (...) crossing various boundaries, so that managers increasingly lead people, manage projects, and engage stakeholders in globally distributed environments." Similarly, in a speech to the public administration scholars, Herbert (2004: 393) forwards that:

"A world without boundaries clearly describes the nature of our work as an academic field. The boundaries that previously defined what it meant to be a public administrator and shaped the space in which we functioned are continually changing. Those boundaries have shifted so much that we must continually think critically and carefully about the skills, qualities, and values needed for public service."

Although it is too early to claim that collaborative forms of organizing are replacing altogether more traditional hierarchies, it is nonetheless true that the former are no longer treated as idiosyncratic organizational/structural creatures. In other words, while the use of intra- and inter-organizational collaborative arrangements in many issue areas is not a norm yet, it is not exception, either.

One implication of a "networked world" for public administration and management education relates to the question of how to prepare the next generation of effective "networkers", and "collaborators". A broad argument

can be forwarded that in addition to being equipped with the skills and expertise that their specific tasks require; public administrators and managers are increasingly being in need of possessing a set of skills, orientations, and values to function effectively in and around intra- and inter-organizational collaborative settings. Although, for the most part, “the questions of the ‘what’ and ‘why’ to teach students (and in what dosage) still remain a vexing issue” in public administration education (Ventriss, 1991: 5), it is argued here that public administration and management educators should strive for finding better ways and means to prepare their graduates for a networked world if they are to succeed their goals toward “educating students to be *public leaders* and/or *administrators*.” (Ventriss, 1991: 7, emphasis original), and having them being able “to function effectively on either side of the table” in public-private partnerships (Stoke, 1996: 166).

Aside from the observations of some scholars, who have advised that inter-organizational collaboration should be given much deserved attention in public administration curricula (e.g., Box, 1995; Brown, 1998; Robertson, 1998), there has been not much debate in the literature exclusively focusing the implications of an emerging networked world for public administration and management education. The current paper thus aims to contribute to the debate in a small way by offering some information and ideas regarding the issue at hand. In the following section, a course proposal for teaching collaboration is outlined. The content, context, and processes of such a course, as well as the assignments and evaluation involved are briefly discussed. The paper concludes with a few observations and suggestions.

## 1. A COURSE PROPOSAL FOR TEACHING COLLABORATION

Citing others, Kluth and Straut (2003: 228) claims that to be effective in collaborative work, “Teachers need opportunities to practice and learn about shared decision making, communication and planning. For this reason and countless others, teacher preparation programs have recently been called to include models of collaboration in their programs.” It can be argued that “the lack of attention to collaborative skills and ethics in the curriculum” has not been a challenge facing only the schools/departments preparing teachers: When it comes to teaching collaboration, public administration and management educators have had their own missing piece all along.

There are some indications, however, that things are changing, albeit slowly. For instance, the School of Policy, Planning, and Development (SPPD) at the University of Southern California (USC) has recently introduced a new course, Cross-Sectoral Governance to its professional master’s degree programs. According to Tang (2005: 377) “The introduction of this new course



is based on the recognition that most public problems are solved through cooperation across organizations from multiple sectors—public, nonprofit, and business.” Similarly, Ducoffe et al. (2006) state that: “Given the widespread use and success of cross-functional teams in industry and the American assembly of Collegiate of Business’s focus on the importance of interdisciplinary education, many business schools have incorporated interdisciplinary elements into their curricula.” Finally, Kalliath and Laiken (2006: 747) concur with the observation that there has been an increasing use of teams in management education, partly because of “the continuing demand from stakeholders of management education for graduates who are equipped with team skills.” It is against such a backdrop that various dimensions of the proposed course, including its purposes, content, context, and processes, are succinctly examined below.

**Purposes:** The proposed course should be designed to achieve multiple purposes at once, including the following:

- Raising participants’ awareness of the need for more effective intra- and inter-organizational collaboration to solve the complex problems that contemporary organizations and societies are facing;
- Raising participants’ appreciation about the types and scope of various kinds of interdependencies and mutual ties within and across organizations, and betterment of their abilities to identify and evaluate the potential opportunities and challenges waiting to be further explored and examined;
- Expanding and updating participants’ knowledge-base regarding collaborative experience of different sectors, organizations, and individuals by providing them with a set of cutting-edge samples of conceptual and empirical study materials;
- Improving their collaborative skills by encouraging and enabling them to work in different experiential learning “settings”, and thus contributing to the aim of further emphasizing the interconnectedness of various parts of institutions of higher education, as well as of higher education institutions and the communities surrounding them by creating new or better opportunities for all involved in learning about and from their “closeness” and “connectedness”;
- Helping the participants to become more vigilant about the ethical and educational issues involved in working with “others”, and in evaluating work of others, and ultimately recognizing the universal value of collaboration while acknowledging and appreciating the differences among people in terms socio-economic and cultural backgrounds, areas of interests, and so on.

**Content:** It seems evident that course coverage needs to be carefully and jointly crafted by all involved. It must fit the specific needs of the institution and its members. Said differently, details should be worked out later in collaboration with others. Yet, a tentative list of suggested readings may be provided, reflecting the diversity of existing theoretical and empirical work for further consideration by all. It is my contention that the existing body of knowledge on the intra- and inter-organizational collaboration can be organized around three distinct yet closely related categories: *collaboration*, *collaborating* and *collaboratives*. Hence, the course can be organized around three different but closely related modules: collaboration, collaborating, and collaboratives. In the first module, such issues as definitions, antecedents, and consequences of collaboration should be covered. The second module should mainly focus on processes of collaborating. Suggested readings in this section should mostly, if not exclusively, devoted to theoretical or empirical descriptions of development processes in and around inter-organizational relations, or various stages of a collaborative endeavor. The third module should be devoted to learning more about converging and diverging properties of different forms of intra-, and inter-organizational collaboration, such as virtual teams, digital teams, strategic alliances, public-private partnerships, human collaboratives, issue networks, public management networks, and so on. These modules should reflect the underlying logic of collaboration, should be developed from general to specific, should reflect the diversity both in theory and practice, and should be in concert with overall course objectives.

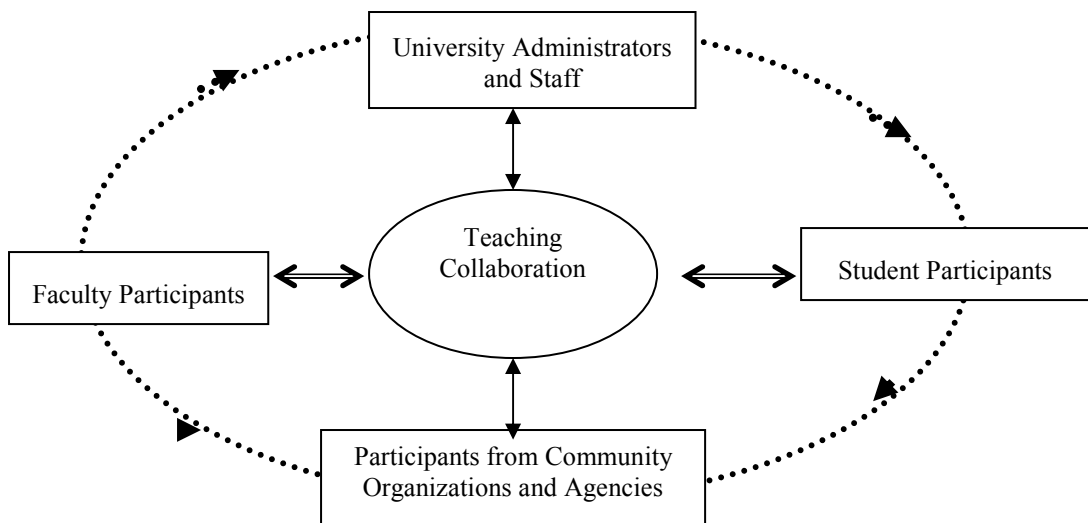
It is needless to say that the distinction between these three modules is meant to for analytic purposes only. Indeed, it is proposed to give an idea about topics that can be covered, and issues that might be taught and discussed throughout the course. It is my expectation that members of the learning communities would cover them simultaneously, and some kind of overlap is inevitable. For instance, the process of collaboration (collaborating), would inevitably touch upon the idea of different forms of collaboration (collaboratives), to explain whether and how those processes might vary across different types of collaboratives. In a similar vein, when one talks about the antecedents and consequences of collaboration, she/he has to give some examples from various collaboratives.

Diversity of theoretical perspectives about the emergence, organizing properties, and functioning of intra-and inter-organizational collaboratives should be maintained in selecting reading materials for such a course since individual theoretical perspectives alone do not provide adequate grasp of complexities exist in inter-organizational systems and networks. It should also be kept in mind that: “Given the inherent interdependency of public issues, an

interdisciplinary approach appeared not only to be reasonable, but a necessity.” (Ventriss, 1991: 8).

**Context and Processes:** In most recent years, importance of the context and processes in public administration and management education and training has been increasingly emphasized. Creating a community of learners requires that we pay attention not only to the content of the courses the public administration and management school/programs offer, but also to the context in which the whole educational experience is gained, and to the processes through which that experience is pursued and enhanced. As such, relevant skills, values and orientations should be gained in a learning climate where collaboration is promoted and practiced by using every means possible. It is the argument of this paper that the context and processes of a course on interorganizational collaboration should reflect the underlying logic of a genuine partnership. Partnership models of management education or otherwise collaborative context have been well documented. According to Booth et al. (2003: 23) “The shared responsibility of planning and executing classroom instruction has been described in many terms. Often, terms such as ‘team teaching,’ ‘collaborative teaching,’ ‘co-teaching,’ or ‘shared teaching’ are employed interchangeably.” An emphasis should be on the need for collaboration not only between students and teachers but also between university administrators and staff as well as between the university and the community within which our schools are located. Such a model of collaborative learning for teaching interorganizational collaboration in public administration and management can be depicted as in Figure 1.

**Figure 1: A Model of Collaborative Learning for Teaching Intra- and Inter-Organizational Collaboration**



In fact, underlying ideas of the model are not new. First, calls for a greater collaboration or partnership between teachers and students have been made by management educators for quite some time. It has been argued that the role of the teacher should be a facilitator, resource person, and coach, instead of being the sole authority in classroom settings. The authority relationship between teachers and students should be revised so that it reflects newly defined partnership model of learning (e.g., Bilimoria and Wheeler, 1995; O'Leary, 1997; Ramsey and Couch, 1994). According to Gueldenzoph and May (2002: 9), as the need for employees to be effective team players has increased, "collaborative learning has evolved in both secondary and post-secondary classrooms. This evolution is supported by post-modernistic and constructivist learning theories, which suggest that the role of the instructor should shift from the 'sage on the stage' to the 'guide on the side'." (Emphasis added).

Second, the recognition of preparing professionals for a work world where interdependence of public issues have been taken into account has led some universities to create specific inter-professional programs and courses (e.g., McCroskey and Robertson, 1999; Oxley and Glover, 2002). Third, it also has been the focus of attention that university administrators and staff should be thought of as an essential part of whole educational experience (Denhardt, 1997). Fourth, the need for an educational institution where the mutual interdependence of public education schools and the community within which they live has gained more attention in recent years. If the universities are to pay attention to the whole context of educational experience they offer to their students, then, the community connection should be recognized and encouraged more than it is currently the case. Instead of limiting themselves to bringing the practitioner wisdom into the classroom, the educators should give more attention to the value of collaboration between their schools/programs and their communities more than what they have now. As aptly argued by Lappe and Du Bois, (1997):

the real challenge is to move forward a new era in which we are enabled to function as common problem solvers within all aspects of our public lives. In other words, maybe the challenge is not simply to enhance civil society and re-ignite the volunteer realm, however vital that renewal is to our society's health. Just as important is infusing the principles, norms, and expectations of civil society into all arenas of public life.

Communities cannot effort university campuses, especially schools/departments of public administration and management be exceptions. In short, educators of public administration and management should practice what they preach (Kluth and Straut, 2003). As Romme and Putzel (2003: 512) rightly posed:

Students can experience the concepts they are learning if the curriculum is organized and run according to the management and organization principles being taught. Lecturers and instructors in management subjects can practice what they teach. (...) At once outside observers and inside participants, students cite and site: The organization provides both their lexicon and their job.

Finally, ideas and practices regarding experiential learning and service learning are spreading around fast in recent years (e.g., Kayes et al., 2005). As Cunningham (1997: 219) forwarded:

An experiential learning (EL) perspective recognizes the classroom as a place for interactive learning, where teacher and students learn by sharing knowledge and experiences. EL de-emphasizes professional lectures, memorization/regurgitation of facts and theories, and the five-hundred-page text. EL priorities are people, emphasizing the student; passion, emotion as well as cognition in the lesson; and pragmatism, integrating theory and practice. ..

Referring to the age-old “schism between theory and practice” in public administration, (p. 5), Ventriss (1991) suggests that: “the emphasis must be on *mutual learning* that jointly links scholars and practitioners in furthering their knowledge and maturity on public issues.” (p. 6). What, then, might be more appropriate opportunity to do this, rather than creating and nurturing an educational climate that conducive to “mutual learning” by emphasizing collaborative learning between students and faculty, among students, between faculty themselves, and between all these groups and community as well as school administrators and staff?

From the very beginning, all stages of developing, designing, and teaching the course on collaboration should reflect the underlying logic of a partnership. The course should be collective product of different faculty members and students from various departments. The course should be open to students from all relevant departments. The collaborative preparation and teaching of the course by more than one faculty members from different departments is a must. The content, objectives, and schedules of the course should be decided jointly by relevant faculty members. The materials as well as teaching and evaluation methods to be used should be designed suitable to purposes of such a course.

The course should be designed to allow maximum interaction and collaboration between faculty members, between students and teachers, and among students themselves. So, it may involve some conventional teaching techniques, but it should go beyond the “*chalk and talk*” lecture format. For

one, the value utilizing information technologies for collaborative work by the faculty and students should be emphasized and displayed. In a similar vein, selection of cases, guest speakers, site visits, and so on should be designed in ways to maximize collaboration among all participants. It is only logical to argue that a course on interorganizational collaboration should reflect at least main processes of such collaboration in “real world” settings (O’Brien and Buono, 1996). An open communication, participation of relevant stakeholders into the whole process, the team work, negotiation, and conflict resolution, and reflective skills are among the most important ones to be brought to the classrooms. Again, details of any such course should be decided jointly by all participants in accordance with their specific needs and capabilities. But, the underlying logic remains the same: Processes should be carefully examined and encouraged so as to increase learning-by-doing, learning-by-living

**Assignments and Evaluations:** It goes without saying that evaluation of faculty and students, and grading of the course should reflect the underlying logic of the course, and should be conducive to foster collaboration within and outside the classroom. There might emerge some problems stemming from existing university policies regarding faculty and student evaluation requirements, but this should and can be overcome. For example, at least initially, instead of standard faculty evaluation surveys conducted at the end of each semester, there might be more emphasis on an ongoing stream of reflections and feedback mechanisms. Content and processes of the course can be subject to constant evaluations by all participants. Both faculty and student participants should be evaluated and rewarded for their collaborative efforts more than their individual works. In this vein, group projects and presentations, as well as collaboration between faculty and students and practitioners should be encouraged, and they should be exposed to 360-degree evaluation opportunities.

In addition, some innovative rewards and incentives might be used to support collaborative effort on the part of students. For example, a group of students might be selected by their peers for such positions as “the champion(s) of creative collaboration ideas”, “the best negotiator,” “the best problem-shooter”, “the best networker”, “the visionary”, and “the best group motivator”. Similarly, different kinds of non-material rewarding opportunities for the students should be brought to the light. For instance, a number of much-coveted internship opportunities can be slated for top grade-getters in the class.

Although assignments can be jointly decided by the course participants, some suggestions can be put forward in this realm, including the analysis of collaborative portfolio (something more than a stakeholder analysis, but less complicated than a full network analysis). Student participants can be assigned

to prepare a collaborative portfolio analysis for individual organizations. Alternatively, the focus of assignment might be on a group of organizations in some kind of collaborative settings. The role of different organizations and players within them can be analyzed by using the theoretical perspectives the students are exposed to throughout the course. The stages of an inter-organizational collaboration as well as the quality of interactions among the collaborators can be subjects of individual and group projects. In addition to analyzing the different roles played by various organizations within a given collaborative setting (e.g. service provider, contractor, negotiator, and conveyor); students should be able to apply such concepts as participation, accountability and effectiveness to inter-organizational collaborative settings.

**Diversity:** It should be encouraged and celebrated throughout the course; in learning different theoretical approaches, in selecting course materials, in teaching methods and so on. Maybe more importantly, diversity of course participants should be encouraged. For one, having a diverse student body would facilitate the processes toward reaching one of the main objectives of the course; recognizing the universal value of collaboration while acknowledging and appreciating the differences among ourselves in terms of demographics, culture, research interests, working and learning styles, and so on (e.g., Malekzadeh, 1998). It can be expected that students from certain departments choose assignments more relevant to their major, or area of interests (e.g., students from business school prepare term papers on strategic alliances, as opposed to those from school of social work focusing on human service collaboratives). Having a diverse student body may prove more valuable to all involved in understanding common challenges facing all of us in working collaboratively with and through others, while still allowing some to focus on issue specific/context specific dimensions of collaboration.

## CONCLUSION

At the beginning of the paper, I have emphasized the need for preparing present and future public servants to function effectively in an increasingly networked world. Then, I have proposed a course on intra-, and inter-organizational collaboration, along with a model of collaborative learning for teaching such a course in public administration and management education.

Many undergraduate and graduate public administration and management programs around the country are undergoing changes in their structures, processes and curriculums. It is possible to go through an indexing of and a careful examination of existing curricula in the light of above discussions. Faculty members can emphasize the issues pertaining to intra-and inter-

organizational collaboration in their respective courses. Also, it is possible that a capstone course can be created and taught for this specific purpose in mind. These issues can be integrated into experiential learning and/or service learning components of programs currently in use. It should also be noted that the content of the course might be easily customized/modified into the needs of specific programs. My aim has been just to scratch some possibilities, far from providing an exhaustive analysis. After the experience of individual faculty and students, it is always possible to revise the content and/or context of the course. It seems that such a course on collaboration is more suitable for master's level students, but, if it is wanted, an undergraduate version of the course can be developed—"collaboration light" of sorts. In a similar vein, the course can be developed and offered as a doctoral seminar with some modifications and adjustments.

I am not suggesting that a single course on collaboration will be sufficient to prepare public administration and management students for a networked world. Neither do I imply in any sense that the "model" described in the preceding pages is a fully-developed one; it is used here only to organize some thoughts and ideas around introducing collaboration into public administration and management education. Nor did the paper raise potential challenges that might arise from teaching the course in the way described therein. Despite these and possible other shortcomings, I would only hope that the paper has achieved its purposes to some extent in highlighting the need for preparing our graduates for a networked world.

## REFERENCES

- Agranoff, R. (2007) **Managing within Networks—Adding Value to Public Organizations**, Washington, D.C.: Georgetown University Press.
- Agranoff, R. and M. Yildiz, (2007) "Decision-Making in Public Management Networks" in G. Morcol (Ed.), **Handbook of Decision-Making**, New York, NY: Marcel Dekker Publications, 319-345.
- Ansell, C. (2000) "The Networked Polity: Regional Development in Western Europe", **Governance: An International Journal of Policy and Administration**, 13(3), 303-333.
- Bilimoria, D. and J.V. Wheeler (1995) "Learning-Centered Education: A Guide to Resources and Implementation", **Journal of Management Education**, 19(3), 409-428.



- Booher, D.E. and J.E. Innes (2002) "Network Power in Collaborative Planning", **Journal of Planning Education and Research**, 21, 221-236.
- Booth, R., M. Dixon-Brown and G. Kohut (2003) "Shared Teaching Models for Business Communication in a Research Environment", **Business Communication Quarterly**, 66(3), 23-38.
- Box, R.C. (1995) "Teaching Intergovernmental Relations and Management", **Journal of Public Administration Education**, (May), 23-37.
- Brown, B. (1998) "Public Administration's Underdeveloped Core: Neglected Subjects", **International Journal of Public Administration**, 21(6-8), 963-990.
- Connolly, M. and C. James (2006) "Collaboration for School Improvement", **Educational Management Administration & Leadership**, 34(1), 69-87.
- De Macedo, J.B. (2001) "Globally Networked Model for Government over Traditional Hierarchies", **The OECD Observer**, (OECD Forum 2001 Supplement), 52-53.
- Denhardt, R.B. (1997) "Foreword—Experiential Education in Public Administration", **Journal of Public Administration Education**, 3(2), 149-151.
- Ducoffe, S.J.S., C.L. Tromley and M. Tucker, (2006) "Interdisciplinary, Team-Taught, Undergraduate Business Courses: The Impact of Integration", **Journal of Management Education**, 30(2), 276-294.
- Edens, R. and J.F. Gilsinan (2005) "Rethinking School Partnerships", **Education and Urban Society**, 37(2), 123-138.
- Gueldenzoph, L.E. and G.L. May (2002) "Collaborative Peer Evaluation: Best Practices for Group Member Assessments", **Business Communication Quarterly**, 65(1), 9-20.
- Gulati, R. (1998) "Alliances and Networks", **Strategic Management Journal**, 19, 293-317.
- Hall, T.E. and L.J.Jr. O'Toole (2004) "Shaping Formal Networks through the Regulatory Process", **Administration & Society**, 36(2), 186-207.
- Herbert, A.W. (2004) "Transforming Public Service in a World without Boundaries", **Public Administration Review**, 64(4), 390-394.
- Kalliath, T. and M. Laiken, (2006) "Use of Teams in Management Education", **Journal of Management Education**, 30(6), 747-750.
- Kayes, A.B., D.C. Kayes and D.A. Kolb (2005) "Experiential Learning in Teams", **Simulation & Gaming**, 36(3), 330-354.

- Klinger, D.E. (2006) "Building Global Public Management Governance Capacity: 'The Road Not Taken'", **Public Administration Review**, (September-October), 775-779.
- Kluth, P. and D. Straut (2003) "Do As We Say *And* We Do—Teaching and Modeling Collaborative Practice in the University Classroom", **Journal of Teacher Education**, 54(3), 228-240.
- Lappe, F. M., and P.M. Du Bois (1997) "Building Social Capital without Looking Backward", **National Civic Review**, 86(2), 119-128.
- Malekzadeh, A.R. (1998) "Diversity, Integration, Globalization, and Critical Thinking in the Upper Division", **Journal of Management Education**, 22(5), 590-603.
- McCroskey, J. and P.J. Robertson (1999) "Challenges and Benefits of Interprofessional Education: Evaluation of the Inter-Professional Initiative at the University of Southern California", **Teacher Education Quarterly**, (Fall), 69-87.
- Meier, K.J. and L.J.Jr. O'Toole (2005) "Managerial Networking—Issues of Measurement and Research Design", **Administration & Society**, 37(5), 523-541.
- Mizrahi, T. and B.B. Rosenthal (2001) "Complexities of Coalition Building: Leaders' Successes, Strategies, Struggles, and Solutions", **Social Work**, 46(1), 63-78.
- Musso, J.A., C. Weare, N. Oztas and W.E. Loges (2006) "Neighborhood Governance Reform and Networks of Community Power in Los Angeles", **American Review of Public Administration**, 36(1), 79-97.
- Newland, C.A. (2006) "Facilitative Governance Organizations and Networks: Disaggregated and Offloaded Government and Aggregated Response to Onloaded Stress", **Public Administration Review**, (May-June), 469-472.
- Newman, J. (2007a) "Enter the Transformational Leader: Network Governance and the Micro-Politics of Modernization", **Sociology**, 39(4), 717-734.
- Newman, J. (2007b) "Rethinking 'The Public' in Troubled Times—Unsettling State, Nation and the Liberal Public Sphere", **Public Policy and Administration**, 22(1), 27-47.
- O'Brien, C.D. and A.F. Buono (1996) "Creating a Networked, Learning Organization in the Classroom", **Journal of Management Education**, 20(3), 369-381.
- O'Leary, R. (1997) "The Great Man Theory of Teaching is Dead", **Journal of Public Administration Education**, 3(2), 127-133.

- Oxley, A. and C. Glover, (2002) **Benefits of Inter-Professional Education: Some Initial Reflections**, Occasional Paper 3, March 2002, <http://www.bettertogether.ac.uk>
- Picot, A. (1999) "Management in Networked Environments: New Challenges", **Management International Review**, 39 (Special Issue 3), 19-25.
- Ramsey, V.J., and P.D. Couch (1994) "Beyond Self-Directed learning: A Partnership Model of Teaching and Learning", **Journal of Management Education**, 18(2), 139-161.
- Rhodes, R.A.W. (1997) **Understanding Governance: Policy Networks, Governance, Reflexivity and Accountability**, Bristol, PA: Open University Press.
- Robertson, P.J. (1998) "Interorganizational Relationships: Key Issues for Integrated Services" in J. McCroskey and S.D. Einbinder (eds.), **Communities and Universities: Remaking Professional and Interprofessional Education for the Next Century**, Westport, CT: Greenwood Publishing Group, 67-87.
- Robinson, S. E., B. Berrett and K. Stone (2006) "The Development of Collaboration of Response to Hurricane Katrina in the Dallas Area", **Public Works Management & Policy**, 10(4), 315-327.
- Romme, A.G.L. and R. Putzel (2003) "Designing Management Education: Practice What You Teach", **Simulation&Gaming**, 34(4), 512-530.
- Starke-Meyering, D. and D. Andrews, (2006) "Building a Shared Virtual Learning Culture", **Business Communication Quarterly**, 69(1), 25-49.
- Stokes, D. E. (1996) "Presidential Address: The Changing Environment of Education for Public Service", **Journal of Policy Analysis and Management**, 15(2), 158-170.
- Tang, S.Y. (2005) "Individual-level Motivations for Interagency Cooperation", **Public Administration Review**, 65(3), 377-378.
- Van Vugt, M. and M. Snyder (2002) "Introduction—Cooperation in Society: Fostering Community Action and Civic Participation", **American Behavioral Scientist**, 45(5), 765-768.
- Ventriss, C. (1991) "Contemporary Issues in American Public Administration Education: The Search for and Educational Focus", **Public Administration Review**, 51(1), 4-14.

## PLANLI KALKINMA DENEYİMİNDEN STRATEJİK PLANLAMAYA GEÇİŞ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ

Doğan Nadi LEBLEBİCİ\*  
Erdem ERKUL\*\*

### Öz

Planlama faaliyeti öteden beri idarenin temel ve ortak bir faaliyeti olarak kabul edilmiştir. Ancak kamu yönetimi disiplini içerisinde ele alındığında planlamanın bu özelliğinin dışında araçsal bir rol oynadığı ortaya çıkmaktadır. Bu araçsallık devletin resmi ekonomik ideolojisini meşrulaştırmaya yönelik bir araçsallıktır. Planlamanın hangi amaca hizmet ettiği önem taşımaktadır. Planlama devletin ekonomiyi bütünüyle kontrol ettiği ve hatta egemen olduğu bir sistemin aracı olabileceği gibi, minimal devlet anlayışının, devleti düzenleyici role indirgemiş bir ekonomik sistemin aracı da olabilir. Bu çalışma söz konusu ikilemi Türkiye örneği bağlamında incelemektedir.

**Anahtar Sözcükler:** Devlette planlama, planlı kalkınma, stratejik planlama.

### Abstract:

#### Transition from Planned Development Experience to Strategic Planning: The Turkish Case

Planning has been accepted as a basic and common function of administration for a long time. However, it may be considered to have an exceptional instrumental character under public administration practices in disciplinary sense. That is to legitimize the formal economic ideology of the government. In this respect, the purpose of planning is very important. Planning is likely to be an instrument of government to dominate and to control the whole economy whereas it is also possible for it to be an instrument of a minimalist government system to regulate the economy. This study aims at examining the given dilemma in the context of Turkish case.

**Keywords:** Government planning, planned development, strategic planning.

---

\* Doç.Dr., Hacettepe Üniversitesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, Beytepe-ANKARA, nadi@hacettepe.edu.tr

\*\* Arş.Gör., Hacettepe Üniversitesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, Beytepe-ANKARA, erkul@hacettepe.edu.tr

## GİRİŞ

Kamu yönetimi hem disiplin olarak hem de uygulamada en az bir yüzyıldır süren paradigma arayışlarını, metaforik anlamda doğadaki “gel-git” olayları gibi yaşamaktadır.<sup>1</sup> Bir tarafta kamu sektörünün “kar” güdüsü olmaksızın kamu hizmeti üretmede tekel olma arayışları, diğer tarafta özel sektörün kamu sektörünü etkileyen “verimlilik” arayışları bu gel-git olaylarının ardındaki temel dinamik gibi görünmektedir. Bu metaforu destekleyen örgüt kuramlarının olduğunu<sup>2</sup> düşündüğümüzde temel yönetim kavramlarından veya ilkelerinden birisi olan “planlama” “kamu yönetimi sahnesi”nde sergilenen oyunlarda farklı rolleri oynayan temel bir “aktör” olarak karşımıza çıkmaktadır.<sup>3</sup> Bu aktörün aynı sahnede, farklı oyunlarda ve farklı seyirci kitleleri karşısında oynadığı rolün performansını değerlendirebilmek için aktörü tanımak ve tanımlamak gerekmektedir.

Planlama kavramı epistemolojik olarak sorgulandığında “bir amacı gerçekleştirmek için düşünülen faaliyetlerin belirli zamanlama ve belirli kaynaklarla, belirli bir sıraya koyulması” anlamına ulaşmaktadır<sup>4</sup>. Planlama doğası gereği geleceğe yöneliktir. Çünkü plan gelecekte gerçekleştirilmesi veya ulaşılması düşünülen bir amaca hizmet etmektedir. Dolayısıyla bir aktör olarak planlama hep “geleceği anlatan oyunlar” da oynamak durumundadır. Planlama, yazarın kurgusuna göre geleceği farklı biçimlerde oynamak zorunda kalacaktır. Bu çalışmanın konusu ‘planlama’ kavramının oynamak zorunda kaldığı rolleri Türkiye örneği ile açıklamak, neyi başardığını, neyi başaramadığını, başarılı ve başarısız performanslarının nedenlerini ortaya koymak, başarı veya başarısızlığın arkasındaki dinamikleri irdelemektir. Çalışmanın amacı ise, ‘planlama’ kavramının kamu yönetimindeki farklı bakış açılarından önemini ortaya koymaktır. Bu çerçevede, öncelikle planlama kavramı incelenmiş, planlama kavramının farklı perspektiflerden oynadığı roller tartışılmış, Türkiye örneğinde bu rollerin nasıl oynandığı tarihsel bir düzlemde açıklanmaya çalışılmıştır.

## 1. BİR YÖNETİM İŞLEVİ OLARAK PLANLAMA

Yönetim biliminin bir disiplin olarak ortaya çıkışı ona ilişkin farklı yaklaşımları da tartışma konusu yapmıştır. Pek çok yönetim bilimi literatürü yönetim biliminin gelişim aşamalarını klasik, neoklasik ve modern dönem olarak adlandırmaktadır. Buna nihayetinde post-modern dönem de ilave edilebilir. Klasik döneme odaklandığımızda iki farklı yaklaşımın bu döneme egemen olduğunu görmek mümkündür. Bunlardan birincisi Frederick W. Taylor’un (1911) başını çektiği “bilimsel yönetim” okuludur. Bir örgütte işleri yapmanın en iyi tek yolu olduğunu ve bunun da bilimsel yöntemler kullanarak

başarılabilirliğini öngörmektedir. Bu yaklaşım içerisindeki çalışmaların uygulamada kendilerine zaman ve hareket etütleri<sup>5</sup> ile zemin bulduğu söylenebilir. İkinci yaklaşım, yönetimin bazı jenerik, genel-geçer ilkeleri olduğunu, bu ilkelerin doğru uygulanması halinde en iyi yönetim tarzına ulaşılacağını iddia eden çalışmaları bünyesinde barındırmaktadır. Bu çalışmalar başta Henri Fayol (1949) olmak üzere, Mooney ve Reiley (1931), Gulick ve Urwick (1937) gibi endüstriyel alanı tanıyan kişiler tarafından gerçekleştirilmiştir. Bu yönüyle söz konusu yaklaşım normatif olmanın ötesinde ampirik temellere de sahip olmuştur.

Yönetim ilkelerine ilişkin hemen tüm çalışmalarda yönetimin temel bir faaliyeti olarak planlama işlevi ortaya çıkmıştır. Günümüzde planlamanın yönetimin temel bir ilkesi değilse bile temel faaliyetlerinden birisi olduğunu kabul etmeyen bir kuramcı neredeyse yok gibidir. Eğer örgütlerin belirli bir amacı gerçekleştirmeye yönelik olarak ortaya çıktıkları<sup>6</sup> kabul edilecek olursa amaca ulaşmak için gerçekleştirilecek faaliyetlerin zaman, kaynak ve eşgüdüm açısından planlanması gerekir. Bu eylemin arkasında geleceğe yön verme, geleceği belirleme iddiası vardır (Sezen, 1999: 9-10). Yine planlama eyleminin yönetsel anlamda aşamalarından söz etmek gerekirse, üç temel aşamadan söz etmek mümkün olabilir: hazırlık, uygulama, izleme (Sezen, 1999: 11).

Temel yönetsel faaliyetlerden birisi olan planlama faaliyeti birkaç farklı boyutta incelenebilir. Kapsadığı süre bir parametre olarak değerlendirildiğinde, kısa, orta ve uzun dönemli planlardan söz edilebilir. Hedef aldığı amaç göz önüne alındığında üretim planlaması, yatırım planlaması, mali planlama, kalkınma planlaması vb birçok türü ifade ediyor olabilir. Kapsadığı alana ilişkin faaliyet olarak düşünüldüğünde örgütsel planlama, kentsel planlama, bölgesel planlama, sektörel planlama, ulusal planlama gibi türler ortaya çıkar. Hedef aldığı diğer işlevler söz konusu olduğunda insan kaynakları planlaması, finansal kaynak planlaması vb türlerinden söz edebiliriz (Sezen 1999: 14-34).

Bütün bunların yanında “kamu yönetimi disiplinin” alanına çekildiğinde kamu örgütleri açısından planlama işlevi devletin “ekonomik ideolojisi”ni<sup>7</sup> belirleyen bir parametre olarak da ele alınabilir. Ekonomik ideolojisi ne olursa olsun herhangi bir devlet veya ona bağlı kurumların planlamayı temel bir yönetim faaliyeti olarak göreceklelerinden hiçbir kuşku yoktur. Ancak devletin, ekonomik ideolojisine bağlı olarak planlama işlevini nasıl kullanacağı ve ne şekilde düzenleyeceği, jenerik yönetim ilkeleri açısından bir şey ifade etmemektedir. Diğer bir ifadeyle, tüm örgütler açısından ortak bir yönetim işlevi sayılan planlama artık “ortak” olmaktan çıkacaktır. Planlamanın farklı örgütlerde farklı amaçlara hizmet edebileceği ön kabulü bu söylenenin dışındadır. Burada ifade edilmek istenen, planlamanın “ortak” bir yönetim işlevi olmaktan çıkarılıp araçsal bir konuma itilmesidir. Başka bir deyişle, devlet,

benimsediği ekonomik ideolojiye bağlı olarak planlamayı “ekonomik ideolojinin meşrulaştırılmasına” hizmet eden bir araç olarak değerlendirmektedir. Bu konunun açılımı bir sonraki alt başlık altında ayrıntılı olarak verilmektedir.

## 2. KAMU YÖNETİMİNDE PLANLAMA

Kamu yönetiminde veya (burada kastedilene uyduğu için) devlette planlama olgusu yeni ve hatta yüzyılımıza özgü bir özellik değildir. Antik dönemden bugüne kadar var olan devletler sahip oldukları kaynakları, yerleşim yerlerini ve geleceklerini belirli ölçülerde planlamışlardır. En azından akıl yürütebilmek ulaşıcağımız kesin gerçek uygarlıkların diğer uygarlıklarla olan ilişkilerinde savaşları planladıkları gerçeğidir.<sup>8</sup>

Yönetimin temel bir işlevi kabul edildiğinde de planlama olmadan yönetimin olamayacağı söylenebilir. O halde herhangi bir örgütlü yapı farklı gelişmişlik düzeylerinde planlama olgusuna müracaat etmek zorundadır. Geçmişten günümüze devletlerin ve onların idari aygıtlarının kaynaklarını planladıklarını, belirli ölçülerde geleceklerini planladıklarını kabul etmek durumundayız. Bu noktada devletin planlama rolü açısından iki seçenek karşımıza çıkmaktadır. Bunlardan birincisi, devletin kendini planlaması, ikincisi ise kendisi ile birlikte toplumsal yaşamı planlaması. Söz konusu iki açıdan değerlendirdiğimizde kamu yönetiminde sistematik ve bilinçli planlama tartışmasının (devlette planlamanın eski tarihine rağmen) kamu yönetimi disiplinine 20. Yüzyıl’da sunulmuş bir armağan olduğunu söyleyebiliriz<sup>9</sup>. Devletlerin kaynaklarının kıt olduklarını anlamaları, kaynakları en etkili ve verimli biçimde kullanmanın yollarını aramaları neticesinde planlama ağırlığını giderek hissettirmeye başlamıştır. Planlama 20. Yüzyıl’daki etkisini İkinci Dünya Savaşının sonundan itibaren daha şiddetli biçimde göstermiştir. Bir yandan savaş sonucunda yıkılan yapıların hızla imar edilmesi zorunluluğu, diğer yandan geri kalmış ülkelerin ve bölgelerin kalkındırılması sorunu. İşte tüm bunlar için ekonomik planlama bir umut kaynağı olmuş ve çeşitli sorunları çözümleyeceği konusunda yaygın bir inanç yaratmıştır (Soysal, 1957: 1).

Yukarıda söz konusu edilen devlette planlamanın iki farklı rolünden birincisine göre, devlet ve onun idari aygıtı kendi varlığını devam ettirmek için ne şekilde gelir elde edeceğini, elde ettiği gelirleri nasıl tasnif edeceğini, bu gelirlerin nasıl kullanılacağını planlamakla yükümlüdür. Ancak devlet toplumdan ayrı ve onun dışında var olan bir yapı da değildir. Dolayısıyla toplumsal yaşama dönük bazı işler yapmak zorundadır. Çeşitli imar faaliyetleri, adaleti, güvenliği sağlama yükümlülükleri ve benzeri yükümlülükler devleti ister istemez toplumsal yaşama ilişkin plan yapma yükümlülüğu ile belirli

ölçüde karşı karşıya bırakmaktadır. Bu durum ister minimal devlet yaklaşımı, ister “her şeye müdahale eden devlet yaklaşımı ve isterse “devlet, devlet (kendisi) için vardır” argümanı çerçevesinde fazlaca değişmez. Her durumda devlet toplumsal yaşama ilişkin belirli konulara müdahil olmak zorundadır.

Planlamanın ikinci rolüne göre, devletin kendi varlığını devam ettirmesi veya toplumsal anlamda minimum konulara müdahil olması dışında toplumda sosyal adaleti tesis etmek gibi bir rolü vardır. Buna göre devlet sadece kendi varlığını devam ettirmek veya minimum toplumsal işlevleri sürdürmek için planlama yapmaz aynı zamanda toplumsal sosyal ve iktisadi düzenin sağlanmasına ilişkin bir planlama yapar. Bu anlayış içerisinde örneğin, bir yıl içerisinde hangi yörelerde ne kadar patates ekileceğini, ne kadar demir çelik üretimi yapılacağını planlar ve planı bizzat uygular veya üretici konumundakilere uygulamaları için dayatır.

Birinci planlama anlayışı “piyasa ekonomisini” temel bir planlama anlayışı iken ikinci planlama anlayışı devletin iktisadi hayattaki egemenliğine vurgu yapan “sosyalist ekonomiyi” baz alan bir anlayış olmaktadır. Literatürde bu iki anlayışı harmanlayan muhtelif çeşitlemeler bulunmaktadır. Bu çalışmanın konusu olmadığı için bunlar üzerinde durulmayacaktır.

Her iki uç planlama anlayışında devletin planlamaya yüklediği araçsallık farklı görünmektedir. Birinci anlayışta devlet planlamayı yasal düzenleyici kabul ettiği rolünün bir aracı haline getirmekte, toplumsal yaşamın geleceğini belirleme işlevini “piyasaya” bırakmaktadır. İkinci anlayışta devlet planlamayı tüm yönetim faaliyetlerinin merkezine yerleştirmekte, tüm ekonomik değişkenleri kontrol ederek toplumsal yaşamın geleceğini belirlemeye yönelmektedir.

Yakın dünya tarihi (özellikle 20.Yüzyıl) incelendiğinde bu iki anlayışın planlamaya yüklediği roller daha iyi görünecektir. Özellikle Ekim Devrimi olarak adlandırılan ve Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği’nin (SSCB) kuruluşu ile sonuçlanan hareketin ardından bütün dünya “devlette planlamanın rolü” konusunda tam bir kutuplaşma içine girmiştir.

Bir tarafta makro bir planlama sayesinde hızlı büyüyen ve toplumsal refahı artırmada belirli ölçülerde başarıya ulaşan SSCB ve diğer tarafta “Büyük Bunalım” yıllarını yaşayan kapitalist dünya vardır. Devlette sistematik anlamda planlama olgusuna o tarihlere kadar tamamen yabancı olan Batı dünyası (kapitalist devletler) mutlak ki bundan bir ders çıkarmıştır.<sup>10</sup> Daha sonra, kendi dinamikleri içerisinde Büyük Bunalım’ı atlatan ve refah seviyesini hızla artıran Batı dünyası ve İkinci Dünya Savaşı yıllarında büyük zorluklar yaşayan SSCB<sup>11</sup> madalyonun diğer yüzü olmuştur. Planlama batı dünyasındaki etkisini



özellikle ikinci Dünya Savaşının sonundan itibaren göstermiştir. Bir yandan savaş sonucunda yıkılan yapıların hızla imar edilmesi zorunluluğu, diğer yandan geri kalmış ülkelerin ve bölgelerin kalkındırılması sorunu. İşte tüm bunlar için ekonomik planlama bir umut kaynağı olmuş ve çeşitli sorunları çözümleyeceği konusunda yaygın bir inanç yaratmıştır (Soysal, 1957: 1).

İkinci Dünya Savaşını izleyen yıllarda her iki kutupta aynı anda hızlı gelişmelerin yaşanmasının ardında yine aynı aktör bulunmaktadır: *planlama*. Bir tarafta bütün toplumsal yaşamı belirleyen rolü oynayan “*sosyalist planlama*” ve diğer tarafta kaynakların tüketimini ve piyasanın düzenlenmesini piyasaya bırakan “*kapitalist planlama*”. Bütün bu gelişmeler gelişmiş ve gelişmekte olan tüm ülkelerde planlama olgusu açısından kendisini hissettirmiştir.

Yaklaşım her ne olursa olsun, devletin ekonomik ve sosyal hayattaki işlevleri farklı birimler tarafından yerine getirilmektedir. Kamu yönetimi açısından planlama, planın birleştirici yaklaşımı dikkate alındığında söz konusu farklı birimler tarafından uygulanan farklı iktisadi ve sosyal politikaların birbirleriyle tutarlılığını sağlayan ve bu politikaların nihai etkilerini test eden önemli bir araçtır. Dolayısıyla günümüzde devletler ve onların idari aygıtları bir şekilde ve bir düzeyde planlama yapmak mecburiyetindedir.

Bir sonraki başlık altında Türkiye örneği ile planlamanın farklı rollerinin devlet politikalarında nasıl yaşandığı, farklı olduğu söylenen rollerin aynı amaç ve hedeflere nasıl hizmet ettiği ve günümüzde planlamanın dönüşümsüz biçimde hangi rolü oynama eğiliminde olduğu anlatılmaya çalışılmaktadır.

### 3. TÜRKİYE ÖRNEĞİ

Türkiye 20. Yüzyıl'a özgü devletin planlama kavramı ile ne zaman tanışmıştır? Bu sorunun cevabını vermek önemlidir. Türkiye kendinden önce var olan bir devletin, Osmanlı Devletinin her anlamda mirasını devralmıştır. Osmanlı Devletini ortadan kaldıran koşulların başında “*planlama aktörü*”nün oynadığı rol yer almaktadır. Osmanlı Devletinin kendisini planlamaya dönük bir bakış açısı vardır. Osmanlı Devleti sadece yapacağı seferleri, elde edeceği toprakları, elde edeceği ganimetleri ve bunları yapmak için gerekli kaynakları planlamaktadır. Kısacası Osmanlı Devleti yaşadığı zamanı ve kendi merkezi devlet otoritesinin ihtiyaçlarını planlamaktadır.<sup>12</sup> Bu tıpkı 20. Yüzyıl'da var olan SSCB'nin kendisini planlama anlayışına benzemektedir. Ancak, her ikisinin planlama anlayışında iki temel fark vardır. Birincisi Osmanlı'nın merkezi bir planlama anlayışına sahip olmaması, planlamayı adem-i merkezîyetçi bir yapı ile yürütüyor olmasıdır.<sup>13</sup> Örneğin, bir savaş halinde

Osmanlı'nın elinde nereden ne talep edeceğinin bir dökümü vardır. Diğer bir ifadeyle, Osmanlı elindeki kayıtlardan yola çıkarak bir tımarın ne kadar asker ve kaynak isteyeceğini bilir ama o tımarın sarayın talebini nasıl karşılayacağı ile ilgilenmez. Tımar merkezi devletin taleplerini karşılama yönündeki faaliyetleri kendisi planlamak zorundadır. İkinci fark ise Osmanlı'nın tüm toplumsal yaşamı planlama gibi bir iddiası yoktur. SSCB ise hem devlet olarak kendi işleyişini hem de toplumsal yaşamı planlama anlayışındadır. Ancak bu iki fark da uzun dönemde SSCB'nin yaşayabilmesine yetmemiştir.

Sistematik bir yaklaşımla Türkiye'de planlama 1930'lu yıllarda beş yıllık sanayi planları ile başlar. Bu yıllara kadar Türkiye'nin Lozan'dan kaynaklanan öncelikleri vardır. Bunlar; Osmanlı'dan kalan dış borçların ödenmesi, kapitülasyonların kaldırılması, gümrükler, savaşın yarattığı yıkımın onarılması, nüfus mübadelesi, Musul sorunu vb sorunlarla uğraşılmasıdır (Günçe, 1967). 1932 yılı Türkiye'nin ulus devlet olarak var olma mücadelesi açısından bir dönüm noktasıdır. Bu tarihte SSCB'den alınan finansman ve teknik destek sayesinde ilk planlama deneyimi olan sanayi programı yapılacaktır. 1947 yılında hazırlanan kalkınma Planının da ise öncelikler farklılaşacaktır (Tekeli ve İlkin, 1974). 1948-1952 yıllarını kapsayan bu planın uygulanmamış, ölü doğmuş bir plan olduğu iddiası vardır. Planın resmi olarak hiçbir zaman uygulanmadığı bilinmektedir. Ancak, planın mimarı olan Kemal Süleyman Vaner planın ufak değişiklikler ile 1950 sonrası Demokrat Parti tarafından uygulandığını iddia etmektedir (Günçe, 1967: 21). Bu dönemdeki planlama yaklaşımının ikinci yaklaşım olan devletin sosyal ve iktisadi hayatı düzenleme iddiasını yansıttığını söylemek güçtür. Çünkü söz konusu dönemde iktisadi hayatın piyasa ekonomisinde olması gereken temel aktörleri<sup>14</sup> gerekli sermaye birikimiyle ortada yoktur. Kalkınan bir devlette söz konusu aktörlerin yapması gereken yatırımlar gerçekleşmemektedir. Bir anlamda devlet bu aktörleri yaratma çabasıdadır. Bu anlamda, 1947 planı devletin piyasa ekonomisinin iktisadi aktörlerini yaratma çabasına girdiği 1948-1960 döneminin ex-ante belirleyicisidir. 1950-1960 yılları arasında geliştirilen programlar da 1947 planının ruhuna uygundur (Günçe, 1981).<sup>15</sup> Ancak 1947 planının ne ölçüde uygulama alanı bulduğu yine de bir tartışma konusu olarak ortada durmaktadır. 1923'deki Birinci İzmir İktisat Kongresi'nde vurgu yapılan hedefin piyasa ekonomisinin gerçekleştirilmesi olduğuna da kuşku yoktur<sup>16</sup>. Cumhuriyetin kuruluşunu müteakip Birinci ve İkinci Beş Yıllık Sanayi Planları yapılmıştır. Ancak bunları modern anlamda kalkınma planı saymak mümkün değildir. Daha ziyade devlet eliyle sanayiye ve dolaylı olarak da piyasayı oluşturmak amaçlanmıştır.<sup>17</sup>

1960'lı yıllara gelindiğinde 27 Mayıs ihtilalinin ardından devletin toplumsal hayata ilişkin tercihlerinin kısmen değiştiği<sup>18</sup> iddia edilebilir. Bu tercih değişikliği açısından düşünüldüğünde 20 Temmuz 1961'de yürürlüğe

giren 1961 Anayasası, bir sacayağı üzerine kurulmuştur; kalkınma, sosyal adalet ve demokrasi. Anayasa bu üç unsuru bir arada gerçekleştirmeyi kabul edinmiştir (Tanör, 1991: 81-83). Sosyal adalet vurgusu devletin sosyal ve iktisadi hayata müdahale edeceği gerçeğine işaret etmektedir. Devlet bunu bilinen aktör “planlama” ile yapacaktır. Planlama görevini üstlenecek olan kuruluş, Devlet Planlama Teşkilatı (DPT) 30 Eylül 1960 yılında kurulmuştur. 1961 anayasası ile de DPT Anayasal Bir kurum olmuştur (Sezer, 1981: 165-166).

DPT'nin görevi ekonomik, sosyal ve kültürel politikaların ve hedeflerin tayininde ve ekonomik politikayı ilgilendiren faaliyetlerin koordinasyonunda hükümete yardımcı olmak ve danışmanlık yapmaktır. 1982 Anayasası da planlı kalkınmayı ve planların devlet tarafından hazırlanmasını hükme bağlamıştır. Ancak 1982 Anayasasında DPT anayasal bir kuruluş olma özelliğini kaybetmiştir.

Böylece planlı kalkınma döneminin 1980'lerin başlarında fiili olarak ortadan kalktığını söylemek yanlış olmaz. DPT varlığını sürdürmesine rağmen farklı bir planlama anlayışıyla farklı roller üstlenmiştir. Planlı kalkınma dönemi itibariyle de Türkiye'de devlet eliyle yapılan kalkınma planlarının bu çalışmada bahsedilen ikinci planlama anlayışıyla birebir örtüşmediği de söylenebilir. Konjonktüre bağlı şartlar ve değişen iktisadi yaklaşımlar çerçevesinde ekonomide kamu müdahalesinin ağırlığı dönemler itibariyle farklılıklar göstermekle birlikte piyasa ekonomisinin geliştirilmesi ve etkinleştirilmesi Türk planlarının genel ilkesi olmuştur. Türkiye'deki planlama yaklaşıminin en belirgin özelliği kamu kesimi için kısmen emredici<sup>19</sup>, özel kesim için yol gösterici nitelikte oluşudur.

Planlı kalkınma dönemi ile birlikte kamuda kalkınmaya yönelik kararlar beş yıllık hedefler çerçevesinde alınmaya başlanmış, idarenin keyfiyetinin belirli ölçülerde önüne geçmiştir. Kalkınma planlarının genel yapısı incelendiğinde planların sınırlandırma fonksiyonunun önemli ölçüde kamu yatırım kararlarına yönelik olduğu görülmektedir. Piyasaya ilişkin kalkınma hedeflerinin daha ziyade tahmin niteliği taşıdığı söylenebilir. Planlı kalkınma döneminde planların kısmen emredici özelliğinin kamuya yönelik olmasının gerisinde piyasanın kalkınma açısından önemli büyük yatırımları gerçekleştirecek sermaye birikimine sahip olmaması, bu yatırımların kamu eliyle yapılmak zorunda oluşu yatmaktadır.

Ancak bu durum 1980'li yılların başlarından itibaren değişmeye başlamış, piyasadaki aktörler gelişen sermaye yapıları ile söz konusu yatırımları yapma kapasitesine erişmiş, kamu yatırım harcamaları giderek ekonomik ve sosyal altyapı yatırımlarına yönelmiştir.

1960-1980 dönemine kadar özel kesimin sanayi yatırım kapasitesini geliştirmeye yönelik olarak uygulanan ithal-ikameci politikalar dünyadaki gelişmelere paralel olarak 1980’li yılların başında terk edilmiştir. Küreselleşen ekonomik düzen içerisinde piyasadaki aktörlerin rekabete dirençli hale getirilmesi süreci hızlanmış ve piyasa ekonomisini geliştirmek için devlet bütün araç ve imkânlarını seferber etmiştir. Bu çerçevede DPT, planlamayı piyasanın tamamlayıcısı olarak görmüştür.<sup>20</sup> DPT’nin 1980 başlarında uygulamaya konulan dışa açılma politikaları gibi ekonomik ve sosyal alandaki önemli yeniliklerin fikri hazırlıklarının başlatıcısı olduğu, uygulamada koordinasyonu sağladığı söylenebilir.<sup>21</sup>

Türkiye’de 1980’li yılların başlarına kadar planlamanın bu çalışmanın başlarında bahsedilen rollerden birisini oynayıp oynamadığı, hangi dönemlerde hangi rolü oynamaya çalıştığı veya hangi rolün yüklendirilmeye çalışıldığı, DPT eliyle kendisini bağımsız bir aktör olarak sunmaya çalışan planlamanın ne kadar bağımsız olduğu tartışma konusu değildir. Türkiye’de söz konusu dönemde planlama aktörü, tabiri caiz ise hep “orta oyunu”nda oynatılmıştır. Kendisine farklı oyun isimleri ve sahneler verilmiş, ancak oyunu hep istenen biçimde “piyasa ekonomisi açısından mutlu son” ile bitirmesi istenmiştir. Dolayısıyla planlama aktörü de söz konusu dönemde oyunun ismine ve sahnelerine uygun “orta oyunu” oynamıştır.<sup>22</sup>

1980’li yıllar dünyada bir değişime sahne olmuştur. Küreselleşme kavramı ilk olarak ortaya atıldığından itibaren bütün dünyanın bu kavramın etrafında şekillenen siyasal, sosyal ve ekonomik standartlara uygun hareket etme gerekliliğini hissettiği açıktır. Türkiye’nin de bu çerçevede planlama konusundaki orta oyununu değiştirmesi gerektiği bir vakadır.<sup>23</sup> Küreselleşme kavramı çerçevesinde sahneye konulacak oyunlarda belirli standartlar aranmaktadır. Önce oynanacak sahne konusunda standartlar, sonra oyun metni, oyuncular ve diğer standartlar mevcuttur. Dolayısıyla “*planlama*” artık standartları ve performansı belli olmayan “orta oyununda” rol alamayacaktır.

1980’li yılların başından itibaren batı dünyasında planlama aktörüne verilen rol bellidir. Türkiye bu rolü anlamak için 20 yıl bekleyecektir. 1980’li yılların başından itibaren, dünyadaki “gelişmiş addedilen” devletlerin öngördükleri “devlet bütçelerinin” ve dolayısıyla “devlet performanslarının” mevcut anlayışla yönetilemeyeceği gerçeği ortaya çıkmıştır. Demokratik yönetim, katılımcılık, şeffaflık, vb. anlayışları içeren bir devlet yönetim tarzı istenmektedir. Oysa bütün dünya bir ekonomik krizin içindedir.<sup>24</sup> Ortaya çıkan krize çözüm arayışları içerisinde kamu yönetiminin bir sarkacın hareketleri şeklindeki paradigma dönüşümleri (Leblebici, 2004) yine sarınılacak dal haline gelmiştir. 1980’li yıllardan itibaren kamu yönetimindeki ekonomik bunalıma çözüm olarak ortaya atılan yeni kamu işletmeciliği 1960 öncesi egemen

paradigmanın bir yansımasıdır. Özel sektörün yönetme anlayışı ve ilkeleri kamu yönetimine uyarlanmaya çalışılmıştır. Türkiye 1980’li yılların başında bu akımı yakalayabilmiş ancak bu akımın planlama aktörüne verdiği rolü ancak 2000’li yılların başında algılayabilmiştir.<sup>25</sup>

24.12.2003 tarihinde yürürlüğe giren 5018 sayılı “Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu” tüm kamu kurumlarına stratejik plan yapma ve bu stratejik plana dayanan performans esaslı bütçe hazırlama yükümlülüğü getirmiştir. Bu çerçevede DPT’ye kamu idarelerinin stratejik plan yapma yükümlülüklerini düzenleme rolü verilirken, Maliye Bakanlığı’na kamu idarelerinin performans esaslı bütçelerini hazırlamalarını düzenleme yükümlülüğü verilmiştir. Stratejik plan doğası gereği uzun dönemli bir planlamayı esas aldığından DPT kamu idarelerinin tümünde birden normal bütçe sürecini olumsuz etkileyebilecek biçimde stratejik plan hazırlamalarını öngörmek yerine, tedrici bir geçiş stratejisi öngörmüş ve kamu kurumlarının stratejik plan hazırlamalarını bir takvime bağlamıştır.

Stratejik planlamanın detayları ayrı bir çalışmanın konusu olduğundan burada yer verilmemiştir. Ancak, stratejik planlamanın genel olarak açıklanmasında yarar vardır. Akademik çevrelerde kabul gören bir tanım Alfred Chandler tarafından 1962’de yapılmıştır. Chandler (1962: 16) stratejiyi “bir kuruluşun uzun dönemli temel amaç ve hedeflerinin belirlenmesi, bu amaç ve hedeflere ulaşmak için hareket tarzlarının benimsenmesi ve gerekli kaynakların tahsisi” olarak tanımlamaktadır. Stratejik planlama ise bir kuruluşun stratejisini belirlediği süreç olarak bilinmektedir. Popüler yazında stratejik planlama süreci; (1) vizyon ve misyon ifadelerinin ortaya konulması, (2) durum analizi, (3) stratejik amaçların ortaya koyulması ve stratejik değerlendirme, (4) stratejik hedefler ve performans göstergeleri şeklinde ifade edilmektedir.<sup>26</sup> Stratejik planlama DPT’nin (2006: 7) kamu kuruluşları için hazırladığı bir rehberde popüler yazına paralel olarak tarif edilmiştir. Buna göre “stratejik planlama kuruluşun bulunduğu nokta ile ulaşmayı arzu ettiği durum arasındaki yolu tarif eder. Kuruluşun amaçlarını, hedeflerini ve bunlara ulaşmayı mümkün kılacak yöntemleri belirlemesini gerektirir. Uzun vadeli ve geleceğe dönük bir bakış açısı taşır. Kuruluş bütçesinin stratejik planda ortaya konulan amaç ve hedefleri ifade edecek şekilde hazırlanmasına, kaynak tahsisinin önceliklere dayandırılmasına ve hesap verme sorumluluğuna rehberlik eder.” DPT’nin rehberindeki popüler yazına paralel anlatımlara karşın 5018 sayılı kanunun 3(n) maddesindeki stratejik plan tanımı Chandler’in (1962) tanımına daha yakın bir tanım olarak değerlendirilebilir. Buna göre, “stratejik plan, kamu idarelerinin orta ve uzun vadeli amaçlarını, temel ilke ve politikalarını, hedef ve önceliklerini, performans ölçütlerini, bunlara ulaşmak için izlenecek yöntemler ile kaynak dağılımlarını içeren planı” olarak tanımlanmaktadır.

Stratejik planlamanın devletin planlama işlevine böyle bir giriş yapması, bir dönüşümün işareti olarak yorumlanabilir. Bu dönüşüm tabiri caiz ise “Orta Oyunu”ndan “Broadway Resitali”ne geçiştir. Planlama aktörü için oyunun tüm detayları sunulmaktadır. Stratejik planlama merkezi kalkınma plan ve programlarına göre kurumlar tarafından yapılacaktır. Stratejik amaç ve hedefler izlenebilir göstergeler çerçevesinde şekillendirilecek ve performans ölçülecektir. Kamu kurumlarına kaynak tahsisi performans esasına göre yapılacaktır. Kurumlar kamu kaynaklarını kullanırken hesap verme sorumluluğunun kurum bünyesinde ve hükümet açısından ayrıntılı olarak tanımlandığı görülmektedir.

5018 sayılı kanunun gereği olarak kamu kurumları tarafından yapılması istenen stratejik planlama ve bu plana dayalı performans esaslı bütçeleme kamu kaynaklarının verimli ve etkili kullanılması için bir yöntem olarak öngörülmektedir. Buna karşılık, Türkiye’de devletin planlama işlevinin rolü değişmemiştir. Yine tiyatro metaforuna müracaat edilecek olursa, arzulanan “mutlu son” a daha sistematik ve profili değişen seyirciyi (kamuyu) tatmin edecek şekilde ulaşılması hedeflenmiştir. Mutlu son, özel sektörün verimlilik ve etkinlik yöntemlerini kamu kurumlarına uygulayarak piyasanın ekonomik ve sosyal yaşamdaki egemenliğinin perçinlenmesidir.

5018 sayılı kanun ve getirdikleri devlette planlamanın “devlette kalması” ve devletin artık bürokrasi-piyasa ikileminden (Williamson, 1981) kurtulup, kendi faaliyetlerini adem-i merkeziyetçi esasta planlaması anlamına gelmektedir.<sup>27</sup> Ancak, bu çalışmanın başında ifade edilen “devletin asgari görevleri” (minimalist devlet) tartışması söz konusu kanunla bir değişikliğe uğramış değildir. Kanun, görüldüğü kadarıyla, devletin ekonomik ve sosyal hayattaki işlevlerini azaltmak gibi bir amaç gütmemektedir. Daha ziyade devletin piyasa ekonomisine göre yapılanması öngörülmektedir.

## **SONUÇ VE DEĞERLENDİRME**

“Planlama” kavramı orijinal anlamı içerisinde farklı bakış açılarıyla değerlendirildiğinde bir kişi veya kurumun geleceğe ait faaliyetlerini kaynakları ve süresi itibarıyla planlaması anlamına gelir. Ancak, günümüzde planlama, özellikle kamu yönetimi açısından söz konusu anlamın dışında anlamlar içermektedir. Bu anlamlar o anda var olan kamu politikaları ile doğrudan bağlantılı anlamlardır. Kamu politikalarının farklı yönelimleri vardır. Bu yönelimler planlamanın hangi amaca hizmet ettiğini belirler. Bu çalışmanın başında belirtildiği üzere, “planlama” yönetimin bir aracı olmakla birlikte farklı siyasal ve dolayısıyla ekonomik ideolojiler için de araçsal rol oynayabilmektedir. Bu açıdan değerlendirildiğinde “planlama” sadece bir kişi

ya da kurumun geleceğe yönelik amaç ve faaliyetlerini planlaması anlamına gelmemektedir. Planlama farklı ortamlarda farklı rolleri oynayabilmektedir.

Devlet ve onun idari aygıtı açısından değerlendirildiğinde, farklı ortamlarda farklı rolleri oynayan planlamanın aslında aynı rolü farklı platformlarda oynayabildiği görülmektedir. Türkiye örneği bu açıdan önemli görülmektedir. Aynı aktöre farklı roller yüklenmiş gibi görülmesine rağmen, aktörün aynı sahneyi farklı zamanlarda farklı repliklerle (veya yorumlarla) sunduğu söylenebilir. Türkiye örneğinde 1980'lere kadar planlama konusunda oynanan orta oyundur. Orta oyuncusunun oyunun sonunu belirleme şansının olduğu söylenebilir. Ancak planlama aktörü 1980'li yıllara kadar sahnelenen oyunu kendisinden istendiği şekilde bitirmiştir. 1980 sonrası farklı bir ortam söz konusudur. Artık oyunun sonucu oyuncunun etki edemeyeceği şekilde bellidir. Senaryo değişse bile oyunun sonu değişmemektedir. Artık sadece sahne değil, oyuncunun söylemesi gereken replikler de belirlidir. Bu repliklerde “verimlilik”, “etkililik”, “şeffaflık”, “katılımcılık”, “hesap verebilirlik” gibi sözcükler senaryo yazarının niyetini ortaya koyacak sıklıkta geçmektedir. Böyle bir oyunda “planlama” aktörü ancak oyunun performansına etki edebilir. Bütün bunlar değerlendirildiğinde “planlama” aktör olarak kendisine verilen rolü oynamakta, birçoklarının iddia ettiğinin tersine oyunun en önemli aktörü olmamaktadır. Sadece oyuncunun performansı ve seyirci kitlesi değişmekte ve bu çerçevede “oyun yazarı”nın önemi artmaktadır.

## NOTLAR

<sup>1</sup> Leblebici (2004) kamu yönetimindeki bu paradigmatik dönüşümleri bir sarkacın hareketlerine benzetmektedir. Kurduğu mantık içerisinde kamu yönetimindeki paradigmatik dönüşümler aslında iki eksen arasında gerçekleşmektedir. Bunların bir ucunda kamu yönetiminin özel örgütlerin yönetim ilkelerine göre yapılanması ve diğer ucunda kamu yönetiminin siyaset bilimi ile olan yakın bağından kaynaklanan demokratik (veya katılımcı) söylem yer almaktadır. Burada da kamu yönetiminin benzer biçimde kronolojik olarak kamu hizmeti ve verimlilik arasında dönüşümleri olduğu düşünülmüştür.

<sup>2</sup> İktisatçı Coase'nin öğrencisi olan Williamson (1981) tarafından örgüt kuramına aktarılan “İşlem Maliyeti” yaklaşımı bunun en güzel örneklerindedir. Temel varsayımı da, piyasaların (birçok iktisatçı bunu kabul etmek istemese de) başarısızlığına karşı bürokrasilerin egemen olacağı tersi durumda piyasaların egemen olacağı yönündedir.

<sup>3</sup> İronik biçimde örgüt kuramının temel metaforlarından birisi olan “tiyatro metaforu” (Mangham ve Overington, 1987) örgütleri çeşitli oyunların oynandığı bir tiyatro sahnesine benzetmektedir.

<sup>4</sup> Bu konuda Türkiye'deki literatürde yer alan birçok benzer tanım için bkz. (Ergun ve Polatoğlu, 1992: 221; Küçük, 1985: 15-16; TODAİE, 1961:7-8; Karacal, 1981: 264).

<sup>5</sup> Bilimsel yönetim akımı içerisinde geliştirilen bir yöntem olan “zaman – hareket etüdü” bir işi mümkün olan en küçük parçalarına ayırmak ve basitleştirmek amacıyla yapılmaktadır. Söz konusu akım içerisinde zaman hareket etüdüleri özellikle karı koca Frank B. Gilbreth ve Lillian M. Gilbreth (1917) tarafından ayrıntılı olarak geliştirilmiştir.

<sup>6</sup> Bazılarına göre örgütlerin bir amacı veya amaçları gerçekleştirmek için kurulmuş oldukları tezi safsatadan ibarettir. Onlara göre örgütler bizzat kendileri için kurulmuşlardır ve kendi varlıklarını sürdürmek için faaliyette bulunurlar. K. Marx’ın (1843-44) özellikle bürokrasi için bu yönde bir söz sarf etmiştir: “Bürokrasi kendisini devletin nihai amacı haline getirir.”

<sup>7</sup> “Ekonomik ideoloji” kavramı bilinçli olarak siyasi ideolojiden bağımsız kullanılmaktadır. Birçok siyasi ideolojinin iktisadi yaklaşımları birbiri ile örtüştüğü sürece temel belirleyicinin siyaset değil ekonomi olduğu varsayımı geçerliliğini koruyacaktır. Bu nedenle ekonomik ideoloji kavramı bu çalışmada daha açıklayıcı olarak görülmüştür.

<sup>8</sup> Strateji, plan gibi kavramların orijini de doğrudan savaşlar ile ilgilidir. Savaşlar konusunda dünyadaki en eski eser Sun Tzu’nun “Savaş Sanatı” isimli kitabıdır ve bu kitapta strateji ve planlama kavramlarına yer verilmektedir.

<sup>9</sup> Woodrow Wilson’un (1887) “İdarenin İncelenmesi” başlıklı makalesini takiben kamu yönetimi bağımsız bir disiplin haline geldiği ilgili yazında genel kabul görmektedir. 19. yüzyıl sonları ve 20. Yüzyıl başlarından itibaren de kamu yönetimi kendisini inşa edeceği temelleri aramaya başlamıştır. Söz konusu tarihler aynı zamanda kamu yönetiminden bağımsız olarak yönetimin tek başına bağımsız bir disiplin haline gelme çabalarına sahne olmaktadır. Kamu yönetimi, yönetim alanındaki gelişmeleri temel almış ve yönetim yazınında klasik dönem olarak bilinen dönemde ortaya çıkan bilimsel yönetim, yönetim prensipleri gibi yaklaşımları benimsemiştir. Modern anlamda planlama olgusu da yönetimin bir işlevi olarak bu dönemlerde kabul görmüştür.

<sup>10</sup> Batı dünyası strateji geliştirme anlamında planlamaya yabancı değildir. Strateji köklerini Batı dünyasının tarihinde bulmaktadır.

<sup>11</sup> Bu zorlukları önemli ölçüde ekonomik tercihi kapitalizm olan bir başka ülkenin bütün dünyaya yaydığı savaş nedeniyle yaşadığını söylemek yanlış olmaz.

<sup>12</sup> Osmanlı Devleti devşirme kapıkulu ocakları ve tımar sistemiyle merkezi otoritenin güçlü olduğu bir sistem kurmuştur (Timur, 1989: 24). Tımar sisteminin merkezin otoritesini kırarak feodal bir yapıya dönüşmemesi için de tımarları coğrafi bir bütünlük anlayışı ile değil, köylerin tımarlar arasında bölündüğü hisse sistemi anlayışı ile oluşturmuştur (Timur 1989: 26). Ancak, Osmanlı Devleti’nin merkezîyetçi bir yapı olduğu da yanıldır. Osmanlı’nın merkezîyetçiliği seferberliğe, yani savaşa yönelik bir merkezîyetçiliktir (Timur, 36-37).

<sup>13</sup> Osmanlı Devleti tarımsal artığın alınmasına yönelik güçlü bir merkezi otorite tesis etmiştir (Pamuk, 1988: 22-23). Ancak, Osmanlıda mülkiyet konusunda merkezi hükümet ile yerel otoriteler arasında süregelen bir mücadele olmuştur. Tımar düzeni bu mücadelenin merkezi devlet lehine gelişmesi sayesinde yaygınlaştırılabilmiştir. Osmanlı tarımsal üretim öngörüsünü dirliklerdeki (has, zeamet, tımar) kaynaklara ilişkin olarak tuttuğu ayrıntılı kayıtlara dayandırmıştır. Ancak, kentlerdeki sanayi üretim konusunda loncalara (Ahilıklere) rağmen öngöründe bulunabilme şansının olduğu pek söylenemez. Sanayi üretim konusunda merkezi otoritenin kısmi bir denetiminden söz edilebilir (Pamuk, 1988: 45-48). Bu bilgilerin ışığı altında, tarımdaki üretim de dahil



olmak üzere Osmanlının günümüzdeki planlama anlayışına benzer bir merkezi planlama anlayışına sahip olduğunu söylemek zordur. Osmanlının planlama anlayışı merkezi devletin önceliklerinin karşılanmasına ilişkindir. Bu anlamda Osmanlının birinci önceliği ordu, saray ve bürokrasi dahil kent ekonomisinin iaşesine yöneliktir (Pamuk 2007: 20-25). Söz konusu planlama anlayışının merkezi bir planlama olduğunu iddia etmek zorlama olur. Ayrıca, Osmanlının planlama anlayışının merkezi bir planlama anlayışı olduğu kabul edilse bile bu planlamayı adem-i merkezi yapılara dayandırdığı kesindir.

<sup>14</sup> Piyasa ekonomisinin aktörleri kurumsal yapı, sosyal sınıflar, bürokrasi, girişimciler vb gibi çeşitli aktörlerdir. Ancak burada kastedilen küresel anlamda rekabete açık sermaye yapısından yoksun, devlet koruması altında ilerletilmeye çalışılan girişimci sınıftır.

<sup>15</sup> Tekeli (1981: 24) Günçe'ye de referans vererek, Demokrat Parti'nin 1947 planındaki önerileri benimsemiş olduğunu, hatta A. Menderes'in bu planı bile uygulamaların gerisinde kalmakla eleştirdiğini 15 Aralık 1955 tarihli Meclis Zabıt ceridesi'ne referansla belirtmektedir.

<sup>16</sup> Birinci İzmir İktisat Kongresi Türkiye'nin iktisadi kalkınma konusundaki tercihinin piyasa ekonomisi olduğunu ortaya koymuştur (Günçe, 1967). Bu anlamda bakıldığında kalkınmanın piyasa aktörleri (özel sektör) eliyle gerçekleşmesi beklenmektedir.

<sup>17</sup> Nitekim Atatürk İkinci Beş Yıllık Sanayi Planı'nın (1936: 1) önsözünde asıl amacın özel sektörü ve bireysel müteşebbisi desteklemek olduğunu belirtmekte, planda öngörülen devletçilik anlayışının sosyalist teorilerden kaynaklanmadığını, devletin ekonomideki gelişmeyi sağlama maksadına hizmet ettiğini ifade etmektedir.

<sup>18</sup> Devletin toplumsal hayatın düzenlenmesine olan ilgisi artmış görünmektedir. Bu yönde bazı anayasal kurumların oluştuğu, toplumsal yaşama ilişkin özgürlüklerin genişletildiği görülmektedir. İktisadi kalkınmanın sosyal adaletin sağlanmasına paralel olarak sağlanması iddiası vardır. Bütün bunlar devletin tercihinin sınırlı bir piyasa ekonomisinden yana değiştiğine işaret etmektedir. Ancak, kalkınma planları incelendiğinde devletin tercihlerinin gerçekten bu yönde değişip değişmediği de sorgulanabilir. Zira 60'lı yılların sonlarından itibaren gerçekleşen iktisadi gelişmeler göz önüne alındığında, devletin o yıllardaki tavrının bir tercih değişikliği olmadığı, toplumda ortaya çıkan sosyal gerilimi azaltmaya yönelik bir tedbir almaktan fazlasını ifade etmediği söylenebilir.

<sup>19</sup> Devlet Planlama Teşkilatı'na yüklenen rol de hazırladığı planlarla hükümetlere tavsiyede bulunmaktır. Bu nedenle Türkiye'de kalkınma planlarının hükümetler adına emredici bir özelliği bulunmamaktadır. Buna rağmen, hükümetlerin kalkınma planlarını benimsediği ölçülerde kamu kuruluşları açısından planların bazı zamanlarda emredici özellik kazandığını söylemek de mümkündür. Ayrıca daha sonraları kamu kuruluşlarının yatırım hedefleri konusunda Devlet Planlama Teşkilatı'na verilen bazı yetkiler bu teşkilatın hazırladığı planların kamu kuruluşlarınca emredici nitelikte sayılmasına zemin teşkil etmiştir.

<sup>20</sup> Söz konusu dönemde devletin planlamaya yüklediği rol tam olarak bu olmakla birlikte DPT'nin kendi tarihsel sürecinde planlama rolünü böyle öngörüp öngörmediği, bu konuda kendi içerisinde farklı görüşleri barındırıp barındırmadığı yine de tartışmaya açıktır.

<sup>21</sup> Bu husus da tartışmaya açıktır. 1980 sonrası DPT'nin piyasa mekanizmasının geliştirilmesine yönelik çabalarını konjonktüre ve diğer faktörlere bağlı çabalar olarak

nitelemek de mümkündür. DPT'nin 1980'li yılların başından itibaren anayasal kuruluş olmanın ötesinde giderek siyasallaşma sürecine girdiği ve bir "düşünce kuruluşu" olma, bu anlamda okul olma özelliğini de yitirdiği iddia edilebilir.

<sup>22</sup> Gerisi tiyatro çalışanlarının ve izleyicilerin kendi düşünceleri, hayalleri ve kurguları ve hatıralarından ibarettir.

<sup>23</sup> Türkiye küreselleşme kavramı etrafında cereyan eden tartışmaların tam da ortasında değerlendirilmesi gereken bir ülkedir. Hemen yanı başında koskoca bir Avrupa Devleti kurma oyunu sahneye konmaktadır. Bu oyunda Türkiye'nin de bir rol talebi bulunmaktadır. Yönetmenler ise bu oyunda rol alabilmesi için Türkiye'nin performans standartlarını sorgulamaktadır.

<sup>24</sup> 1970'lerin ikinci yarısından itibaren ortaya çıkan petrol krizi ile birlikte refah devleti anlayışı bütün dünya devletlerini, özellikle gelişmiş ülkeleri kamu bütçeleri açısından zora sokmuştur.

<sup>25</sup> Bu algılamada DPT'nin etkisi sorgulamaya açıktır. DPT kuruluşundan itibaren planlama aktörünün oynayacağı oyun konusunda kendisine yüklenen "senaryo yazarlığı" rolünü sadece sahneyi betimleyerek (beş yıllık plan hedefleri koyarak, yıllık programlar yazarak) yerine getirmiştir. Diğer bir ifadeyle "sahne şöyle olacak, oyunun burasında şu olacak, vb" şeklinde bir metin yazılmıştır. Oyuncuların (planlama aktörünün) okuyacakları replikler (işlevler) belli belirsizdir. Zaten bir orta oyununda da bundan fazlası beklenmez. DPT senarist olarak belki 1980'li yılların başlarından itibaren gelişmeleri algılayabilmiştir, ancak kendisinden talep edilene kadar müdahil görünmemiştir. Bunun ötesinde, DPT'nin yeni gelişmelere ne kadar hazırlıklı olduğu da tartışılabilir.

<sup>26</sup> Bu süreci benzer şekilde tarif eden yüzlerce kaynağa sayfalarca atıf verilebilir. Ancak popüler literatürdeki bu anlatım artık bir *a priori* kabule dönüştüğünden referans gösterme gereği duyulmamıştır.

<sup>27</sup> Bu adem-i merkezîyetçi planlama anlayışı Osmanlı'nın anlayışından farklıdır. Uç noktadaki devlet kurumlarının planlama yapması ve merkezin bu planları konsolide etmesi söz konusudur. Ancak, 5018 sayılı kanunun stratejik planlama anlayışı merkezi devlet birimlerinin (bakanlıkların) adem-i merkezîyetçi bir anlayışla plan yapmasını güvence altına almamaktadır. Kanun çerçevesinde DPT'nin öngördüğü süreç stratejik planların tabandan tavana katılımcı yöntemlerle geliştirilmesinin tavsiyesi yönündedir. Adem- merkezîyetçi bir kalkınma ve planlama anlayışının yaygınlaşmasına yardımcı olacak bir yapılanma olarak 8.2.2006 tarihinde Resmi Gazetede yayımlanarak yürürlüğe giren Bölge Kalkınma Ajansları kurulmuştur. Ancak bu ajansların doğrudan bölgesel plan geliştirme gibi bir görevleri bulunmamaktadır. Merkezi olarak DPT tarafından yapılan Bölge planların geliştirilmesine ve uygulanmasına yardımcı olma yönünde görevleri vardır. Bu ajansların koordinasyonundan DPT sorumludur. Dikkatle incelendiğinde bu ajansların merkezi bir hükümet teşkilatı olan DPT'nin taşra uzantıları olduğu görülecektir.

**KAYNAKÇA**

- Chandler, A. (1962) **Strategy and Structure: Chapters in the History of American Industrial Enterprise**, Cambridge: MIT Pres.
- DPT (2006) **Kamu İdareleri İçin Stratejik Planlama Kılavuzu** (2.sürüm), Ankara: DPT.
- Dunshire, A. (1995) “Administrative Theory in the 1980s: A Viewpoint”, **Public Administration**, 73(2), 17-40.
- Ergun, T. ve A. Polatoğlu (1992) **Kamu Yönetimine Giriş**, (4. Basım), Ankara: TODAİE.
- Fayol, H. (1949) **General and Industrial Management**, London: Pitman Publishing Company.
- Gilbreth, F.B. ve L. Gilbreth (1917) **Applied Motion Study**, New York: Sturgis and Walton Co.
- Gulick, L. and L. Urwick (1937) **Papers on the Science of Administration**, New York: Institute of Public Administration, Columbia University.
- Günçe, E. (1981) “Türkiye’de Planlamanın Dünü – Bugünü – Yarını”, **Türkiye’de Planlı Gelişmenin Yirmi Yılı: 1960-1980 (ODTÜ Gelişme Dergisi Özel Sayısı)**, 117-132.
- Günçe, E. (1967) “Early Planning Experiences in Turkey”, **Planning in Turkey** (Ed. S. İlkin ve E. İnanç), Ankara: ODTÜ, İİBF Yayın 9, 1-27.
- Karacal, H. (1981) “Sosyal Planlamanın Problemleri Üzerine”, **Türkiye’de Planlı Gelişmenin Yirmi Yılı: 1960-1980 ODTÜ Gelişme Dergisi Özel Sayısı**, 117-132.
- Küçük, Y. (1985) **Planlama, Kalkınma ve Türkiye**, (4. Basım), İstanbul: Tekin Yayınevi.
- Leblebici, D.N. (2004) “Kamu Yönetimi: Dünyada ve Türkiye’deki Gelişimi”, Ankara: İmaj Yayınevi.
- Mangham, I.I. and M.A. Overington (1987) **Organizations as Theatre: A Social Psychology of Dramatic Appearances**, Chichester: Wiley.
- Marx, K. (1970) “Critique of Hegel’s Philosophy of Right (1843-44)” in **Cambridge Studies in the History and Theory of Politics** (Ed. Joseph O’Malley), Cambridge: Cambridge University Press.

- Mooney, J.D. and Allan C. Reiley (1939) **The Principles of Organization**, New York: Harper.
- Pamuk, Ş. (2007) **Seçme Eserler I: Osmanlı Ekonomisi ve Kurumları**, İstanbul: Yaylacık Matbaası.
- Pamuk, Ş. (1988) **100 Soruda Osmanlı-Türkiye İktisadi Tarihi: 1500-1914**, İstanbul: Gerçek Yayınevi.
- Sezen, S. (1999) **Devletçilikten Özelleştirmeye Türkiye’de Planlama**, Ankara: TODAİE.
- Sezer, D. (1981) “Türkiye’de Planlamanın Hukuki Çerçevesine İlişkin Sorunlar ve Seçenekler Üzerine Bazı Gözlemler”, **Türkiye’de Planlı Gelişimin Yirmi Yılı: 1960-1980 (ODTÜ Gelişme Dergisi Özel Sayısı)**, 165-166.
- Soysal, M. (1957) **Demokratik İktisadi Planlama İçin Siyasi Mekanizma**, Ankara: SBF Yayını.
- Tanör, B. (1991) **İki Anayasa**, İkinci Bası, İstanbul: Beta Yayınları.
- Taylor, F. W. (1911) **The Principles of Scientific Management**, New York: Harper.
- Tekeli, İ. ve S. İlkin (1981) **Savaş Sonrası Ortamında 1947 Türkiye İktisadi Kalkınma Planı**, (2. Basım) Türkiye Belgesel İktisat Tarihi, Ankara: ODTÜ.
- Timur, T. (1989) **Osmanlı Çalışmaları**, Ankara: Verso A.Ş. Yayınları
- TODAİE (1961) **Planlama ve Türkiye’de Uygulaması (Türkiye’de İdari Reform Çalışmaları)**, Ankara: TODAİE.
- Williamson, O.E. (1981) “The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach”, **The American Journal of Sociology**, 87(3), 548-577.
- Wilson, W. (1887) “The Study of Administration”, **Political Science Quarterly** 2(2), 197-222.

## HUKUKSAL AÇIDAN TÜKETİCİNİN KORUNMASI ve TÜKETİCİNİN KORUNMA GEREKLİLİĞİNE İLİŞKİN BİR DEĞERLENDİRME

Çağlar ÖZEL\*

### Özet

Tüketicinin korunması çağımıza özgü bir kavramdır. Ülkemizde de doğrudan ya da dolaylı olarak tüketicinin korunmasına yönelik pek çok hüküm vardır. Bunlardan en önemlisi tüketicinin korunması hakkında kanundur. Tüketicinin korunmasına yönelik olarak getirilen hükümlerin gerekliliği özellikle zayıfların korunması düşüncesi ve sosyal adalet anlayışı bağlamında ele alınmaktadır.

**Anahtar Sözcükler:** Tüketici, tüketicinin korunması, tüketicinin temel hakları, tüketicinin korunması gerekliliği

### Abstract

#### **An Essay on the Protection of Consumers and Necessity of Protection of the Consumers in Legal Perspective**

Consumer protection is a contemporary concept. There are various legal provisions regulating the protection of consumers set up directly or indirectly. The most important one among them is the Consumer Protection Law. Requirement of provisions provided for the protection of consumers is discussed in context of protection of vulnerable people and understanding of social justice.

**Keywords:** Consumer, consumer protection, consumer rights, requirement of consumer protection.

---

\* Doç. Dr., Hacettepe Üniversitesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, Beytepe/ANKARA, cozel@hacettepe.edu.tr

## GİRİŞ

18. Yüzyıl Batı toplumlarında, kapitalist ekonomi sisteminin üretim ve tüketim ayrılığını doğurmasının ardından tüketici sorunları da kendisini göstermeye başlamıştı. Bununla birlikte, o dönem koşulları itibariyle bir tüketici hareketinin varlığından söz etmek mümkün değildir. Ne zaman ki kapitalizm kendi yatağındaki olağan akışının dışında olağanüstü bir hız ve güçle akmaya başlar, o zamandan itibaren de tüketici sorunları kanayan bir yara haline dönüşmüştür. Bu dönemde yinelenen ekonomik krizler sıradan kişilerin var olma kaygılarını gittikçe arttırmaya başlamıştır. İşte bu koşullar altında Avrupa ve Amerika Birleşik Devletlerinde tüketici hareketleri (consumerism) yaşama geçirilmiş; II. Dünya savaşı sonrasında ise önemli bir hız kazanmaya başlamıştır (Kobayashi, 1978: 1).

Tüketicinin korunması kavramı her ne kadar uzun bir geçmişe sahip olarak görülse de, nispeten kısa bir süre önce genel hukuk politikasının isterleri arasında yerini alabilmiştir: ABD Başkanlarından John F. Kennedy'nin 1962 yılındaki ünlü açıklamasında tüketicinin sahip olduğu temel hakları vurgulamasıyla, sadece gelişmiş Batılı ülkelerde değil, aynı zamanda, Dünyanın diğer ülkelerinde de etkili sonuçlar doğuran bir yaklaşımın temelleri atılmıştır. Bu yaklaşımın sergilenmesinden sonra Türk Hukuku ve özellikle üyesi olduğumuz ve olmaya aday olduğumuz örgütlerde bu duyarlılığı yansıtan gelişmeler gerçekleşmiştir. Bu bağlamda OECD ülkelerinde ve özellikle Avrupa Kömür-Çelik Topluluğu'ndan Avrupa Birliği'ne uzanan süreç içinde AB ülkelerinde, tüketicinin korunması anlayışı, kavramsal temelde ve uygulama açısından yoğun değişimlere sahne olmuştur. Bu gün de bu gelişimin sürdüğü söylenebilir. Bu sürecin ülkemize yansımaları ise özellikle son 10-15 yıldır elde edilen kazanımlarla olmuştur. Ancak süreç, yani korunma gereksinimi, artarak sürmektedir.

Dünyanın diğer ülkelerinde olduğu gibi ülkemizde de, tüketiciler, üretim faaliyetlerinin giderek sayılamayacak derecede çeşitlenip karmaşıklaşmasının yarattığı üretici ve tüketici sorunları ile karşı karşıya olmanın getirdiği sıkıntılarla iç içedir. Batılı ülkelere nazaran bu konuda yapılması gereken daha pek çok şeyin varlığına karşın ülkemizde özellikle tüketicinin bilinçlenmesi açısından gerçekleşen değişimin sevindirici olduğunu söylemek abartılı olmaz.<sup>1</sup>

## 1. TÜKETİCİNİN KORUNMASI POLİTİKALARI VE BU AMAÇLA GETİRİLEN DÜZENLEMELER

### 1.1. Ülkemizde Tüketicinin Korunması Politikaları

Her ne kadar memleketimizde birçok sanayileşmiş ülkede olduğu kadar çağdaş anlamda bir tüketici politikasına gerektiği önem verilmemişse de,

mevzuatta tüketicinin korunması ile doğrudan ya da dolaylı ilgili olan bir yığın düzenlemenin varlığı bir gerçektir.<sup>2</sup> Öncelikle Anayasa'da (AY), Ekonomik Hükümler başlığı altında, Planlama (AY. md. 166), Piyasaların Denetimi ve Dış Ticaretin Düzenlenmesi (AY. md. 167), Kooperatifçiliğin Geliştirilmesi (AY.md. 171) alt başlıkları ile tüketicinin korunması hususuna değinildikten sonra, AY. md. 172'de "Tüketicilerin Korunması" başlı başına bir hüküm olarak yer almıştır. Bu maddeye göre "Devlet, tüketicileri koruyucu ve aydınlatıcı tedbirleri alır, tüketicilerin kendilerini koruyucu girişimlerini teşvik eder."

Anayasamızda yer alan bu hükmün yanında, doğrudan tüketiciyi korumaya yönelik düzenlemelerin temellerine baktığımızda, aslında diğer ülkelerden pek de farklı olmayan yakın bir tarih önümüze çıkmaktadır. Osmanlı Devleti döneminde var olan esnaf lonca örgütlenmesi,<sup>3</sup> devletin pazar denetimi ve narh koyarak fiyatlara müdahalesi yoluyla tüketicinin korunmasına yönelik bir takım önlemlerden söz edilebilirse de, bunları modern anlamda tüketicinin korunması hareketleri (consumerizm) ile kıyaslamak olanaklı değildir (Göle, 1979: 11; Karş Demir, 2001: 14-15).

Yeni Türk Devleti açısından ise Cumhuriyetin kurulduğu dönemden 1950'li yılların başına kadar süren kalkınma öncelikli planlı ekonomi anlayışı, mevzuata koyulması gereken tüketicinin korunması amacına yönelik düzenlemeleri göz ardı etmiştir (Demir, 2001: 15).<sup>4</sup> Hukuksal anlamda ilk kez, 1970 yılında, İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı'na ilişkin programda tüketicinin sorunları ve örgütlenmesinden söz edilmiştir. Yine ilk defa 1971 yılında Ticaret Bakanlığı öncülüğünde yapılan bir sempozyumla "tüketicinin korunması" ele alınmıştır. Sempozyum ardından Bakanlıkta yapılan bir çalışma ile; esas itibariyle tüketicinin korunması ve aynı zamanda iç piyasanın düzenlenmesine ilişkin hükümlere yer verilen "*Tüketicinin Korunması İçin Ticaret Konusu Mal ve Hizmetlerle İlgili Faaliyetlerin Düzenlenmesi Hakkında Kanun Tasarısı*" hazırlanmıştır. TBMM'ye sevk edilmesine karşın kanunlaşmayan bu tasarıdan sonra Ticaret Bakanlığı tarafından hazırlanan ikinci tasarı, 1975 tarihli "*Ticaretin Düzenlenmesi ve Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun Tasarısı*"dır. Bu tasarıda da genel olarak ticari hayatın düzenlenmesi ve tüketicinin korunmasına ilişkin hükümler yer almakta idi. Ticaret Bakanlığı tarafından 1981 yılında hazırlanan "*Ticari Faaliyetlerin Düzenlenmesi ve Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun Tasarısı*" da özü itibariyle önceki tasarıdaki hükümlere paralel düzenlemeler içermektedir. Bunların dışında Ekim 1983 ve Mart 1984 tarihli "*Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun Tasarıları*" da maalesef tasarı olmadan öteye gidememişlerdir (Müftüoğlu, 2001: 9).

Tüketicilerin gereksinim ve tercihlerine, üreticilerin de piyasaya sunduğu mal ve hizmetlerin fiyat ve kalitesine dayanan pazar ekonomisinin 1980'li

yıllarda uygulamaya konulması, buna hazırlıksız tüketicilerin bir dizi sorunla karşılaşmasına yol açmıştır. Bu bağlamda giderek artan ve güncelliğini koruyan tüketicinin korunması olgusu, çoğunlukla sorunun geçici ve köksüz uygulamalarla çözümlenmesi biçimindeki politikalar yüzünden kronikleşmesine neden olmuştur (Tandoğan, 1994: 10). Bu konuda gecikmeli de olsa “Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı’nın devletin tüketici politikasına temel teşkil etmesi amacıyla yönelik” Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Özel İhtisas Raporu Hazırlanmış ve Eylül 1994 yılında yayınlanmıştır. Üniversiteler, tüketicilerle ilgili dernekler, bankalar, sendikalar ile çeşitli bakanlıklar ve bunlara bağlı kamu kurum ve kuruluşlarının temsilcilerince DPT bünyesinde oluşturulan *Tüketici Politikaları Özel İhtisas Komisyonu Raporu*, toplumun çeşitli kesimlerinin komisyonunda temsil edilmeleri açısından dikkat çekicidir.<sup>5</sup>

Nihayet 1971 yılındaki ilk örneğinden yıllar sonra Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından hazırlanıp Meclis’e sevk edilen “Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun Tasarısı”, 2 Şubat 1995 tarihinde Meclis tarafından kabul edilerek 8 Mart 1995 tarihi itibarı ile Resmi Gazete’de yayınlanmış ve 8 Eylül 1995 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Bu kanunun genel gerekçesinde de belirtildiği gibi Avrupa Konseyi’nce öngörülen temel tüketici hakları kanununun hazırlanmasında göz önünde tutulmuştur.

## **1.2. Doğrudan Tüketicinin Korunması Amacıyla Getirilen Düzenlemeler**

Tüketicinin korunmasına yönelik doğrudan düzenlemelerin gereksinimi yoğun bir biçimde duyulması nedeniyle bir takım zorlamalarla, tüketicinin korunması hukukunun yönergeler yoluyla düzenlenebileceği gibi bir yaklaşım içine girilmiş ve bu amaçla 1994 yılında Taksitli, Kampanyalı ve Kapıdan Satışlar Hakkındaki Uygulama Esaslarına Dair Tebliğ<sup>6</sup> yürürlüğe girmiştir. Tebliğ’de daha sonra Tüketicinin Korunması Kanunu’na alınan, “Bir veya birden fazla taksit ile satış fiyatının ödendiği ve malın sözleşmenin düzenlendiği anda teslim edildiği” taksitli satışlar “Gazete, radyo, televizyon ilanı ve sair yollarla halka duyurularak satış kampanyasına iştirakçi kabul etmek suretiyle bir veya birden fazla taksit ile satış fiyatının ödendiği ve malın gerek sözleşmenin düzenlendiği anda teslim edildiği, gerekse belli bir süre sonra teslim edilmesi vaadiyle yapılan satış türü” olan kampanyalı satışlar, ile “İşyeri, fuar, panayır gibi satış mekanları dışında, önceden mutabakat olmaksızın yapılan ve değeri 500.000,-Türk Lirası’nı aşan tecrübe ve muayene koşullu satış türü..” olan “kapıdan satış” sözleşmeleri düzenlenmiştir.<sup>7</sup>

### **1.2.1. Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun**

Yasa koyucunun, özellikle gümrük birliği anlaşması nedeniyle Avrupa Topluluğu’nun baskısı neticesinde yürürlüğe koyduğu, başlangıçtaki haliyle 34



maddelik<sup>8</sup> ve tüketicinin korunması hususunda genel bir düzenleme niteliği taşıyan bu kanun, beş kısma ayrılmıştır. Birinci kısımda kanunun amacı, kapsamı ve kanunda geçen çeşitli kavramların tanımlarına yer verilmiştir. Bu arada 2003 değişiklikleri sırasında bazı tanım değişikliklerine de gidilmiştir.

Kanunun ikinci kısmı “Tüketicinin Korunması ve Aydınlatılması” başlığını taşır. Bu kısımda ayıplı mal, ayıplı hizmet, satıştan kaçınma, sözleşmedeki haksız şartlar, taksitle satış, devre tatil, paket tur, kampanyalı satış, kapıdan satış, mesafeli satışlar, tüketici kredisi, kredi kartları, süreli yayımlar, abonelik sözleşmeleri, fiyat etiketi, garanti belgesi, tanıtma ve kullanma kılavuzu, satış sonrası hizmetler, ticari reklâm ve ilanlar, reklâm kurulu, zararlı tehlikeli mal ve hizmetler, mal ve hizmet denetimi, tüketicinin eğitilmesi konularında düzenlemeler getirilmiştir.

Üçüncü kısım tüketici kuruluşlarına ayrılmıştır. Tüketici kuruluşu olarak “Tüketici Konseyi” ve “Tüketici Sorunları Hakem Heyeti” ele alınarak çeşitli düzenlemelere yer verilmiştir.

Kanunun 4. kısmı yargılama ve cezaya ilişkin hükümler içerir. Bu kısımda Tüketici Mahkemeleri, üretimin, satışın durdurulması ve malın toplatılması, olduklarından farklı görünen mallara ilişkin düzenlemelere ve ceza hükümleri ile cezalarda yetki, itiraza ve zamanaşımına yönelik kurullar getirilmiştir.

Tüketicinin korunmasına yönelik temel kanun niteliğindeki bu kanunun 5. kısmı ise kanunun uygulanması ile ilgili gerekli kimi hususlar ile yürürlükten kaldırılan ve değiştirilen çeşitli hükümlerle, uygulamanın gerektirdiği bazı geçici maddelere ilişkindir.

### **1.2.2. Tüketiciyi Korumayı Amaçlayan Diğer Düzenlemeler**

Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun’un (TKHK) yürürlüğe girmesinden sonra ve özellikle 2003 değişiklikleri sonrası bu kanunla ilgili değişik yönetmelik ve tebliğler çıkarılmıştır.<sup>9</sup>

Türk Ceza Kanunu hükümlerinde de, tüketicinin korunması ile dolaylı ilgili düzenlemelere rastlamak mümkündür. “Kamunun Sağlığına İlişkin Suçlar” başlığını taşıyan TCK’nın üçüncü bölümünde ve “Ekonomi Sanayi ve Ticarete İlişkin Suçlar” başlığını taşıyan 9. bölümde bu konuda getirilmiş çeşitli hükümlere yer verilmiştir.

Çeşitli eksikliklerine rağmen ülkemiz açısından önemli bir aşama olarak nitelendirilmesi gereken “Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun” yürürlüğe girene kadar<sup>10</sup> ve maalesef o haliyle girmesinden sonra dahi ülkemizde

doğrudan tüketicilerin korunması amacına hizmet edebilecek en önemli kanuni düzenlemeler, Borçlar Kanunu ve kısmen de Ticaret Kanunu olmuştur (Serozan: 580). Buna karşılık uygulama ve öğretilen gelen talep ve eleştiriler doğrultusunda 2003 yılında yapılan değişiklikler yine eksiklikleri içinde barındırmakla birlikte bu sorunu bir nebze gidermiştir. Zaten tüketicinin korunması hususunda şimdiye kadar yapılan da öğretilen bu kanunun sosyal düşüncelerle getirilmiş hükümlerinin tüketici lehine yorumlanması yoluyla olmuştur. Borçlar Kanununun sömürü (gabin) hakkındaki 21. maddesi, haksız rekabetle ilgili 48. maddesi, sorumluluktan kurtulma şartlarının hükümsüzlüğüne ilişkin 99/II ve 100/II maddeleri, aşırı cezaî şartın indirilmesine ilişkin 161. maddesi, taksitli satışlarda alıcının sömürülmesini önlemeye ilişkin 223, 224. maddeleri, bileşik faizi yasaklamaya ilişkin 308. maddesi tüketicinin korunmasında uygulanabilecek (Medeni Hukuk sistemimizden çıkarılabilecek zayıfın korunması ilkesince yorumlanarak) hükümleri içermektedir (Zevkliler/Aydoğdu: 2004, 12). Türk Ticaret Kanunundaki haksız rekabetle ilgili düzenlemeler (TK. md.56-65) de bu kapsamda sayılabilir.<sup>11</sup>

Ayrıca 1994 yılında Rekabetin Korunması Hakkında Kanun yürürlüğe girerek bu konudaki önemli bir boşluğun doldurulması söz konusu olmuştur.<sup>12</sup> Bunun yanı sıra “5846 Sayılı Fikir ve Sanat Eserleri Kanununun Bazı Maddelerinin Değiştirilmesine İlişkin 4110 Sayılı Kanun”<sup>13</sup>, “Patent Haklarının Korunması Hakkında 551 Sayılı Kanun Hükmünde Kararname” ve “Markalar Kanununun Bazı Maddelerinde Değişiklik Yapan 556 Sayılı Kanun Hükmünde Kararname”<sup>14</sup>, Avrupa Topluluğu’na uyum çalışmaları çerçevesinde çıkarılan ve tüketiciyi korumaya yönelik düzenlemeler sayılabilir.

Bu sayılanların dışında, belediyelerle, çeşitli bakanlıklarla ve kurum ve kuruluşlarla ilgili düzenlemelerde ya da gıda denetimi ile temizlikle, sağlıkla ilgili pek çok alanda tüketicilerin korunmasına yönelik doğrudan ya da dolaylı pek çok hükme rastlamak olasıdır

## 2. TÜKETİCİYİ KORUYAN HÜKÜMLERİN GEREKLİLİĞİ

### 2.1. Zayıfların Korunması İlkesi ve Adalet

Günümüzde serbest piyasa ekonomisinin egemen olduğu ülke hukuklarında, tüketim olgusuna bağlı olarak tüketici kesimini ön plana çıkaran yaklaşımlarda tüketiciler, korunması gerekli zayıf kişiler grubu içinde ele alınmaktadır. Bu bağlamda tüketici kesimini oluşturan kişilerin korunması, kendine özgü, bağımsız ve sosyal hukuk alanına giren temel bir konu olarak incelenmektedir (Demir, 2001: 2; Özel, 1999, 7 vd.). Bireylerin daha iyi çevre

koşullarında ve daha rahat bir biçimde yaşama arzusu, üretim ve tüketim ilişkisi içinde gerçekleşen yapısal farklılaşma nedeniyle değişime uğramıştır. Bu bağlamda tüketici devleşen karteller, haksız işlem koşulları, haksız rekabet, fahiş fiyat artışı, ağır kredi koşulları, oldubittiye getirilen işlemlerle karşı karşıyadır. Bu durum tüketicinin korunmasına yönelik olarak getirilmiş düzenlemelerin ne kadar haklı ve gerekli olduğu hususunu açıkça ortaya koymaktadır. Hukukun ve hukukçunun görevi de tüketicinin bu ortamdan çıkarılması için gerekli koşulların oluşmasını sağlamak olmalıdır.

Roma Hukukuna egemen anlayışa göre hukukun üç temel ilkesi vardır: Dürüst yaşamak, başkasına zarar vermemek ve herkese hak ettiğini vermek.<sup>15</sup> Hukuk kurallarına egemen olan zayıfların korunması düşüncesinin yanında adaletin gerçekleşmesi de bütün hukuk kurallarının en temel amacını oluşturur. Iustinianus'un Institutiones'inin Birinci Kitabı "Adalet ve Hukuk Hakkında" başlığını taşır ve ilk cümle "Adalet, herkese kendi hakkını vermek hususunda kat'i ve devamlı bir iradedir"<sup>16</sup> biçimindedir (Umur, 1968: 15). Adalet kavramı (Hirsch, 1996, 168 vd.) değişik dönemlerde değişik biçimlerde yorumlanmaya çalışılmış olmakla birlikte, kavramın belirginleşen anlamı eşitliğin gerçekleştirilmesi biçiminde olmuştur (Bilge, 2004: 189). Ancak adaletle bağlanan sonuçları belirlerken, sadece biçimsel eşitlikte kalmayıp, öze inerek, somut çıkarlar arasında denge sağlayacak bir eşitliğin gerçekleştirilmesine çalışmak gereklidir. Bu da sosyal adaletin sağlanması demektir. Sosyal adalet ilkesi, toplumun elinde bulunan değerlerin toplum içinde adaletli biçimde dağılımı anlamına gelir. Böylece ulusal gelirin daha iyi paylaşılması, ulusal gelirden herkese anlamlı bir pay düşmesi sağlanmış olur (Gözübüyük, 1973: 72). Bu anlamda zayıfların korunması, sosyal adaletin gerçekleştirilmesinin bir gereği ve sonucu olarak ortaya çıkar.

## **2.2. Tüketicinin Korunması, Tüketicinin Korunması Hukuku ve Tüketici Hakları**

Hukuksal anlamda sosyal yönden zayıf olanların korunması denildiğinde, bu soruna yönelik olarak düşünen herkesin ilk karşılaştığı konulardan birisi "tüketicinin korunması" olgusudur.<sup>17</sup> Ancak tüketicinin korunması kavramı hukuksal alanda olduğu gibi, hukuk dışında da, sosyolojiden ilahiyata, politikadan ekonomiye, çevreden sağlığa pek çok alanı doğrudan ilgilendiren bir konu olarak ortaya çıkar. Bu anlamda belirtilen pek çok disiplinle iç içe olan bu kavramın tanımlanması kolay olmaz. Aynı zamanda hukuksal anlamda tüketicinin korunması kavramı da tek bir alana sıkıştırılıp bırakılamaz. Örneğin özellikle tüketicilerin en sık koruma gereksinimi olduğu ve günlük hayatta yoğun olarak karşılaşılan tüketim sözleşmeleri ve tüketim sözleşmesi hukuku tüketicinin korunması alanında bir alt disiplin olarak ortaya çıkar. Bunun yanında tüketicinin bilgilendirilmesi ve eğitilmesi, kalite, fiyat ve reklâm

denetimi aracılığıyla tüketicinin dolaylı yollardan korunması olarak adlandırılan (Serozan, 96/4, 579) kamu hukuku kaynaklı hususlar da klasik tüketici hakları olarak sayılan diğer alanları içinde barındıran bir yapı taşır.

Tüm bunlara karşın genel anlamıyla bir tüketicinin korunması hukukundan söz edilebilir. Bu bağlamda hukuksal olarak tüketicinin korunması kavramından, tüketicinin rekabet hukukuna ilişkin kurallar yoluyla önlenemeyen, mevcut çıkarlarını zedeleyici yersiz yaklaşımlara karşı korumayı amaçlayan düzenlemelerin getirilmesi ve bu düzenlemelerin uygulanabilirliğinin sağlanmasının anlaşılması gerektiğinden söz edilir (werner: 1975: 156). Buna bağlı olarak anılan kavramdan tüketicinin korunmasını ya da tüketici çıkarlarını gerçekleştirmeyi amaç edinen veya tüketicinin özerkliğini güçlendirici, sömürülmesini veya aldatılmasını önleyici, medeni hukuk, idare hukuku ve ceza hukuku kaynaklı araçlar ve zarar meydana gelmesi halinde tazminatın gerçekleştirilmesi amacıyla hizmet etmeye uygun düzenlemelerin bütününe anlaşılması gerektiği kabul edilebilir (Borchert, 2003: 1).

Yukarıdaki tanımda yer verilen tüketicinin özerkliğinin güçlendirilmesi kavramında kastedilen aslında tüketicinin karar verme sürecinin güçlendirilmesi anlamındadır. Bu da tüketiciye sunulan mal ve hizmetlerin saydamlığının sağlanması ve bu yolla sözleşmelerin kurulması aşamasında tüketicilerin aydınlatılması yoluyla gerçekleşir. Bunun yanı sıra özellikle sözleşme öncesinde gerekli düşünüp taşınma sürelerinin sağlanmadığı sözleşme bağlılıklarından tüketiciyi kurtarmak, ya da tüketiciye bu düşünme taşınma fırsatını vermektir. Aynı zamanda bu kavram tüketiciyi koruyucu düzenlemeleri sadece bireysel olarak tüketicinin inisiyatifine ve kaderine bırakmayı, tüketici kuruluşları ve kamu kurumlarının da kendiliğinden etki yapabileceği güçlendirmeleri sağlamak anlamına gelmektedir (Borchert, 2003: 1). Bu durum aslında sosyal hukuk devleti<sup>18</sup> olmanın da bir sonucudur.

Tanımda yer verilen tüketicinin aldatılmaya ve sömürülmeye karşı korunması da ayrı bir önem taşır. Özellikle girişimcinin pazardaki egemen konumundan kaynaklanan gücünü bir takım önlemlerle dengelemek gerekmektedir. Buna bağlı olarak sözleşmelerdeki kanuni açıdan uyulması gerekli asgari insaf ve hakkaniyetliliği, en azından yaşamsal önemi olan mal ve hizmet edimlerinde sosyal klozlarla tespit edilmesinde de tüketici kuruluşları ve kamu kurumlarının görevlendirilmesi ve yetkilendirilmesi yoluyla tüketiciyi desteklemek gerekliliğidir.<sup>19</sup>

Hemen bu aşamada geçtiğimiz yüzyılda özellikle Amerika Birleşik Devletleri'nde ortaya çıkıp yaygınlaşmaya başlayan ve bu gün artık hemen her kes tarafından kabul edilen tüketicinin temel haklarının altını çizmek gerekir. Bu bağlamda Uluslar arası Tüketici Birlikleri Organizasyonu tarafından

benimsenen, Birleşmiş Milletler tarafından da kabul edilerek evrensel tüketici hakları olarak ilan edilen tüketici hakları şunlardır (Hippel, 1986: 23; Demir, 2001: 22; Tuskan: <http://www.istanbulbarosu.org.tr/> 274.21.02.2007; <http://www.tupadem.hacettepe.edu.tr/manifesto.html> ).

- 1- Temel gereksinimlerinin giderilmesini isteme hakkı,
- 2- Güvenlik ve güven duyma hakkı,
- 3- Mal ve hizmetlerin serbestçe seçimi hakkı,
- 4- Bilgi edinme hakkı,
- 5- Eğitilme hakkı,
- 6- Tazmin edilmesini isteme hakkı,
- 7- Sesini duyurma (temsil edilme) hakkı,
- 8- Sağlıklı bir çevreye sahip olma hakkı,

### **SONUÇ: TÜKETİCİNİN TEMEL HAKLARI IŞIĞINDA BİR TÜKETİCİ TANIMI**

Sosyal bir bakış açısı ile son değerlendirmede “bireyin en yüksek kârı elde etmeyi amaç bilen sermayeye karşı korunması” (Serozan, 96/4, 198) olarak nitelendirilen tüketicinin korunması olgusunda “birey”in kim olduğunun belirlenmesi de önem taşımaktadır. Bu anlamda tüketicinin kim olduğu sorusunun bakış açısına göre değişebilecek farklı yanıtları olabilir. Sosyolojik anlamda tüketici, ekonomi bilimi anlamında tüketici vs. Hukuksal anlamda baktığımızda da hukuk politikasını yürütenlerin anlayışı doğrultusunda bir takım tanımlamalar yapıldığını görmekteyiz.<sup>20</sup> Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun’un tanımlar başlıklı 3. maddesinin (e) bendine göre tüketici, “bir mal veya hizmeti ticari veya mesleki olmayan amaçlarla edinen, kullanan veya yararlanan gerçek ya da tüzel kişiyi” ifade etmektedir. Tüketicinin yasal bir tanımının yapılmasının gerekli olup olmadığı konularındaki düşünceler bir yana, burada tüketicinin temel haklarından yola çıkılarak bir tanım yapmanın yararlı olacağı kanısındayız.

Buna göre tüketici, temel gereksinimlerinin giderilmesi ve sağlıklı bir çevrede yaşama gereğinin yerine getirilmesi için, seçim hakkını kullanabileceği bir ortamda, eğitilmiş ve bilgilendirilmiş olarak güvenlik içinde ekonomik faaliyetlere katılan, bu katılımı nedeniyle uğrayabileceği zararı tazmin edilen, bu haklarının korunması, sürdürülmesi ve geliştirilmesi hususundaki taleplerini oluşturacağı örgütler aracılığıyla ya da bireysel olarak kamuoyuna duyurma hakkına ve taleplerinin dikkate alınmasını isteme yetkisine sahip kabul edilen kişidir.

## NOTLAR

<sup>1</sup> Bu konuda doğrudan yapılmış bir araştırmaya ulaşabilmiş olmamakla birlikte, özellikle medyada yer alan haberlerden ve internette yer alan tüketicinin korunmasına yönelik kuruluşların sitelerindeki açıklamalardan dolayı böyle bir kanaate varmanın yanlış olmayacağını düşünmekteyim. Bunun dışında Hacettepe Üniversitesi Tüketici Pazar Araştırma Test ve Uygulama Merkezi (TÜPADEM) yönetim kurulu üyesi olarak merkezimize yapılan tüketici şikâyetler dolayısıyla elde ettiğim kişisel deneyimler de bu durumu teyit etmektedir.

<sup>2</sup> Bu konudaki toplu mevzuat için bkz. <http://www.sanayi.gov.tr/>.

<sup>3</sup> “Seri üretimden ziyade, el sanatına kayış ve el sanatında en yüksek mertebelere ulaşmak için belirli bir disiplin altında her türlü gelenek ve göreneğin kaidesine tam uyarak çalışan insan zihniyetinin mevcudiyeti o dönemin esnaf ve lonca ahlakını oluşturmaktadır. Pabucun dama atılması deyimi aslında bu disiplin altında türemiştir. O dönemde ayakkabı loncasında çalışan esnaf eğer ayakkabıdaki kalitede ödün verir veya hileye giderse pabucu dama atılıp yerleşim yerinden gidermiş. Esnafı arayan şahısa da onun pabucu dama atıldı sözü ile cevap verilirmiş. Bu da o dönemlerden bu günlere kadar uzayıp gelen söz bütünüdür.” (Gökdemir: 2007, 8 Mart [www.sonbaski.com/haziran2005ozge.htm](http://www.sonbaski.com/haziran2005ozge.htm)).

<sup>4</sup> Lakin bu durum günümüzde yapılan tüketim toplumu yaratma amaçlı politikaların o dönemde yer almaması dolayısıyla aslında temel bir eksiklik olarak da nitelendirilmeyebilir. Çünkü tüketici özellikle tüketim gereksiniminin kırbaçlanması ve yapay olarak uyarılması yoluyla ortaya çıkan bozuk yapı nedeniyle korunma gereksinimini hissetmektedir (Demir, 2001, 15).

<sup>5</sup> Bkz. Tüketici Politikaları, Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı, Özel İhtisas Raporu, Ankara 1994.

<sup>6</sup> RG. T. 25.5.1994 Sayı: 21940.

<sup>7</sup> Taksitli, Kampanyalı ve Kapıdan Satışlar Hakkındaki Uygulama Esaslarına Dair Tebliğ, md.2.

<sup>8</sup> 4077 sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun 2003 yılında 4822 Sayılı Kanunla öğretilen ileri sürülen öneriler ve uygulamada ortaya çıkan gereksinimler doğrultusunda köklü değişikliklere uğramış (Bkz. Demir: 4822 Sayılı Kanun ile Tüketici Sözleşmeleri Alanında Getirilen Yenilikler, BATİDER C.XXII S.1. s. 203 vd.), bu arada 4A, 6A, 6B, 6C, 9A, 10A, 11A, 24A maddeleri eklenerek madde sayısı 42’ye çıkmıştır.

<sup>9</sup> Bunlar için bkz. [www.sanayi.gov.tr](http://www.sanayi.gov.tr)

<sup>10</sup> 8 Mart 1995 tarihinde yayınlanan bu kanun, yayın tarihinden itibaren 6 ay sonra, yani 8 Eylül 1995 tarihinde yürürlüğe girmiştir.

<sup>11</sup> 30 Eylül 1943 tarihli İsviçre Kanunundan geniş ölçüde esinlenerek Ticaret Kanununa alınan haksız rekabete ilişkin bu düzenlemelere ilişkin olarak bkz. Tandoğan: 1977, 15 vd.)

<sup>12</sup> RG. T.13 12.1994, S.: 4054.

<sup>13</sup> RG.12-6-1995, S.: 22311.

<sup>14</sup> RG. 27.6.1995, S.:22326.

<sup>15</sup> Honeste vivere, alterum non laedere, suum cuique tribuere (D. 1, 1, 10, 1)

<sup>16</sup> Iustitia est constans et perpetua voluntasius suum cuique tribuens (D.1, 1, 10pr.)

<sup>17</sup> Von Hippel: 1976, 513. Yazar, tüketicinin korunması kavramından çok “özel son kullanıcının korunması” kavramının daha tutarlı olduğunu ileri sürmektedirler.

<sup>18</sup> “Sosyal hukuk devleti insan hak ve özgürlüklerine saygı gösteren ferdin huzur ve refahını gerçekleştiren ve teminat altına alan kişi ile toplum arasında denge kuran emek ve sermaye ilişkilerini dengeli olarak düzenleyen özel teşebbüsün güvenlik ve kararlılık içerisinde çalışmasını sağlayan çalışanların insanca yaşaması ve çalışma hayatının kararlılık içerisinde gelişmesi için sosyal, iktisadi ve mali önlemler olarak çalışanları koruyan işsizliği önleyici ve milli gelirin adalete uygun bir şekilde dağıtılmasını sağlayıcı tedbirler alan adaletli bir hukuk düzeni kuran bunu devam ettirmeye kendini yükümlü sayan hukuka bağlı kararlılık içinde ve gerçekçi bir özgürlük rejimini uygulayan devlet demektir.” (Anayasa Mahkemesi’nin 1986/16 E. sayılı 21.10.1986 tarihli kararından).

<sup>19</sup> Devletin kamu kurum ve kuruluşları aracılığı ile tüketicinin korunmasının sağlanmasına katkıda bulunan en önemli kurumu Sanayi Bakanlığı’nda oluşturulan Tüketicinin ve Rekabetin Korunması Genel Müdürlüğü’dür. Bu müdürlüğün kuruluş kanununa göre (Ek: KHK/494 – 10.8.1993) Tüketicinin ve Rekabetin Korunması Genel Müdürlüğü’nün görevleri şunlardır: a) Tüketicilerin tüketim maddeleri yönünden sağlık ve güvenliği ile ekonomik çıkarlarını koruyucu, kayıplarını giderici tedbirleri almak, gerekli düzenlemeleri yapmak, b) Tüketicilerin tüketim maddeleri yönünden çevresel tehlikelerden korunabilmesi amacıyla alınacak tedbirlerin belirlenmesinde, ilgili bakanlık ve kuruluşlarla işbirliği yapmak, c) Piyasaya sunulan mal ve hizmetlerin kalitesinin yükseltilmesi amacıyla yönelik olarak standart ve kalite denetimi yapmak, yaptırmak, kalite kontrol sistemleri kurmak, ilgili kurum ve kuruluşlara standart tespitine ilişkin görüş ve önerilerde bulunmak, fiyat hareketlerini izlemek, gerektiğinde ilan etmek,

d) Tüketicileri aydınlatıcı ve eğitici tedbirleri almak, tüketicilerin kendilerini koruyucu girişimlerini özendirmek ve tüketicinin korunması konusundaki politikaların oluşturulmasında bunların gönüllü örgütlenmeleri yoluyla temsil edilmelerini sağlamak, e) Mal ve hizmet piyasalarındaki faaliyetleri, özellikle fiyat hareketlerini izlemek, fiyatların serbest rekabet esaslarına göre oluşmasını önleyici hususların ortadan kaldırılmasına yönelik inceleme ve araştırmalar yapmak, f) Mal ve hizmet piyasalarındaki rekabeti engelleyici, bozucu veya ortadan kaldırıcı anlaşma, uygulama ve kararların yasaklanması ile piyasaya hakim olan teşebbüslerin bu hakimiyetlerini kötüye kullanmalarının önlenmesine yönelik tedbirleri almak, g) Tekelleşmeye yol açacak şekilde rekabeti önemli ölçüde azaltacak birleşme, devralma ve ele geçirmeleri önleyecek tedbirleri almak, h) Tüketicinin korunması ve sağlıklı bir rekabet ortamının oluşturulmasına ilişkin politikaların belirlenmesinde yurt içindeki ve yurt dışındaki kurum ve kuruluşlarla işbirliği yapmak, gerekli koordinasyonu sağlamak, ı) Tüketicinin sorunlarının çözümüne ve rekabetin düzenlenmesine ilişkin olarak diğer kanunlarla ve Bakanlıkça verilen görevleri yapmak. Genel Müdürlük bünyesinde, tüketicinin korunması ve sağlıklı bir rekabet ortamının oluşturulmasına yönelik çalışmalarda bulunmak üzere, gerekli hallerde devamlı ve geçici özel ihtisas komisyonları kurulabilir.”

<sup>20</sup> Tüketicici tanımı için bkz. Aslan: 2004, 2 vd. Sözleşmeler hukuku açısından tüketicici kavramına ilişkin yapılan açıklamalar için. bkz. Özel, 1999, 28 vd.

**KAYNAKÇA**

- Aslan, İ.Y. (2004) **Tüketici Hukuku**, Bursa: Ekin Yayınevi.
- Bilge, N. (2004) **Hukuk Başlangıcı**, Ankara: Turhan Kitabevi.
- Borchert, G. (2003) **Verbraucherschutzrecht**, 2. Aufl. Verlag C.H. Beck, München.
- Demir, M. (2004) “4822 Sayılı Kanun ile Tüketici Sözleşmeleri Alanında Getirilen Yenilikler,” **Batider**, C.XXII S.1, 203-236.
- Demir, M. (2004) **Kapıdan İşlemlerde Tüketiciyi Koruyan Geri Alma Hakkı**, Ankara: Turhan Kitabevi.
- Gökdemir, Ö. (2007) **Ortaçağda Avrupa ve Osmanlı**, 8 Mart 2007 [www.sonbaski.com/haziran2005ozge.htm](http://www.sonbaski.com/haziran2005ozge.htm).
- Göle, C. (1979) **Ticaret Hukuku Açısından Aldatıcı Reklâmlara Karşı Tüketicinin Korunması**, Ankara: Banka ve Ticaret Hukuku Enstitüsü.
- Gözübüyük, Ş. (1973) **Hukuka Giriş ve Hukukun Temel Kavramları**, Ankara: S Yayınevi.
- Hirsch, E. (1996) **Hukuk Felsefesi ve Sosyolojisi Dersleri**, ( 2. Baskı), Ankara: Banka ve Ticaret Hukuku Enstitüsü.
- Kobayashi, S. (1978) “Verbraucherbewegungen in Japan” (Almancaya çev.: L. Helm), in: **Gegenwartsprobleme der Verbraucherschutz**, Ed.: Kitagawa, Z/Rehbinder, M, Heymann, Köln.
- Müftüoğlu, T. (2000) “Rekabet Kanunu ve İki Yıllık Uygulaması”, Nisan-Mayıs-Haziran, **Rekabet Dergisi**, 1, 5-23.
- Özel, Ç. (1999) **Mukayeseli Hukuku Işığında Tüketiciyi Koruyan Geri Alma Hakkı**, Ankara: Seçkin Yayınevi.
- Serozan, R. (1996) Tüketiciyi Koruma Yasasının Sözleşme Hukuku Alanındaki Düzenlemesinin Eleştirisi, **Yasa Hukuk Dergisi**, Y. 19, 15(173), 579-598.
- Tandoğan, H. (1977) **Tüketicilerin Korunması ve Sözleşme Özgürlüğünün Bu Açıdan Sınırlanması**, Ankara: Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Yayınları.
- Tuskan, A. (2007) **Tüketicinin Korunması Hakkında Kanunun Değerlendirilmesi**, 21 Şubat 2007 <http://www.istanbulbarosu.org.tr/>.



Von Hippel, E. (1986 ) **Verbraucherschutz**, Mohr, Tübingen.

Werner H.K. (1975) “Rechtliche Kontrolle des Anbieterverhältnis”, in:  
**Verbraucherinteresse und Verbraucherpolitik**, (Ed. Scherhorn, G).,  
Göttingen: Verlag Otto Schwartz&Co.

Zevkliler, A ve M. Aydoğdu (2004) **Tüketicinin Korunması Hukuku**, Ankara: Seçkin  
Yayınevi.

## TÜRKİYE’DE İİBF DERGİLERİNDE YAYIMLANAN “ÇEVRE” KONULU MAKALELER ÜZERİNE BİR İNCELEME

Mihriban ŞENGÜL\*  
Gülizar ÇAKIR SÜMER\*\*

### Özet

Bir bilim disiplinin belirli aralıklarla, kendi bilimsel yayın birikimini değerlendirmesi, disiplinin geleceği bakımından önemlidir. Bu bilimsel çalışmaların önemli bir kısmı makale biçiminde ve dergilerde yayımlanmaktadır. Bu nedenle dergiler, bu tür değerlendirmeler için önemli olanaklar sağlamaktadır. Türkiye’de çevreyle ilgili disiplinlerin oluşturduğu yayın birikimi bu tür bir çalışmayı gerektirecek olgunluğa erişmiştir. İİBF çatısı altında toplanan disiplinlerin her biri çevreye ilişkin çalışmalar üretmektedir ve üniversitelerin İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi (İİBF) dergileri bu birikimin önemli bir kısmını içermektedir. Türkiye’de İİBF bünyesindeki disiplinler için en yaygın yayın ortamı İİBF dergileridir. Bu çalışmada, İİBF dergilerinde yayımlanan çevreye ilişkin makalelerinin bibliyografyası oluşturulmuş, bibliyografya ve atıf çözümlemesi yoluyla bu çalışmaların niceliksel olarak değerlendirilmesi yapılmış ve bulgular sınıflandırılarak ortaya konmuş ve yorumlanmıştır.

**Anahtar Sözcükler:** Çevre, çevre yazını, İİBF Dergileri.

### Abstract

#### **An Examination on Articles about Environment published at the Journals of Faculty of Economic and Administrative Sciences in Turkey**

It is important in respect of future of a discipline that a discipline evaluates its own accumulation of publications at certain intervals. Most of the scientific research are published as articles at journals. Therefore, journals provide considerable opportunities for the such evaluations. The accumulation of publications of the disciplines interested in environment in Turkey has reached

---

\* Doç. Dr., İnönü Üniversitesi, Kamu Yönetimi Bölümü, Kampus, MALATYA, msengul@inonu.edu.tr

\*\* Arş.Gör.Dr., İnönü Üniversitesi, Kamu Yönetimi Bölümü, Kampus, MALATYA.

to the level maturity for such an attempt. Every discipline takes place in the Faculty of Economic and Administrative Sciences (FEAS) has produced researches about environment and the journals of FEAS have covered a great majority of research concerned. In Turkey, the most popular platform for publications of the disciplines of FEAS is the journals of the FEAS. In this study, the bibliography of articles concerning environment published in the journals of FEAS has been produced; those articles have been examined quantitatively by the analysis of bibliography and citations; the findings have been classified and interpreted.

**Keywords:** Environment, environmental literature, the journals of economic and administrative sciences faculty.

## GİRİŞ

Bir bilim disiplinin belirli aralıklarla o güne kadarki birikimini değerlendirmesi, araştırma alanını oluşturan öteki konuların yanı sıra kendi birikimini de “*araştırma konusu*” olarak ele alması disiplinin geleceği bakımından önemlidir. Bu tür çalışmalar, disiplin içindeki egemen eğilimlerin ortaya konması, gelecekte izlenecek yolun belirlenmesi ve yayın kalitesinin artırılması bakımından önemli geri bildirimler sağlar. Bir disiplinin kendi üzerine düŐünebilmesi, değerlendirme yapabilmesi bakımından başlıca araçlar ise o güne kadar gerçekleştirilen çalışmalardır. Bilimsel çalışmaların önemli bir kısmı makale biçiminde ve süreli yayınlarda, ilgili bilim kamuoyuna sunulmakta ve tartışmaya açılmaktadır. Üretilmeleri ve yayımlanmaları daha uzun süre isteyen kitapların tersine dergiler, bütün disiplinler için en yeni bilgilerin paylaŐıldığı, çarpıcı bilimsel tartışmaların yapıldığı yayın ortamlarıdır. Ayrıca, dergiler, gündemdeki konuların en kısa sürede yansıdığı bilimsel yayınlar olduğundan bir disiplinin tarihsel bağlam içinde değerlendirilmesi için etkili bir araştırma ortamı sunmaktadır.

Ancak, akademik dergiler üzerinde yapılacak araştırmaların ilgili bilim disiplinlerine sağlayabileceği katkılara karşın Türkiye’de sosyal bilimlerde bu tür çalışmalar çok yetersizdir. Türkiye’de sosyal bilimcilerin, süreli yayınların işlevleri konusunda “farkındalık” düzeyinin henüz zayıf olduğuna söylenebilir. Bununla birlikte TÜBİTAK ULAKBİM tarafından 2-3 Kasım 2006’da gerçekleştirilen “1. Ulusal Sosyal Bilimlerde Süreli Yayıncılık Kurultayı” bu konuda atılmış önemli bir adımdır.

Bir disiplinin yayın birikiminin geriye doğru araştırmalara konu olmaya başlaması, söz konusu disiplinin ulaştığı gelişme düzeyinin de göstergesidir. Türkiye’de çevre yazını azımsanamayacak bir geçmişe sahiptir ve önemli bir birikim düzeyine ulaşmıştır. 1940’lı yıllarda toprağa ve ormana ilişkin

sorunların ele alınmasıyla başlayan süreç içinde önemli bir ivme kazanmış, kendi kaynaklarını üretme aşamasına gelmiştir. Ancak Türkiye’de çevre disiplininde “*kendi üzerine düşünme*”, kendi birikimini gözden geçirme, sorgulama niteliğindeki çabaların yeterli olmadığı görülmektedir. Türkiye’de çevre yazınıyla ilgili olarak saptanan bu “kendi üzerine düşünme” ya da “geriye bakma” biçimindeki çalışmaların yetersizliği nedeniyle böyle bir çalışmanın gerçekleştirilmesine gereksinim duyulmuştur. Nitekim, Türkiye’de çevreyle ilgili disiplinlerin oluşturduğu yayın birikimi de bu tür bir çalışmayı gerektirecek olgunluğa erişmiştir. Üniversitelerin İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi (İİBF) dergileri de bu birikimin önemli bir kısmını içermektedir.

Çevre ve çevre sorunları konuları, disiplinlerarası çalışma alanlarıdır ve günümüzde çok sayıda bilim disiplini, çevreye ilişkin konuları kendi disiplini çerçevesinde araştırma konusu yapmaktadır. İİBF çatısı altında toplanan disiplinlerin her biri de çevreye ilişkin çalışmalar üretmektedir. İİBF disiplinleri için en yaygın yayın ortamı İİBF dergileridir. Bu dergilerde yayımlanan çevre konulu makaleler, İİBF disiplinlerinin çevre yazınına katkılarının ortaya konması bakımından geniş bir örneklem oluşturmaktadır. Bu örnekleme dayalı olarak gerçekleştirilen çalışmada, öncelikle İİBF dergilerinde yayımlanan bu makalelerin bibliyografyası oluşturulmuş, bibliyografya ve atıf çözümlemesi yoluyla bu çalışmalarının niceliksel değerlendirilmesi yapılmıştır.

## 1. DÜNYADA VE TÜRKİYE’DE ÇEVRE YAZINININ GELİŞİMİ VE YAZIN İNCELEMELERİ ÜZERİNE

Çevre sorunları, asıl olarak 20. yüzyılın ikinci yarısından itibaren yaşanan hızlı ekonomik büyüme ile, öncelikle Batıda olmak üzere, toplumların gündemine girmiş ve yazına daha yoğun biçimde yansımaya başlamıştır. Çevre yazını, doğa çalışmaları temel alındığında çok daha eski bir geçmişe sahip olsa da asıl olarak “sorun” odaklı olarak gelişmeye başlamıştır. Bu nedenle de Sanayi Devrimiyle birlikte ortaya çıkmaya başlayan ve insan sağlığını ve ekonomiyi etkileyen hava kirliliği, ormanların yok olması gibi sorunlarla yazın oluşmaya başlamıştır. Nitekim erken dönem çalışmalarından örnekler de bunu doğrular niteliktedir. Kökeni 13. yüzyıla dayanan Londra’daki hava kirliliği 1661’de günlük yazarı John Evelyn’in *Fumifugium* adlı kitabına yansımıştır (Ponting, 2000: 314). Tropik ormanların yıkımının ekonomik etkilerinin hissedilmeye başlamasıyla İngiltere’de British Association tarafından 1852’de tropik ormanların yıkımının meydana getireceği fiziksel ve ekonomik etkilere yönelik bir rapor hazırlanmıştır (Cleghorn, vd.,1852). Asit yağmurları ilk kez 1850’li yıllarda İngiliz sanayileşmesinin merkezlerinden biri olan Manchester’da tanımlanmış ve yine ilk kirlilik müfettişlerinden biri olan Robert Simith’in *Acid and Rain* adlı eseriyle 1872’de yazına girmiştir (Ponting, 2000:

320). George Perkins Marsh'ın 1864'de yazdığı *Man and Nature* ise, Sanayi Devriminin neden olduğu sorunlar ve “insan eliyle dönüştürülmüş haliyle doğa” üstüne yazılan ilk sistematik kitaptır (Foster, 1999: 82).

1940'lı yıllarda yaygın olarak kullanılmaya başlanan, başta DDT olmak üzere böcek öldürücü kimyasalların neden olduğu ekolojik yıkım üzerine 1962'de Rachel Carson (2004)'ın yazdığı *Sessiz Bahar*, çevrecilik akımını güçlendiren en güçlü tartışmalardan birini doğurmuştur. 1972'de Roma Kulübü tarafından hazırlanan *Ekonomik Büyümenin Sınırları* (Meadows vd.,1978) ve Dünya Çevre ve Kalkınma Komisyonu tarafından yayımlanan *Ortak Geleceğimiz* adlı rapor, çevre sorunlarının uluslararası politik alana taşıyan iki kitap olmuştur. 1970'li yıllar, çevre sorunlarının ekonomik büyümeyi sınırlayan etkenlerden biri olarak ortaya çıkması ve çevreye ilişkin uluslararası çabalar, çevre yazını için de dönüm noktası olmuştur. Hem ürün sayısı artmış hem de bu döneme kadar çoğunlukla doğa ve sağlık bilimleri ürün verirken, sosyal bilim disiplinleri de yoğun olarak tartışmaya katılmaya başlamıştır.

Dünyada çevre yazınının oldukça geniş birikimiyle paralel olarak yazın incelemesine yönelik çalışmaların da yaygın olduğu görülmektedir. Yazın incelemesine dayalı çalışmalar fen bilimlerinde ve özellikle tıp alanında çok yaygındır. Disiplinlerarası bir konu olması nedeniyle farklı disiplinlerde gelişen çevre yazını için de ilgili disiplinler bağlamında bu tür çalışmalar sıklıkla yapılmaktadır. Sosyal bilim disiplinlerinde oluşan çevre konularına ilişkin araştırma birikimi de yazın incelemeleri yoluyla değerlendirilmektedir. Bunlar bibliyografya ve atıf incelemesi (Krogman ve Darlington,1996; Costanza vd., 2004; Ma ve Stern, 2006) ya da daha çok belirli konuların yazında ele alınmış biçiminin çözümlenmesi/incelenmesi (Hect, 1997; Davidson ve Fricke, 2004; Chua, 1999; Lemos ve Agrawal, 2006; Jakobsen, 1999) biçimindeki çalışmalardır.

Türkiye'de “çevre”ye ilişkin konular, bilim yazınına ilk olarak “çevre” kavramından ve ekosistem bilincinden uzak olmakla birlikte 1940'lı yıllarda toprağa ve ormana ilişkin sorunlarla girmiştir. Nitekim ilk yayınların orman ve tarım yazını içinde *Orman ve Av, Pancar, İ.Ü. Orman Fakültesi* dergilerinde (Irmak,1946; Kayaalp,1946; Irmak,1951) yer aldığı görülmektedir. Ormana ve erozyona ilişkin konular işlenmeye devam ederken Sanayileşmeyle birlikte sanayiye dayalı kirlilik sorunu da çevre yazınına girmeye başlamıştır (Karaoğlu, 1953; Akman, 1955; Karaca,1957). 1960'lı yıllarla birlikte ortaya çıkan hava kirliliği en somut biçimde algılanan çevre sorunu olmuş, birçok disiplinin çevre konularına ilişkin çalışmalarının başlatıcısı olmuştur. Hava kirliliği, saptanabildiği kadarıyla ilk olarak *Mühendis ve Makine Dergisi*'nde yayımlanan bir çeviri çalışmayla yer bulmuş (Gould,1961) bunu yine *Mühendis ve Makine Dergisi* ve *Kimya Mühendisliği* dergilerinde yayımlanan öteki

çalışmalar izlemiştir (Öngün,1963; Ararat,1967; Çataltaş, 1965). Türkiye’de de sosyal bilimler, 1970’li yıllarda Batı’da yaşanan dönüşümle birlikte çevre konusuna eğilmeye başlamıştır.

İİBF çatısı altındaki disiplinlerinin çevre konularına yer vermeye başladığı dönem, dünyada ekolojik bilinçlenmenin oluşmaya başladığı ve Türkiye’de çevre sorunlarının insan sağlığı üzerindeki etkilerinin görülmeye başladığı 1960’lı yıllar ve sonrasına rastlamaktadır. Ele alınan ilk konu hava kirliliği sorunu olmuştur. Bu konuda saptanabilen ilk çalışma *İdare Dergisi’nde* yayımlanan bir çeviridir ([yazarı belirtilmemiş] çev. Tarcan,1962). Bu tarihle birlikte çevre yazınına tarım, orman ve sağlık disiplinleri yazınının dışında çalışmalar eklenmeye başlamıştır. Sosyal bilimler yazını içinde *İller ve Belediyeler Dergisi* de hava kirliliği ile ilgili çalışmalarla yazına ürün vermeye başlamıştır (Keleş, 1962; Botelho, 1963). İller ve Belediyeler Dergisi’nin bu tarihten itibaren hava kirliliği, doğanın korunması ve milli parklar, atıklar gibi konulara yer ayırmaya devam ettiği görülmektedir (Demir, 1963; Tortop, 1965; Yalvaç, 1967). İİBF disiplinlerinin yayın ortamlarından biri olan *Mülkiyeliler Birliği Dergisi* de çevre yazınına hava kirliliği ile ilgili çalışmalarla yer vermeye başlamıştır (Verel, 1970; Akyol, 1973). Bu ilk çalışmaların tümü de Ankara’nın hava kirliliği sorunu ile ilgilidir. Kamu yönetimi disiplini için önemli yayın ortamları olan *Amme İdaresi Dergisi* ve *Türk İdare Dergisi* de 1970’li yıllarda çevre konulu çalışmalara yer vermeye başlamıştır (Cem, 1976; Derici, 1977; Kılıçer, 1978) ve günümüzde de sürdürmektedir. Aşağıda görüldüğü gibi İİBF dergileri de aynı dönemde çevre konulu çalışmalara yer vermeye başlamıştır.

Bu çalışma kapsamında yapılan oldukça geniş kapsamlı yazın taraması sonucunda “*geriye bakma*” denemesi olarak görülebilecek beş bibliyografya çalışmasına ulaşılabilmektedir (Burian, 1972; Aytuğ, 1972; Acara, 1996; Boratav, 2000, “Çevre Bibliyografyası”, 1995). Ancak, bu çalışmalar, gerek hazırlandıkları dönemin koşulları nedeniyle gerekse de önceki çalışmaların yetersizliği nedeniyle önemli eksikler taşımaktadır. Yine bu çalışmalarda bibliyografya oluşturmanın ötesine geçilmemiş, yazının (ya da oluşturulan bibliyografyanın) değerlendirmesi yapılmamıştır. Tespit edilebildiği kadarıyla Türkiye’de çevre yazınının gelişme aşamalarının değerlendirilmesi niteliğindeki ilk çalışma Eraydın’ın (2003: 41-43, 180-187) TÜBA Raporları arasında yayımlanan *Türkiye’nin Nüfus ve Kalkınma Yazını* adlı raporda yer alan “Çevre-Kalkınma ve Nüfus” başlığı altında gerçekleştirdiği değerlendirmedir. Temel olarak kalkınma ve nüfusla çevre ilişkisi odaklı bir arayışla hareket edilen çalışmada oluşturulan çevre bibliyografyası, seçilmiş konular bakımından kısaca değerlendirilmiştir. Tespit edilen öteki çalışma ise Köroğlu (2006)’na aittir. Bu çalışmada geniş bir bibliyografyaya dayanmaksızın 1970-90’lı yıllar arasında Türkiye’de çevre yazınına belirleyen çevresel dönüşümler irdelenmiştir.

## 2. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Bu çalışmada, Türkiye’de üniversitelerin İİBF’lerinin içerdiği disiplinlerin çalışmalarını içeren İİBF dergilerinde<sup>1</sup> yayımlanan çevre konulu makalelerin *bibliyografya* ve *atıf çözümlemesi* yoluyla değerlendirmesi yapılmıştır. Bu değerlendirme, İİBF disiplinlerinin çevre konularına katkılarını bu dergiler örneğinde ortaya koyma olanağı da sağlamaktadır. Farklı tarihlerde yayına başlamakla birlikte İİBF dergileri, çevre konularının dünyada ve Türkiye’de gündem oluşturmaya başladığı 1960’lı yıllardan günümüze kadar süren dönem boyunca yayın ortamı olarak varlığını sürdürmüştür. Bu nedenle, İİBF dergileri, İİBF disiplinlerinin çevre yazınına katkılarının tarihsel süreç içinde incelenmesi bakımından önemli bir fırsat sunmaktadır.

Türkiye’de ilk “İİBF dergisi”, Ankara Üniversitesi SBF’nin henüz fakülte olmasından önce 1943’de yayına başlayan “Siyasal Bilgiler Okulu Dergisi” dir. Yeni İİBF’lerin kurulmasının ardından 1970’li yıllardan başlayarak yeni dergiler yayımlanmaya başlamıştır. 1980’li yıllarla birlikte ise fakülte sayısındaki artışla doğrusal olarak dergi sayısının daha da arttığı görülmektedir (Ek.1). Nitekim çevre konularının dünyada ve Türkiye’de gündem oluşturması ve yazına yansması da yoğunlukla 1960’lı yıllardan başlayarak gerçekleşmiştir. Dolayısıyla, İİBF dergilerinin yayımlandığı dönem, Türkiye’de çevre konularının gündem oluşturduğu dönemi bütün olarak kapsamaktadır.

Bu çalışma için yapılan kaynak taraması kapsamında İİBF dergilerinin çok geniş bir yayın ortamı oluşturmasına karşın bu dergilere ilişkin çalışmaların çok sınırlı olduğu ve ayrıca bu dergilere ulaşmanın bile güç olduğu görülmüştür. İİBF disiplinleri(nden birinin) yazınının incelenmesi bakımından İİBF dergilerinin araştırma alanı olarak belirlendiği şu çalışmalara ulaşılmıştır: Şenesen ve Selim’in (1995) ekonometri uygulamaları üzerinde değerlendirme konulu çalışması; Öner’in (1972) SBF Dergisiyle sınırlı olan iktisadi araştırmalar üzerine çalışması; Dumrul ve Aysu (2007)’nin Erciyes Üniversitesi İİBF Dergisi’nde yayımlanan makalelere ilişkin çalışması; ve yönetim yazını incelemesine dayanan ve örnekleminin %50’sinin İİBF dergilerinin oluşturduğu (aynı örnekleme dayanan) üç çalışma (Üsdiken, Wasti, 2002; Üsdiken, Pasadeos, 1992; Üsdiken, Pasadeos, 1993).

Türkiye’deki 53 devlet üniversitesinin (2006’dan itibaren kurulan 32 üniversite dışındaki) İİBF dergileri araştırma kapsamına alınmıştır (Ek.1). İİBF dergilerinin saptanması amacıyla 53 devlet üniversitesinin İİBF’lerinin web sayfaları, İnönü, Ankara ve Gazi Üniversitesi Kütüphaneleri ile Kozak (2003)’in *Akademik Dergiler Rehberi-2002* taranmıştır. Saptanan dergilerin her biri başlangıç sayısından günümüze kadar taranmıştır. Özel üniversitelerde de İİBF ve/veya benzeri fakülteler bulunmasına karşın tarihsel değerlendirme

yapmak bakımından çok yeni oluşları nedeniyle, bu üniversitelerin İİBF dergileri çalışmanın kapsamı dışında tutulmuştur. Nitekim yalnızca iki özel üniversitede İİBF dergisi saptanmıştır ve yayına başlama tarihleri 2001’dir.

Doğrudan İİBF’ler tarafından yayımlanan dergiler araştırma kapsamına alınmıştır; İİBF’lerin bir bölümü tarafından yayımlanan ve yalnızca ilgili disiplinin çalışmalarına açık olan dergiler kapsama alınmamıştır. Örneklemin homojenliğini bozmamak için İşletme ve İktisat Fakültelerinin dergileri de kapsama alınmamıştır. Aynı nedenle İİBF disiplinlerinin çalışmalarını içermekle birlikte, İİBF çatısı dışındaki sosyal bilim dallarının (sosyoloji, antropoloji, eğitim bilimleri gibi) yayımlarına açık dergiler de kapsam dışında tutulmuştur. Bununla birlikte, İİBF’ler tarafından çıkarılan ve İİBF bünyesindeki disiplinlerin yayımlarına açık olan dergiler, açıkça “İİBF Dergisi” adı taşımasa da (örneğin Selçuk Üniversitesi İİBF’nin “Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar”, ODTÜ İİBF’nin “ODTÜ Gelişme” adını taşıyan dergileri gibi) araştırma kapsamına alınmıştır.

Daha önce yeterli araştırmanın bulunmamasından hareketle, alandaki veri açığının kapatılmasına katkıda bulunmak ve daha sağlıklı bulgulara ulaşabilmek amacıyla dergilerden bir örneklem oluşturup onun üzerinde çalışmak yerine, tüm dergilere ulaşılmaya çalışılmıştır. Böylece bu dergilerdeki çevre konulu makalelerin tarihsel süreç içinde daha etkin değerlendirmesinin yapılabilmesi, dönemsel koşullarla ilişkilendirilebilmeleri, bundan sonraki araştırmalara katkısı bakımından bütün bir bibliyografya oluşturulması amaçlanmıştır. Ancak kimi zaman dergiyi yayımlayan üniversitelerin bile düzenli bir arşivlerinin olmaması gibi nedenlerle bu hedefe güçlüklerle ulaşılabilmektedir. Kimi sayıların saptanamamış olduğu varsayılarak (bazı dergiler zaman zaman cilt ve sayı numaralamasını değiştirdiklerinden, yayına bir dönem ara verip yeni numaralama sistemi ile yeniden başladıklarından) Türkiye çevre yazınının öteki eserlerinin kaynakçaları ve bibliyografyalar da taranmıştır. Böylelikle ulaşılamayan ya da gözden kaçan sayılardaki makalelerin saptanmasına ve çalışma kapsamına alınmasına çalışılmıştır.

Araştırma için öncelikle saptanan İİBF dergilerinin tüm sayılarının “İçindekiler” sayfalarına ulaşılmıştır. Bunun için kütüphanelerde ve internet ortamında tarama yapılmıştır. Elde edilen “İçindekiler” sayfalarında makale başlıkları üzerinden yapılan tarama sonucunda çalışma kapsamına girdiği tespit edilen makalelerin tam metinlerine ulaşılmıştır.

Makale başlıklarının taranmış olması, bu çalışmanın sınırlarından biridir. Bununla birlikte, bilimsel yazın türünde başlıkların metni yansıtmada düzeyinin yüksek olması, bu çalışma açısından önemli bir kolaylık sağlamıştır. Saptanan



makalelerin tam metinlerinin değerlendirilmesi de bu makalelerin çalışma kapsamına girip girmediğinin doğru saptanmasını sağlamıştır.

Tespit edilen makalelerden yazarı Türk olanlar araştırma kapsamına alınmıştır. Yabancı dilde yayımlanmış olmakla birlikte yazarı Türk olan (çok yazarlı ise yazarlarından en az biri Türk olan) çalışmalar da araştırma kapsamına alınmıştır.

Araştırmada incelenen değişkenlerde zaman içinde değişim olup olmadığını saptayabilmek bakımından, araştırmada elde edilen veriler dönemlere dayalı olarak irdelenmiştir. İncelemeye konu olan süre, uzunluğu göz önünde tutularak, çevre yazınının gelişmeye başladığı ve İİBF dergilerinde çevre konularına yer ayrılmaya başlandığı 1970’li yıllardan başlayarak onar yıllık dönemlere ayrılmıştır.

Bu şekilde saptanan ve elde edilen makalelerden oluşturulan bibliyografya (Ek.2), “bibliyografya çözümlemesi” tekniği ile çözümlenmiştir. Makaleler, yayımlandıkları dergilere ve dönemlere göre, yayımlandıkları dile göre sınıflandırılmış, tek ya da çok yazarlılık durumuna göre incelenmiştir.

Ayrıca makalelerin yazarları da, kurumları, unvanları, disiplinleri açısından incelenmiştir. Özellikle 1990 öncesi döneme ait makalelerin birçoğundan yazarların kurum, unvan ve disiplinlerine ilişkin yeterli bilgi elde edilemediğinden bu bilgi eksikleri için internet ortamında ayrıca tarama yapılarak veri toplanmıştır.

Makaleler, dayandıkları “veri türü” boyutuyla da üç ana kümede toplanarak incelenmiştir:

**a) Varolan Bilgilere Dayanan Makaleler:** Varolan ya da ikinci el bilgileri derleyen, özetleyen, bunlara dayanarak sonuç çıkararak makaleler ile belgelere veya yazına dayanmaksızın yazarın genel yorumunu ve görüşlerini içeren makaleler bu başlık altında toplanmıştır.

**b) Birinci El Verilere Dayanan Makaleler:** Görüşme, soru kâğıdı uygulaması, deney gibi tekniklerle doğrudan araştırmacı tarafından ilk elden toplanan ve yaratılan özgün verilere dayanan makaleler bu öbekte toplanmıştır.

**c) Kuramsal ve Model Geliştiren Makaleler:** Verileri doğrudan araştırmacı tarafından toplanmamakla birlikte özgün çözümleme modeli geliştiren makaleler bu öbekte ele alınmıştır.

Makalelerin kaynakçaları da “atıf çözümlemesi” tekniği ile çözümlenmiştir. Atıf çözümlemesi, öteki dergilere (yerli ve yabancı) ve ayrıca İİBF dergilerine atıf oranlarının, Türkçe ve yabancı kaynaklardan yararlanma oranlarının saptanmasıyla sınırlı tutulmuştur. Atıf çözümlemesi yapılırken,

metin içinde atıf yapılmaksızın makalenin sonunda belirtilen kaynaklar, yazarın doğrudan yararlanıp yararlanmadığı ya da ne ölçüde yararlandığı saptanamayacağından kapsam dışı bırakılmıştır. Ayrıca ulusal ve uluslararası mevzuat belgelerine yapılan atıflar değerlendirmeye alınmamıştır.

### 3. ARAŞTIRMANIN BULGULARI

Çalışmada elde edilen bulgular, aşağıda sınıflandırılarak sunulmuştur.

#### 3.1. İİBF Dergilerinde Yayımlanan Çevre Konulu Makalelerin Sayısal Dağılımı

Yapılan tarama sonucunda, 130 adet Türk yazarlı, 7 adet yabancı (4’ü çeviri) makale tespit edilmiştir (Tablo.1). Aşağıdaki bulgularla da ortaya konduğu gibi, yabancı yazarlı yazılara sınırlı oranda yer verilirken makalelerde yabancı yazıdan yararlanma oranı süreç içinde artmış, çeviri makale yayımlama yazın içindeki sınırlı önemini de kaybetmiştir.

Yayımlanan yabancı yazarlı makalelerin tümü ODTÜ Gelişme Dergisi’nde; çeviri makalelerinse 3’ü İstanbul Üniversitesi SBF Dergisi’nde, 1’i Ankara Üniversitesi SBF Dergisi’nde yer almıştır.

**Tablo 1: İİBF Dergilerinde Yayımlanan Çevre Konulu Makalelerin Genel Dökümü**

| Makaleler                   | Dönemler |            |           |            |           |            |           |            | Toplam     |            |
|-----------------------------|----------|------------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|------------|------------|------------|
|                             | 1970’ler |            | 1980’ler  |            | 1990’lar  |            | 2000-2006 |            |            |            |
|                             | Sayı     | %          | Sayı      | %          | Sayı      | %          | Sayı      | %          | Sayı       | %          |
| Yerli                       | 3        | 100        | 15        | 83.3       | 52        | 92.8       | 60        | 100        | 130        | 94.9       |
| Çeviri                      | -        | -          | 2         | 11.1       | 2         | 3.6        | -         | -          | 4          | 2.9        |
| İngilizce (Yabancı yazarlı) | -        | -          | 1         | 5.6        | 2         | 3.6        | -         | -          | 3          | 2.2        |
| <b>Toplam</b>               | <b>3</b> | <b>100</b> | <b>18</b> | <b>100</b> | <b>56</b> | <b>100</b> | <b>60</b> | <b>100</b> | <b>137</b> | <b>100</b> |

Bu çalışmada değerlendirme kapsamına alınan 130 adet makalenin dönemlere ve dergilere göre dağılımı Tablo 2’de gösterilmiştir. Bu dağılıma bakıldığında yoğunluğun üç büyük kent üniversitesinde olduğu görülmektedir. Bu üniversitelerin İİBF dergilerinin daha uzun bir geçmişe sahip olması, çevreye ilişkin konuların öncelikle büyük kentlerde tartışılmaya başlaması ve bu alanda çalışan ilk bilim insanlarının da bu üniversitelerde bulunması bu sonucu açıklamaktadır. Nitekim Ankara Üniversitesi SBF, sosyal bilimler alanında çevre konusunda öncülük eden ve ilk eserleri veren bilim insanlarını barındırmıştır. Nitekim, 1970’li yıllarda yayımlanan üç makaleden ikisi bu alanda öncülükleriyle bilinen Prof. Dr. Fehmi Yavuz ve Prof. Dr. Ruşen Keleş’e aittir.

**Tablo 2: Makalelerin Dergilere ve Dönemlere Göre Dağılımı**

| Derginin Adı   | Dönemler                   |            |           |            |           |            |           |            | Toplam     |            |     |
|--|----------------------------|------------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|------------|------------|------------|-----|
|  | 1970'ler                   |            | 1980'ler  |            | 1990'lar  |            | 2000-2006 |            | Sayı       | %          |     |
|  | Sayı                       | %          | Sayı      | %          | Sayı      | %          | Sayı      | %          |            |            |     |
| Abant İ. Baysal Ü. Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi | -                          | -          | -         | -          | -         | -          | -         | -          | -          | -          |     |
| Afyon Kocatepe Üniversitesi İİBF Dergisi                   | -                          | -          | -         | -          | -         | -          | 3         | 5          | 3          | 2.3        |     |
| Akdeniz Üniversitesi İİBF Dergisi                          | -                          | -          | -         | -          | -         | -          | 3         | 5          | 3          | 2.3        |     |
| Anadolu Üniversitesi İİBF Dergisi                          | -                          | -          | 1         | 6.6        | 1         | 1.9        | 3         | 5          | 5          | 3.8        |     |
| Ankara Üniversitesi SBF Dergisi                            | 3                          | 100        | -         | -          | 8         | 15.4       | 8         | 13.3       | 19         | 14.6       |     |
| Atatürk Üniversitesi İİBF Dergisi                          | -                          | -          | -         | -          | 2         | 3.8        | 3         | 5          | 5          | 3.8        |     |
| Balıkesir Üniversitesi Bandırma İİBF Dergisi               | -                          | -          | -         | -          | -         | -          | -         | -          | -          | -          |     |
| Celal Bayar Ü. İİBF Yönetim ve Ekonomi Dergisi             | -                          | -          | -         | -          | 3         | 5.8        | 2         | 3.3        | 5          | 3.8        |     |
| Cumhuriyet Üniversitesi İİBF Dergisi                       | -                          | -          | -         | -          | -         | -          | 3         | 5          | 3          | 2.3        |     |
| Çanakkale 18 Mart Ü. Biga İİBF Yönetim Bilimleri Dergisi   | -                          | -          | -         | -          | -         | -          | 3         | 5          | 3          | 2.3        |     |
| Çukurova Üniversitesi İİBF Der.                            | -                          | -          | -         | -          | 2         | 3.8        | -         | -          | 2          | 1.5        |     |
| Dokuz Eylül Üniversitesi İİBF Dergisi                      | -                          | -          | -         | -          | 3         | 5.8        | 2         | 3.3        | 5          | 3.8        |     |
| Ege Üniversitesi İİBF Akademik Bakış Dergisi               | -                          | -          | -         | -          | -         | -          | 2         | 3.3        | 2          | 1.5        |     |
| Erciyes Üniversitesi İİBF Dergisi                          | -                          | -          | 3         | 20         | 2         | 3.8        | -         | -          | 5          | 3.8        |     |
| Gazi Üniversitesi İİBF Dergisi                             | -                          | -          | 3         | 20         | 5         | 9.6        | 6         | 10         | 14         | 10.8       |     |
| Hacettepe Üniversitesi İİBF Dergisi                        | -                          | -          | -         | -          | 2         | 3.8        | 1         | 1.7        | 3          | 2.3        |     |
| İnönü Üniversitesi İİBF Dergisi                            | -                          | -          | -         | -          | -         | -          | -         | -          | -          | -          |     |
| İstanbul Üniversitesi SBF Dergisi                          | -                          | -          | -         | -          | 11        | 21.2       | 5         | 8.3        | 16         | 12.3       |     |
| Karadeniz Tekn. Üniversitesi İİBF Dergisi                  | -                          | -          | 1         | 6.6        | -         | -          | -         | -          | 1          | 0.8        |     |
| Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi                          | -                          | -          | 3         | 20         | 1         | 1.9        | 1         | 1.7        | 5          | 3.8        |     |
| Muğla Üniversitesi İİBF Dergisi                            | -                          | -          | -         | -          | -         | -          | -         | -          | -          | -          |     |
| ODTÜ Gelişme (Studies in Development)                      | -                          | -          | -         | -          | 2         | 3.8        | 2         | 3.3        | 4          | 3.1        |     |
| Selçuk Üni.  | Karaman İİBF Der.          | -          | -         | -          | -         | 1          | 1.9       | 3          | 5          | 4          | 3.1 |
|  | Sos. ve Ekon Araş. Dergisi | -          | -         | -          | -         | -          | -         | 3          | 5          | 3          | 2.3 |
| Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Dergisi                 | -                          | -          | -         | -          | 2         | 3.8        | 5         | 8.3        | 7          | 5.4        |     |
| Uludağ Üniversitesi İİBF Dergisi                           | -                          | -          | 4         | 26.7       | 7         | 13.5       | 2         | 3.3        | 13         | 10         |     |
| <b>Toplam</b>  | <b>3</b>                   | <b>100</b> | <b>15</b> | <b>100</b> | <b>52</b> | <b>100</b> | <b>60</b> | <b>100</b> | <b>130</b> | <b>100</b> |     |

### 3.2. Makalelerin Yazarlarının Kurumlarına İlişkin Bulgular

İİBF dergilerinde yayımlanan makalelerin yazarlarının %98.8’i akademisyendir ve akademisyen yazarların %96.8’i Türkiye üniversitelerinde, %3.2’si ise Türkiye dışındaki üniversitelerde çalışan öğretim elemanlarıdır. Akademisyen olmayan 2 yazar Türkiye’deki kamu kurumlarında çalışan bürokrattır.

**Tablo 3: Yazarların Üniversitelere Göre Dağılımı\***

| Üniversite                           | Dönemler |            |           |            |           |            |           |            | Toplam     |            |
|--------------------------------------|----------|------------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|------------|------------|------------|
|                                      | 1970’ler |            | 1980’ler  |            | 1990’lar  |            | 2000-2005 |            |            |            |
|                                      | Sayı     | %          | Sayı      | %          | Sayı      | %          | Sayı      | %          | Sayı       | %          |
| Afyon Kocatepe Üniversitesi          | -        | -          | -         | -          | -         | -          | 5         | 6          | 5          | 3.1        |
| Akdeniz Üniversitesi                 | -        | -          | -         | -          | -         | -          | 1         | 1.2        | 1          | 0.6        |
| Anadolu Üniversitesi                 | -        | -          | -         | -          | 1         | 1.7        | 4         | 4.8        | 5          | 3.1        |
| Ankara Üniversitesi                  | 3        | 100        | -         | -          | 8         | 13.8       | 5         | 6          | 16         | 10         |
| Atatürk Üniversitesi                 | -        | -          | -         | -          | 1         | 1.7        | 1         | 1.2        | 2          | 1.3        |
| Balıkesir Üniversitesi               | -        | -          | -         | -          | 1         | 1.7        | -         | -          | 1          | 0.6        |
| Boğaziçi Üniversitesi                | -        | -          | -         | -          | -         | -          | 1         | 1.2        | 1          | 0.6        |
| Celal Bayar Üniversitesi             | -        | -          | -         | -          | 3         | 5.2        | 3         | 3.6        | 6          | 3.8        |
| Çanakkale 18 Mart Üniversitesi       | -        | -          | -         | -          | -         | -          | 3         | 3.6        | 3          | 1.9        |
| Dokuz Eylül Üniversitesi             | -        | -          | 1         | 6.25       | 3         | 5.2        | -         | -          | 4          | 2.5        |
| Ege Üniversitesi                     | -        | -          | -         | -          | -         | -          | 1         | 1.2        | 1          | 0.6        |
| Erciyes Üniversitesi                 | -        | -          | 3         | 18.75      | 3         | 5.2        | 2         | 2.4        | 8          | 5          |
| Gazi Üniversitesi                    | -        | -          | 3         | 18.75      | 5         | 8.6        | 4         | 4.8        | 12         | 7.5        |
| Gaziantep Üniversitesi               | -        | -          | -         | -          | 1         | 1.7        | -         | -          | 1          | 0.6        |
| Gebze İleri teknoloji Enstitüsü      | -        | -          | -         | -          | -         | -          | 3         | 3.6        | 3          | 1.9        |
| Hacettepe Üniversitesi               | -        | -          | 1         | 6.25       | 1         | 1.7        | 1         | 1.2        | 3          | 1.9        |
| Hitit Üniversitesi                   | -        | -          | -         | -          | -         | -          | 1         | 1.2        | 1          | 0.6        |
| İstanbul Üniversitesi                | -        | -          | -         | -          | 12        | 20.7       | 6         | 7.2        | 18         | 11.3       |
| Karadeniz Teknik Üniversitesi        | -        | -          | 1         | 6.25       | 2         | 3.4        | 5         | 6          | 8          | 5          |
| Kırıkkale Üniversitesi               | -        | -          | -         | -          | 1         | 1.7        | 1         | 1.2        | 2          | 1.3        |
| Marmara Üniversitesi                 | -        | -          | 3         | -          | 1         | 1.7        | 2         | 2.4        | 6          | 3.8        |
| Muğla Üniversitesi                   | -        | -          | -         | -          | -         | -          | 2         | 2.4        | 2          | 1.3        |
| Mustafa Kemal Üniversitesi           | -        | -          | -         | -          | 1         | 1.7        | -         | -          | 1          | 0.6        |
| Niğde Üniversitesi                   | -        | -          | -         | -          | -         | -          | 7         | 8.4        | 7          | 4.4        |
| Orta Doğu Teknik Üniversitesi        | -        | -          | -         | -          | -         | -          | 5         | 6          | 5          | 3.1        |
| Osmangazi Üniversitesi               | -        | -          | -         | -          | -         | -          | 2         | 2.4        | 2          | 1.3        |
| Selçuk Üniversitesi                  | -        | -          | -         | -          | 1         | 1.7        | 9         | 10.8       | 10         | 6.3        |
| Süleyman Demirel Üniversitesi        | -        | -          | -         | -          | 2         | 3.4        | 3         | 3.6        | 5          | 3.1        |
| Uludağ Üniversitesi                  | -        | -          | 3         | 18.75      | 7         | 12.1       | 3         | 3.6        | 13         | 8.1        |
| Bursa Uludağ Üniversitesi            | -        | -          | 1         | 6.25       | -         | -          | -         | -          | 1          | 0.6        |
| <b>Özel ve Yabancı Üniversiteler</b> |          |            |           |            |           |            |           |            |            |            |
| Bilkent Üniversitesi                 | -        | -          | -         | -          | 1         | 1.7        | -         | -          | 1          | 0.6        |
| Çağ Üniversitesi                     | -        | -          | -         | -          | -         | -          | 1         | 1.2        | 1          | 0.6        |
| Doğu Akdeniz Üniversitesi            | -        | -          | -         | -          | 2         | 3.4        | 1         | 1.2        | 3          | 1.9        |
| University of Minnesota              | -        | -          | -         | -          | 1         | 1.7        | -         | -          | 1          | 0.6        |
| Yakın Doğu Üniversitesi              | -        | -          | -         | -          | -         | -          | 1         | 1.2        | 1          | 0.6        |
| <b>Toplam</b>                        | <b>3</b> | <b>100</b> | <b>16</b> | <b>100</b> | <b>58</b> | <b>100</b> | <b>83</b> | <b>100</b> | <b>160</b> | <b>100</b> |

\* Bu tabloda akademisyen yazarlar esas alınmıştır.

Makale yazarlarının İstanbul, Ankara, Uludağ ve Gazi Üniversitelerinde yoğunlaştığı görülmektedir (Tablo 3). Ancak sosyal bilimlerde sayısal veriler yanıltıcı olabilmekte ya da yeterince açıklayıcı olamamaktadır. Örneğin en çok İstanbul Üniversitesi mensubu yazarların çevre konulu makalesinin bulunduğu görülmektedir. Oysa toplam 16 makalenin 4 tanesi aynı yazara aittir. Yine üçüncü sırada görünen Uludağ Üniversitesi İİBF Dergisi'ndeki toplam 13 makalenin 5'i aynı yazara aittir.

### 3.3. Makale Yazarlarının Unvanlarına İlişkin Bulgular

Yazar unvanlarına bakıldığında, doçentlik öncesi aşamalarda yoğunlaşma olduğu görülmektedir (Tablo.4). Özellikle 2000'li yıllarda profesör ve doçent sayısındaki azalma eğilimi devam ederken Dr. unvanlı öğretim elemanı düzeyinde çok belirgin bir artış vardır. Bu bulgular, İİBF dergilerinin akademik yükselme sürecinde gerekli yayın için ortam olarak görüldüğü biçimindeki öteki gözlemleri desteklemektedir. Pasedeos ve Üsdiken (1992, 117)'in çalışmasında da genç öğretim üyelerinin (doktoralı ve dokorasız öğretim elemanları) oranı %58.7 iken kıdemli öğretim üyelerinin (doçent ve profesörler) oranı %41.3 olarak saptanmıştır. Dumrul ve Aysu (2007, 176)'nun Erciyes Üniversitesi İİBF Dergisi'nde 1981-2005 döneminde yayımlanan makaleleri inceledikleri çalışmalarında da, yoğunlaşma Dr. düzeyindedir (%44.96). Bu çalışmada da 2000'li yıllarda üst akademik kademelerdeki yoğunluk azalmakta, Dr. düzeyinde artmaktadır.

Dr. düzeyinde makale sayısının artışı, Doçentlik Sınav Yönetmeliği'nin (RG. 1.9.2000/24157) değişmesi ve ulusal hakemli dergilerde yayımlanan yazıların öneminin artmasıyla açıklanabilir. Üst akademik düzeydeki akademisyenlerin makalelerinin sayıca azlığı, bu kademelerdeki akademisyen sayısının az olması, özellikle profesör düzeyinde kariyer kaygısının ortadan kalkması ya da çalışmalarını hakem değerlendirmesi gerektirmeyen yayın ortamlarında yayımlatma eğilimi ile de açıklanabilir. Ancak, daha çok Türkiye'de akademisyenlerin bilimsel çalışmalarını kariyer zorunlulukları ortadan kalktıktan sonra azalttığı yönünde yorumlanabilecek bu bulgular, çevreye ilişkin konuların giderek artan biçimde önem kazanmasına karşın, bu alanda da akademisyenlerin söz konusu eğiliminde bir değişiklik olmadığını göstermektedir.

**Tablo 4: Makalelerin Yazarlarının Unvanlarına Göre Dağılımı\***

| Yazarların<br>Unvanları | Dönemler |            |           |            |           |            |           |            | Toplam     |            |
|-------------------------|----------|------------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|------------|------------|------------|
|                         | 1970’ler |            | 1980’ler  |            | 1990’lar  |            | 2000-2006 |            |            |            |
|                         | Sayı     | %          | Sayı      | %          | Sayı      | %          | Sayı      | %          | Sayı       | %          |
| Doktora Öncesi          | -        |            | 5         | 31.3       | 20        | 34.5       | 29        | 34.9       | 54         | 33.8       |
| Dr.                     | -        |            | 7         | 43.7       | 20        | 34.5       | 44        | 53         | 71         | 44.4       |
| Doç.Dr.                 | 1        | 33.3       | 4         | 25         | 8         | 13.8       | 4         | 4.8        | 17         | 10.6       |
| Prof. Dr.               | 2        | 66.7       | -         |            | 10        | 17.2       | 6         | 7.2        | 18         | 11.2       |
| <b>Toplam</b>           | <b>3</b> | <b>100</b> | <b>16</b> | <b>100</b> | <b>58</b> | <b>100</b> | <b>83</b> | <b>100</b> | <b>160</b> | <b>100</b> |

\*Yalnızca akademisyen yazarlar değerlendirmeye alınmıştır. Akademisyenlerin dışında 1990’lı yıllarda ve 2000-2006 döneminde 1’er kişi olmak üzere iki adet öteki mesleklerden yazar bulunmaktadır.

### 3.4. Makale Yazarlarının Disiplinlerine İlişkin Bulgular

Makalelerin %95.6’sının İİBF disiplinlerinden<sup>2</sup> akademisyenlere ait olduğu, kamu yönetimi (%57), iktisat (%39) ve işletme (%39) disiplinlerindeki akademisyenlerin çalışmalarının ağırlıkta olduğu ve her bir disiplinde üretilen makalelerinin yoğunluğunun da dönemsel olarak değiştiği saptanmıştır (Tablo-5). Türkiye’de sosyal bilimler, çevre sorunlarının ve etkilerinin Türkiye’de de somut olarak görüldüğü, konunun uluslararası ölçekte gündeme geldiği 1970’li yıllarda konuyla ilgili ürünler vermeye başlamıştır. İİBF disiplinleri bağlamında ise, uluslararası alanda çevrenin ekonomi ile ilişkisinin tartışmaya açıldığı, Türkiye’nin uluslararası gelişmelerin etkisiyle çevre örgütlenmesi ve mevzuatı ile tanıştığı yıllarda ilk ürünler kamu yönetimi ve iktisat disiplinlerinde verilmeye başlanmıştır. Sanayi işletmelerinin çevre üzerindeki etkilerinin yoğun olarak gündeme gelmesi, 1980’li yılların ikinci yarısı ve özellikle 1990’lı yıllarda çevre mevzuatı ile büyük ölçekli işletmeler için önlem ve yaptırımlar öngörülmesi ve bunların yanı sıra tüketicinin bilinçlenmeye başladığı pazarda özel sektör işletmelerinin yeni hareket stratejisi arayışları, işletme disiplinin çevreye ilişkin çalışmalarının 1990’lı yıllardan başlayarak yoğunlaşmasına neden olmuştur. Ancak, çevre konularının öteki disiplinlerin çalışmalarına aynı oranda yansımadağı görülmektedir.

**Tablo 5: İİBF Dergilerindeki Çevre Konulu Makalelerin Yazarlarının Disiplinlerine Göre Dağılımı\***

| Yazarların Disiplinleri                   | Dönemler |            |           |            |           |            |           |            | Toplam     |            |
|---|----------|------------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|------------|------------|------------|
|   | 1970'ler |            | 1980'ler  |            | 1990'lar  |            | 2000-2006 |            |            |            |
|   | Sayı     | %          | Sayı      | %          | Sayı      | %          | Sayı      | %          | Sayı       | %          |
| <b>Kamu Yönetimi</b>                      | 2        | 66.7       | 5         | 31.3       | 29        | 50         | 21        | 25.3       | 57         | 35.6       |
| <b>İktisat</b>                            | 1        | 33.3       | 6         | 37.5       | 11        | 19         | 21        | 25.3       | 39         | 24.4       |
| <b>Maliye</b>                             | -        |            | 2         | 12.5       | 5         | 8.6        | 5         | 6          | 12         | 7.5        |
| <b>İşletme</b>                            | -        |            | 2         | 12.5       | 9         | 15.5       | 28        | 33.7       | 39         | 24.4       |
| <b>Çalışma Eko. ve End. İlişkileri</b>    | -        |            | -         |            | 1         | 1.7        | -         | -          | 1          | 0.6        |
| <b>Uluslararası İlişkiler</b>             | -        |            | 1         | 6.2        | 1         | 1.7        | 2         | 2.4        | 4          | 2.5        |
| <b>Ekonometri</b>                         | -        |            | -         | -          | -         | -          | 1         | 1.2        | 1          | 0.6        |
| <b>Hukuk Fakültesi (Çevre Hukuku)</b>     | -        |            | -         | -          | 2         | 3.4        | -         | -          | 2          | 1.2        |
| <b>Hukuk Fakültesi (Devletler Hukuku)</b> | -        |            | -         | -          | -         | -          | 1         | 1.2        | 1          | 0.6        |
| <b>Veteriner Fak. (Biyokimya)</b>         | -        |            | -         | -          | -         | -          | 2         | 2.4        | 2          | 1.3        |
| <b>Ormancılık Fak. (Orm. Hukuku)</b>      | -        |            | -         | -          | -         | -          | 1         | 1.2        | 1          | 0.6        |
| <b>Ziraat Fak. (Tarım Eko.)</b>           | -        |            | -         | -          | -         | -          | 1         | 1.2        | 1          | 0.6        |
| <b>Toplam</b>                             | <b>3</b> | <b>100</b> | <b>16</b> | <b>100</b> | <b>58</b> | <b>100</b> | <b>83</b> | <b>100</b> | <b>160</b> | <b>100</b> |

\* Yalnızca akademisyen yazarlar değerlendirmeye alınmıştır. Birden çok yazarlı makalelerde, her bir yazar ayrı veri olarak değerlendirilmiştir. Aynı yazarın farklı yıllara ait çalışmaları da ayrı veriler olarak değerlendirilmiştir.

### 3.5. Makalelerin Tek ve Çok Yazarlılık Durumuna İlişkin Bulgular

İİBF dergilerinde yayımlanan çevre konulu makalelerde ortak yayın yapma oranı düşüktür; Makalelerin %80'i tek yazarlıdır (Tablo-6). Çevre konulu makalelere ilişkin bu sonucu, İİBF dergileri ya da İİBF disiplinleri için yayın ortamı olan öteki dergiler üzerine yapılan şu çalışmaların sonuçları da desteklemektedir. Berkman (1987: 41)'ın İİBF disiplinleri için önemli bir yayın ortamı olan Amme İdaresi Dergisi'nde yayımlanan yönetim makaleleri üzerinde gerçekleştirdiği araştırmaya göre, makalelerin %94'ü tek yazarlıdır. Yine Amme İdaresi Dergisi'nin 1968-1993 yılları arasında yayımlanan tüm sayılarının incelenmesine dayanan araştırmada da (Yıldırım, 1993: 261) benzer sonuçlar elde edilmiştir. Buna göre, yabancı yazarlı (çeviri) makalelerin %37'si çift yazarlıyken Türk yazarlı makalelerde bu oran %7'dir. Benzer biçimde, Önder (2003: 63)'in Çağdaş Yerel Yönetimler Dergisi'nde 1992-2002 yılları

arasında yayımlanan makaleler üzerinde yaptığı araştırmaya göre de, makalelerin %91.5’i tek yazarlıdır. Dumrul ve Aysu (2007: 186)’nın araştırmasına göre de, Erciyes Üniversitesi İİBF Dergisi’nde 1981-2005 döneminde yayımlanan makalelerin %84.2’si tek yazarlı, %15.8’i çok yazarlıdır.

Dolayısıyla ekip çalışması ya da işbirliği eğiliminin düşüklüğü çevre konularına özgü bir durum olarak görünmemektedir. Hatta, bu çalışmada elde edilen bulguların gösterdiği gibi çevre konulu çalışmalarda işbirliği oranı öteki konulara göre daha yüksektir. Görgül verilere dayanan makalelerde ise çok yazarlılık oranı daha yüksektir. Toplam 12 görgül makalenin %66.7’si çok yazarlıdır.

**Tablo 6: Makalelerin Birden Çok Yazarlılık Durumu**

| Yazarlar              | Dönemler |            |           |            |           |            |           |            | Toplam     |            |
|-----------------------|----------|------------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|------------|------------|------------|
|                       | 1970’ler |            | 1980’ler  |            | 1990’lar  |            | 2000-2006 |            |            |            |
|                       | Sayı     | %          | Sayı      | %          | Sayı      | %          | Sayı      | %          | Sayı       | %          |
| Tek yazarlı makaleler | 3        | 100        | 14        | 93.3       | 47        | 90.4       | 40        | 66.7       | 104        | 80         |
| Çok yazarlı makaleler | -        | -          | 1         | 6.7        | 5         | 9.6        | 20        | 33.3       | 26         | 20         |
| <b>Toplam</b>         | <b>3</b> | <b>100</b> | <b>15</b> | <b>100</b> | <b>52</b> | <b>100</b> | <b>60</b> | <b>100</b> | <b>130</b> | <b>100</b> |

2000’li yıllarda çok yazarlılık oranının bir artış göstererek %33.3’e ulaştığı görülmektedir. Ancak bunun Türkiye’de çevreye ilişkin konuların disiplinlerarası olma özelliği konusundaki gerekliliğin görülmeye başlandığı biçiminde yorumlanabilmesi güçtür. Birden çok yazarlı makalelerin %92.3’ü İİBF disiplinleri arasındaki işbirliğine dayanmaktadır; yalnızca 2 makalede sosyal bilim disiplinleri dışından bir disiplinle (veteriner) işbirliği yapıldığı saptanmıştır (aynı iki yazarın iki makalesi). Birden çok yazarlı makalelerin genel toplamda %69.2’si aynı disiplin dalından (bölümden) yazarların işbirliği ile yazılmıştır (1980’lerde %100; 1990’larda %60; 2000-2006’da %70).

### 3.6. Makalelerin Yayın Diline İlişkin Bulgular

İİBF dergilerindeki çevre konulu ilk makale İngilizce yayımlanmıştır. Bununla birlikte yabancı dilde makale yayımlama eğiliminin yüksek olmadığı görülmektedir (Tablo 7). Yabancı dilde yayımlanan makalelerin tümü İngilizce’dir. İngilizce makalelerin yayımlandığı dergiler, çoğunluğu büyük kent üniversitesi ya da yabancı dil ağırlıklı eğitimin verildiği üniversitelerin dergileridir. Bununla birlikte, bu genellemenin dışında 2004 ve 2006 tarihli iki İngilizce makalenin biri Atatürk Üniversitesi İİBF Dergisi’nde, diğeri Çanakkale 18 Mart Üniversitesi İİBF Dergisi’nde yayımlanmıştır; makalelerin yazarları da aynı kurumların elemanıdır. Ancak bu bulgular, Türkiye’de büyük



kent üniversiteleri dışındaki üniversitelerin dergilerinde de yabancı dilde makale yayımlama eğiliminin olduğunu söyleyebilmek için yetersizdir.

**Tablo 7: Makalelerin Yayın Diline Göre Dağılımı**

| Yayın Dili       | Dönemler |            |           |            |           |            |           |            | Toplam     |            |
|------------------|----------|------------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|------------|------------|------------|
|                  | 1970'ler |            | 1980'ler  |            | 1990'ler  |            | 2000-2006 |            |            |            |
|                  | Sayı     | %          | Sayı      | %          | Sayı      | %          | Sayı      | %          | Sayı       | %          |
| <b>Türkçe</b>    | 2        | 66.7       | 14        | 93.3       | 48        | 92.3       | 56        | 93.3       | 120        | 92.3       |
| <b>İngilizce</b> | 1        | 33.3       | 1         | 6.7        | 4         | 7.7        | 4         | 6.7        | 10         | 7.7        |
| <b>Toplam</b>    | <b>3</b> | <b>100</b> | <b>15</b> | <b>100</b> | <b>52</b> | <b>100</b> | <b>60</b> | <b>100</b> | <b>130</b> | <b>100</b> |

İngilizce yayımlanan makalelerin kaynakçalarına bakıldığında ise şu bulgulara ulaşılmaktadır: Atıf yapılan yabancı kaynakların tümü İngilizce'dir. Makalelerin 2'sinde hiç kaynak kullanılmamış, yalnızca 2 makalede tamamen İngilizce kaynaklara atıf yapılmıştır. Bütün makalelerde yapılan atıf ortalamalarıyla karşılaştırıldığında (Tablo 9), 80'li ve 90'lı yıllarda (70'li yıllarda yayımlanan tek makalede atıf yok), yayımlanan İngilizce makalelerde genel ortalamaya göre Türkçe kaynak kullanma oranının oldukça düşük olduğu (sırasıyla %21.4 ve %17.1), 2000-2006 döneminde ise genel ortalamaya yakın (%33) olduğu görülmektedir. Yalnızca 2000-2006 döneminde çeviri kaynaklara (%2.2) atıf yapılmıştır. Gözlem sayısının azlığı verilen oranların güvenilirliğini zayıflatsa da, İngilizce yayımlanan makalelerde İngilizce yazından yararlanma oranının genel ortalamadan çok daha yüksek olduğu sonucuna varılabilmektedir.

### 3.7. Makalelerin Dayandığı Veri Türüne İlişkin Bulgular

İİBF dergilerinde yayımlanan çevre konulu makalelerin ağırlıklı olarak (%87.6) varolan bilgi ve verilere dayalı olarak gerçekleştirildiği görülmüştür. 1970'li ve 80'li yıllarda görgül ve kuramsal makale bulunmamaktadır. Görgül ve kuramsal makalelerin oranı 1990'lı yıllarda %11.5, 2000-2006 döneminde %16.7'dir. Görgül ve kuramsal makalelerin genel toplam içindeki oranı ise %12.2'dir.

**Tablo 8: Makalelerin Dayandığı Veri Türü**

| Veri Türü   | Dönemler |            |           |            |           |            |           |            | Toplam     |            |
|---|----------|------------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|------------|------------|------------|
|   | 1970’ler |            | 1980’ler  |            | 1990’ler  |            | 2000-2006 |            |            |            |
|   | Sayı     | %          | Sayı      | %          | Sayı      | %          | Sayı      | %          | Sayı       | %          |
| <b>Varolan bilgi ve verilere dayanan makaleler</b>  |          |            |           |            |           |            |           |            |            |            |
| Belgelere dayanan makaleler                         |          | -          |           |            | 2         | 3.8        |           |            | 2          | 1.5        |
| İstatistiklere dayanan makaleler                    |          | -          | -         |            | -         |            | -         | -          | -          | -          |
| Yazın taramasına dayanan makaleler                  | 1        | 33.3       | 13        | 86.7       | 31        | 59.6       | 46        | 76.7       | 91         | 70         |
| Genel olarak varolan bilgilere dayanan makaleler    | 1        | 33.3       |           | -          | 1         | 1.9        |           |            | 2          | 1.5        |
| Birden çoğuna dayanan makaleler                     | 1        | 33.3       | 2         | 13.3       | 12        | 23         | 4         | 6.7        | 19         | 14.6       |
| <b>Görgül Birinci el verilere dayanan makaleler</b> | -        | -          | -         | -          | 5         | 9.6        | 7         | 11.7       | 12         | 9.2        |
| <b>Kuramsal makaleler</b>                           |          | -          |           |            | 1         | 1.9        | 1         | 1.7        | 2          | 1.5        |
| Kuramsal model geliştiren makaleler                 |          | -          |           |            |           |            |           |            |            |            |
| Modeli yeni bir alana uygulayan makaleler           |          | -          |           |            |           | -          | 2         | 3.3        | 2          | 1.5        |
| <b>Toplam</b>                                       | <b>3</b> | <b>100</b> | <b>15</b> | <b>100</b> | <b>52</b> | <b>100</b> | <b>60</b> | <b>100</b> | <b>130</b> | <b>100</b> |

Görgül ve kuramsal makalelerdeki sınırlılık yalnızca çevre konulu çalışmalara özgü bir durum değildir. Berkman (1987)’in yukarıda sözü edilen araştırmasında da benzer sonuçlar ortaya çıkmıştır: Birinci el verilere dayanan ya da özgün kuramsal-kavramsal model geliştiren makaleler, toplam makalelerin (503 adet) ancak %10’u dolayındadır.

Görgül makalelerde birden çok yazarın işbirliği oranı daha yüksektir. 1990’lı yıllarda yayımlanan 5 görgül makalenin 2’si (%40), 2000-2006 döneminde yayımlanan 7 görgül makalenin 6’sı (%85.7) birden çok yazarlıdır. Görgül makalelerle ilgili başka bir saptama da, görgül makalelerin yazarlarının disiplinleriyle ilgilidir. 1990’lı yıllardaki görgül makaleler, değişik disiplinlerden yazarlarca yazılmışken, 2000-2006 döneminde ise görgül makalelerin tümü işletme disiplininden yazarlar tarafından yazılmıştır (yalnızca iki makalede kamu yönetimi disiplininden birer ortak yazar vardır).

### 3.8. Türkçe ve Yabancı Dillerde Kaynaklardan Yararlanma Durumuna İlişkin Bulgular

İİBF dergilerinde yayımlanan makalelerde Türkçe kaynaklardan yararlanma oranı %38.3'tür (Tablo 9). Yabancı yayın ortamlarında yayımlanmış kaynaklardan yararlanma oranı ise %51.9; buna çeviri yayınlar da eklendiğinde %61.7'dir. Yabancı kaynakların ise %76.7'si İngilizcedir. Bu sayısal verilerden, Türkiye çevre yazını için de küçük bir örneklem oluşturan İİBF dergilerinde yayımlanan çevre konulu makalelerde ağırlıklı olarak yabancı yazından ve büyük ölçüde de İngilizce yazından yararlanıldığı sonucu çıkmaktadır.

**Tablo 9: Yararlanılan Türkçe ve Yabancı Dilde Kaynaklar**

| Yayın Dili       | 1970'ler |      | 1980'ler |      | 1990'lar |      | 2000-2005 |      | Toplam |      |
|------------------|----------|------|----------|------|----------|------|-----------|------|--------|------|
|                  | Sayı     | %    | Sayı     | %    | Sayı     | %    | Sayı      | %    | Sayı   | %    |
| <b>Türkçe</b>    | 4        | 16.7 | 79       | 54.5 | 471      | 49.3 | 495       | 30.6 | 1.049  | 38.3 |
| <b>Çeviri</b>    | 4        | 16.7 | 7        | 4.8  | 73       | 7.6  | 184       | 11.4 | 268    | 9.8  |
| <b>İngilizce</b> | 10       | 41.7 | 46       | 31.7 | 374      | 39.1 | 868       | 53.7 | 1.298  | 47.3 |
| <b>Almanca</b>   | -        |      | 1        | 0.7  | 7        | 0.7  | 51        | 3.2  | 59     | 2.2  |
| <b>Fransızca</b> | 6        | 25   | 12       | 8.3  | 31       | 3.2  | 18        | 1.1  | 67     | 2.4  |
| <b>Toplam</b>    | 24       | 100  | 145      | 100  | 956      | 100  | 1616      | 100  | 2741   | 100  |

Üsdiken ve Pasedeos (1992: 128)'un yönetimle ilgili makalelere dayanan çalışmalarında ulaştığı anlamlı bir bulgu ise görgül veri tabanına dayanan makalelerde Türkçe kaynaklardan yararlanma oranının kavramsal nitelikteki makalelerin iki katı dolayında olmasıdır. Çevre yazını için de görgül makalelerde Türkçe kaynaklardan yararlanma oranının yüksek olacağı varsayımından hareketle, görgül makaleler bu açıdan da incelenmiştir. Buna göre, Türkçe kaynaklardan yararlanma oranı, görgül veri tabanına dayanan makalelerde %32.9 (2 makalede hiç Türkçe kaynak kullanılmamış), görgül makalelerin yayımlandığı 1990-2006 dönemindeki kavramsal makalelerde %37.6'dır. Bu makalelerde kullanılan yabancı kaynakların tamamı İngilizcedir. Bu, görgül makalelerde teorik çerçevenin de İngilizce yazından yararlanılarak oluşturulduğunu göstermektedir.

### 3.9. Makalelerde İİBF Dergilerinden ve Öteki Dergilerden Yararlanma Durumuna İlişkin Bulgular

Özellikle çevre ve çevre sorunları gibi yerkürenin her bir yanında yeni gelişmelerin, ekonomik ve siyasal bakımlardan tartışmaların yaşandığı bir konuda dergilerin izlenmesi daha da önem taşımaktadır. Bu saptamadan hareketle İİBF dergilerinde yayımlanan çevre konulu makalelerde dergilerden yararlanma oranının ayrıca ortaya konmasında yarar görülmüştür.

Atıf yapılan tüm kaynaklar içinde dergilere yapılan atıfların oranı şöyledir: 1970’lerde %20.8; 1980’lerde %18.6; 1990’larda %21.4; 2000-2006 döneminde %24.7. Yabancı dergilerden yararlanma oranı Türkçe dergilerden daha yüksektir. Yabancı dergilerden yararlanma oranının özellikle 2000’li yıllarda yükseldiği görülmektedir (Tablo 10). Tüm dergilere yapılan atıflar içinde yabancı dergilerden yararlanma oranı 2000’li yıllarda %74.2’ye ulaşmıştır. Yabancı dergilerin %95.4’ü İngilizce’dir (Almanca %3.8; Fransızca %0.8). Bu bulgular da, dergilerin yeterince izlenmediği ve Türkiye’de çevre yazınının İngilizce yazından beslenerek geliştiği yönündeki gözlemleri desteklemektedir.

**Tablo 10: Makalelerde Yararlanılan Dergiler ve Aldıkları Atıf Oranları**

| Dönemler  |              | Türkçe Dergiler |      | Yabancı Dergiler |      | Toplam |     |
|-----------|--------------|-----------------|------|------------------|------|--------|-----|
|           |              | Sayı            | %    | Sayı             | %    | Sayı   | %   |
| 1970’ler  | Dergi Sayısı | 2               | 66.7 | 1                | 33.3 | 3      | 100 |
|           | Atıf Sayısı  | 3               | 60   | 2                | 40   | 5      | 100 |
| 1980’ler  | Dergi Sayısı | 12              | 63.2 | 7                | 36.8 | 19     | 100 |
|           | Atıf Sayısı  | 18              | 66.7 | 9                | 33.3 | 27     | 100 |
| 1990’ler  | Dergi Sayısı | 53              | 48.2 | 57               | 51.8 | 110    | 100 |
|           | Atıf Sayısı  | 117             | 57   | 88               | 43   | 205    | 100 |
| 2000-2006 | Dergi Sayısı | 61              | 25.8 | 175              | 74.2 | 236    | 100 |
|           | Atıf Sayısı  | 103             | 25.8 | 296              | 74.2 | 399    | 100 |
| Toplam    | Dergi Sayısı | 128             | 34.8 | 240              | 65.2 | 368    | 100 |
|           | Atıf Sayısı  | 241             | 37.9 | 395              | 62.1 | 636    | 100 |

Üniversite dergileri, akademisyenler için önemli bir bilgi alış verişi aracıdır. Geniş bir yayın ortamı oluşturmasına karşın İİBF dergilerinin böyle bir araca dönüşmediği görülmektedir. İİBF dergilerinde yayımlanan makalelerde, yine bu dergilerde daha önce yayımlanmış makalelere atıf oranının düşük olduğu görülmüştür (Tablo 11). Araştırma kapsamına giren 130 makalede İİBF dergilerinde yayımlanan makalelere yapılan atıf oranı, toplam atıf sayısı içinde %1.1, tüm dergilere yapılan atıflar içinde %4.7, Türkçe dergilere yapılan atıflar içinde ise %12.4’tür.

Üsdiken ve Pasedeos (1992: 119)’in çalışmasında dergi makalelerinden yararlanma oranı %25.9’dur. Şenesen ve Selim (1995: 260)’in çalışmasında ise üniversite dergilerine atıf oranı yaklaşık %1’dir. Bu çalışmada elde edilen sonuç da Şenesen ve Selim (1995: 262)’in ulaştıkları, üniversite dergilerinin İktisadi ve İdari Bilimler alanında çalışan öğretim elemanları arasında bilgi alışverişi ortamı yaratmadığı saptamasını desteklemektedir. Bir bakıma, İİBF dergileri okunmamakta ya da bu dergilerde yayımlanan çalışmalar atıfa değer

bulunmamaktadır. Dolayısıyla bu dergiler “kariyer amaçlı yayın ortamı” olarak kullanılmaktadır.

**Tablo 11: İİBF Dergilerden Yararlanma Durumu**

| Atıf Alan İİBF Dergileri                                       | Dönemlere Göre Aldığı Atıf Sayısı |    |          |    |          |      |           |      | Toplam |      |
|--|-----------------------------------|----|----------|----|----------|------|-----------|------|--------|------|
|  | 1970'ler                          |    | 1980'ler |    | 1990'lar |      | 2000-2006 |      |        |      |
|  | Sayı                              | %  | Sayı     | %  | Sayı     | %    | Sayı      | %    | Sayı   | %    |
| Afyon Kocatepe Üniversitesi İİBF Dergisi                       | -                                 | -  | -        | -  | -        | -    | 3         | 21.4 | 3      | 10   |
| Akdeniz Üniversitesi İİBF Dergisi                              | -                                 | -  | -        | -  | -        | -    | 1         | 7.1  | 1      | 3.3  |
| Ankara Üniversitesi SBF Dergisi                                | -                                 | -  | -        | -  | 4        | 25   | 4         | 28.6 | 8      | 26.7 |
| Atatürk Üniversitesi İİBF Dergisi                              | -                                 | -  | -        | -  | 1        | 6.2  | -         | -    | 1      | 3.3  |
| Celal Bayar Üniversitesi İİBF Yönetim ve Ekonomi Dergisi       | -                                 | -  | -        | -  | -        | -    | 1         | 7.1  | 1      | 3.3  |
| Çukurova Üniversitesi İİBF Dergisi                             | -                                 | -  | -        | -  | -        | -    | 1         | 7.1  | 1      | 3.3  |
| Dokuz Eylül Üniversitesi İİBF Dergisi                          | -                                 | -  | -        | -  | 1        | 6.2  | -         | -    | 1      | 3.3  |
| Gazi Üniversitesi İİBF Dergisi                                 | -                                 | -  | -        | -  | 2        | 12.5 | -         | -    | 2      | 6.7  |
| İstanbul Üniversitesi SBF Dergisi                              | -                                 | -  | -        | -  | 5        | 31.3 | 1         | 7.1  | 6      | 20   |
| Orta Doğu Teknik Üniversitesi Gelişme (Studies in Development) | -                                 | -  | -        | -  | -        | -    | 1         | 7.1  | 1      | 3.3  |
| Selçuk Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi    | -                                 | -  | -        | -  | -        | -    | 1         | 7.1  | 1      | 3.3  |
| Uludağ Üniversitesi İİBF Dergisi                               | -                                 | -  | -        | -  | 3        | 18.8 | 1         | 7.1  | 4      | 13.3 |
| <b>Toplam</b>  | 00                                | 00 | 00       | 00 | 16       | 100  | 14        | 100  | 30     | 100  |

İİBF dergilerinde yayımlanan çevre konulu makalelerin (bu çalışmanın örneklemini oluşturan makalelerin) aldıkları atıflar incelendiğinde de yukarıdaki saptamayı destekleyebilecek bir sonuç ortaya çıkmaktadır. 1970’li ve 1980’li yıllarda bu makalelere hiç atıf yoktur. 1990’lı yıllarda bu makalelerin aldığı toplam 8 atıfın 6’sı “kendine atıf” niteliğindedir. 2000-2006 döneminde ise yine toplam 8 atıf vardır ve 1’i “kendine atıf”dır.

## SONUÇ

Türkiye’de çevre konusunun kamuoyunda gündem oluşturmasıyla koşut olarak 1970’li yılların ilk yarısında İİBF dergileri de bu alanda yayın yapmaya başlamıştır. Bu dergilerde yayımlanan makalelerden oluşturulan çevre bibliyografyası (Ek 2) da Türkiye’de İİBF disiplinlerinde çevre ve çevreye ilişkin sorunlar konusunda önemli bir birikim oluştuğunu göstermektedir.

Bununla birlikte Türkiye’de İİBF dergileri, nitelikli bir bilimsel yayın ortamı olamamıştır. Yayımlanmakta olan İİBF dergilerinin tümü hakemli dergi niteliğindedir. Ancak, makalelerin yazar unvanlarına göre dağılımı ve İİBF dergilerinden yararlanma durumu birlikte değerlendirildiğinde, bu dergilerin akademik yükselme sürecinde gerekli yayınlar için yayın ortamı olarak görüldüğü sonucu ortaya çıkmaktadır. Bu bağlamda İİBF dergileri, çevreye ilişkin konularda anlamlı ölçüde makale içermelerine karşın, bu konuda bir tartışma ortamı niteliği kazanamamıştır. Akademik yükselme kaygısının etkisi altında gerçekleştirildiği yönünde bulgular elde edilen bu çalışmaların nitelikleri bakımından da incelenmesi anlamlı veriler sunabilir.

Çevreye ilişkin konuların disiplinlerarası çalışmayı gerektirmesine karşın, İİBF disiplinlerinde, öteki konularda olduğu gibi çevre konusunda da disiplinlerarası çalışma ve işbirliği yetersizdir. Aynı biçimde Türkiye çevre yazınının kendi kaynaklarından beslenmesi, Türkiye ekosisteminin ekonomik ve toplumsal boyutlarının özgün verilerle ortaya konması bakımından önemli olan görgül çalışmalar da yetersizdir. Bilimsel çalışmalardaki bu eğilim, özgün olmaktan çok tanımlayıcı çalışmaları ortaya çıkarmaktadır.

Türkiye çevre yazını İngilizce yazından yararlanarak gelişmektedir. Hem görgül çalışmaların yetersizliği hem de makalelerde kullanılan kaynaklarının çoğunluğunun İngilizce olması bu saptamayı desteklemektedir.

İngilizce yazından yararlanma oranının yüksekliği, kuramsal ve görgül makalelerin azlığı Türkiye’de çevre yazınının gelişmesi açısından olumlu göstergeler değildir. Kuramsal ve görgül makalelerin sınırlılığı özgün kaynaklar üretilmesi bakımından önemli sorunların olduğunu gösterirken, bununla ilişkili olarak değerlendirildiğinde yabancı yazından daha çok yararlanılması da Türkçe yazında yeterli özgün ve nitelikli yapıtın bulunmayışına bağlanabilir.

Bu çalışmanın bulguları, Türkiye’de çevre yazınının daha kapsamlı ve derinlikli çalışmalara konu edilmesi gerektiğini ortaya koymaktadır. Bu yapılmadığı sürece, Türkiye’de çevre yazını, az gelişmiş ülkelere özgü, gelişmiş ülkeler yazınından beslenen, aktarmacı, kendi dilini oluşturamayan, geliştiği ülkenin sorunlarını tanımlayamayan ve çözüm üretemeyen bir yazın alanı olmak yazgısından kurtulamayacaktır.

**Ek 1: Çalışma Kapsamında Taranan İİBF Dergilerine İlişkin Bilgiler**

| Üniversitenin Adı     | Derginin Adı                            | İİBF'nin Kuruluş Tarihi | Derginin Yayına Başlama Tarihi | Açıklama  |
|-----------------------|---|-------------------------|--------------------------------|---|
| Abant İzzet Baysal Ü. | Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi | 1992                    | 2005                           | Yayına devam ediyor.  |
| Afyon Kocatepe Ü.     | İİBF Dergisi                            | 1987                    | 1999                           | Yayına devam ediyor.  |
| Akdeniz Ü.            | İİBF Dergisi                            | 1993                    | 2001                           | Yayına devam ediyor.  |
| Anadolu Ü.            | İİBF Dergisi                            | 1993                    | 1983                           | 2003 itibariyle Üniversite'nin fakülte dergilerini kapatıp tüm sosyal bilim disiplinlerini "Sosyal Bilimler Dergisi" çatısı altına toplaması ile birlikte yayını sona ermiştir.   |
| Ankara Ü.             | SBF Dergisi                             | 1950                    | 1943                           | 1943'de Siyasal Bilgiler Okulu Dergisi olarak yayımlanmaya başlamış, 1950'de Okul'un Siyasal Bilgiler Fakültesi'ne dönüştürülmesi ile bugünkü adını almıştır. Türkiye'nin düzenli olarak yayımlanan en eski dergilerinden biridir ve yayınına devam etmektedir. |
| Atatürk Ü.            | İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi      | 1982                    | 1982                           | 1973-1982 tarihleri arasında <i>İşletme Dergisi</i> adıyla yayımlanmış (1969-1982 döneminde Fakülte de İşletme Fakültesi adını taşımaktadır), 1982'den itibaren <i>İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi</i> adıyla yayına devam etmiştir. Yayına devam ediyor.    |
| Balıkesir Ü.          | Bandırma İİBF Akademik Fener Dergisi    | 1993                    | 2003                           | Yayına devam ediyor.  |
| Celal Bayar Ü.        | Yönetim ve Ekonomi Dergisi              | 1992                    | 1995                           | Yayına devam ediyor.  |
| Cumhuriyet Ü.         | İİBF Dergisi                            | 1994                    | 1996                           | Yayına devam ediyor.  |
| Çanakkale 18 Mart Ü.  | Biga İİBF Yönetim Bilimleri Dergisi     | 1994                    | 2003                           | Yayına devam ediyor.  |
| Çukurova Ü.           | İİBF Dergisi                            | 1982                    | 1987                           | Yayına devam ediyor.  |
| Dokuz Eylül Ü.        | İİBF Dergisi                            | 1982                    | 1983                           | 1969'da İktisadi ve Ticari Bilimler Fakültesi Dergisi olarak (hakemli) yayına başlayıp 1983'den itibaren İİBF Dergisi adıyla yayını sürdürmüştür. Yayına devam etmektedir.  |

|                     |   |      |      |  |
|---------------------|---|------|------|--|
| Ege Ü.              | Ege Akademik Bakış                      | 1992 | 1966 | 1966’da <i>İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Dergisi</i> olarak yayına başlamış, 1971’de <i>İktisadi ve Ticari Bilimler Fakültesi Dergisi</i> olarak isim değişikliğine uğramıştır ve 2001’den itibaren <i>Ege Akademik Bakış</i> adıyla yayına devam etmektedir. |
| Erciyes Ü.          | İİBF Dergisi                            | 1978 | 1981 | Yayına devam ediyor.   |
| Gazi Ü.             | İİBF Dergisi                            | 1982 | 1985 | Yayına devam ediyor.   |
| Hacettepe Ü.        | İİBF Dergisi                            | 1982 | 1978 | Sosyal ve İdari Bilimler Fakültesi döneminde 1978’de <i>İdari Bilimler Dergisi</i> adıyla yayımlanmaya başlamıştır ve Fakültenin 1982’de İİBF’ye dönüşmesinin ardından İİBF Dergisi adıyla yayına devam etmektedir.  |
| İnönü Ü.            | İİBF Dergisi                            | 1983 | 2000 | Tek sayı yayımlanmış, yayını sürdürmemiştir.   |
| İstanbul Ü.         | SBF Dergisi                             | 1977 | 1983 | Yayına devam ediyor.   |
| Karadeniz Teknik Ü. | İİBF Dergisi                            | 1981 | 1984 | Yayına devam etmiyor.  |
| Kocaeli Ü.          | İİBF Dergisi                            | 1992 | 1997 | 1999 depreminin ardından yayınına ara verilmiştir. 2007 yılından başlamak üzere yayına devam ediyor.   |
| Marmara Ü.          | İİBF Dergisi                            | 1983 | 1984 | Yayına devam ediyor.   |
| Muğla Ü.            | İİBF Dergisi                            | 1992 | 2005 | Tek sayı yayımlanmış, yayını sürdürmemiştir.   |
| ODTÜ                | ODTÜ Gelişme Dergisi                    | ?    | 1970 | Yayına devam ediyor.   |
| Osmangazi Ü.        | İİBF Dergisi                            | 1993 | 2006 | Yayına devam ediyor.   |
| Selçuk Ü.           | Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi | 1987 | 1993 | 1993’de <i>İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi</i> olarak yayımlanmaya başlamıştır. 2001’den itibaren Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi adıyla yayına devam etmektedir.   |
|                     | Karaman İİBF Dergisi                    | 1992 | 1998 | Yayına devam ediyor.   |
| Süleyman Demirel Ü. | İİBF Dergisi                            | 1992 | 1996 | Yayına devam ediyor.   |
| Uludağ Ü.           | İİBF Dergisi                            | 1982 | 1979 | 1979’da Bursa Üniversitesi İktisadi ve Sosyal Bilimler Fakültesi Dergisi adıyla yayına başlamıştır. 1982’den bu yana İİBF Dergisi adıyla yayımlanmaktadır.   |



## Ek 2: İİBF Dergilerinde Yayımlanan Çevre Konulu Makaleler Bibliyografyası \*

- Keleş, R. (1972) "Some Legal Aspects of Air Pollution Control in Turkey", **Ankara Üniversitesi SBF Dergisi**, 27(3), 443-455.
- Demir, A. (1973) "Doğal Çevre Tahripleri-Ekonomi İlişkileri Üzerine Bir Araştırma", **Ankara Üniversitesi SBF Dergisi**, 28(1-2), 133-166.
- Yavuz, F. (1978) "Köyden Şehre Göç ve Şehirleşme(Çevre Sorunları-Özellikle Toprak Açısından)", **Ankara Üniversitesi SBF Dergisi**, 33(3-4), 1-10.
- Tuc, A. N. (1981) "Çevre Sağlığı ve Çevre Sorunları", **Bursa Üniversitesi İktisadi ve Sosyal Bilimler Fakültesi Dergisi**, 2(2), 47-62.
- Başol, K. (1983) "Dünya'da ve Türkiye'de Çevre Sorunları", **Erciyes Üniversitesi İİBF Dergisi**, 5, 11-31.
- Aktan, T. (1984) "Çevre Sorunları ve Türkiye Yaklaşımı", **Eskişehir Anadolu Üniversitesi İİBF Dergisi**, 2(2), 163-190.
- Gürkan, Ö. (1984) "Büyüme- Çevre İlişkileri Üzerine", **Karadeniz Üniversitesi İİBF Dergisi**, 1(2), 102-109.
- Yılmazcan, D. (1984) "A View on Air Pollution and Energy", **Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi**, 1(1), 115-126.
- Ertürk, H. (1985) "Çevre Kirlenmesinin Ekonomik Anlamı", **Uludağ Üniversitesi İktisat ve İdari Bilimler Dergisi**, 6(2), 19-25.
- Aykaç, B. (1985) "Çevre Sorunları", **Gazi Üniversitesi İİBF Dergisi**, 1(1-2), 51-63.
- Ertürk, H. (1986), "Toplumsal Refah ve Çevre Kirlenmesi", **Uludağ Üniversitesi İktisat ve İdari Bilimler Dergisi**, 7(2), 21-27.
- Şener, O. (1986) "Kamu Ekonomisi İlkeleri Yönünden Çevre Kirliliğinin Önlenmesi", **Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi**, 3(3), 23-38.
- Ertürk, H. (1987) "Olumsuz Bir Dışsalılık Örneği: Kent İçi Trafik Hava Kirliliğine Etkileri", **Uludağ Üniversitesi İktisat ve İdari Bilimler Dergisi**, 8(1-2), 147-157.
- Oktar, T. Ö. (1988) "Uluslararası Ekonomik Kuruluşlarda Çevre Kirliliği Sorunu Çalışmaları", **Marmara İİBF Dergisi**, 5(2-1), 150-152.
- Özkan, N. H. (1989) "Çevre ve Ekonomi", **Gazi Üniversitesi İİBF Dergisi**, 5(1), 241-246.
- Ateş, C. (1989), "Uluslararası Hukukta Gemilerin Neden Olduğu Kirlenmenin Önlenmesi", **Gazi Üniversitesi İİBF Dergisi**, 5(1), 315-340.
- Bilginoğlu, M. A. (1989) "Ekonomik Büyüme Enerji- Çevre İlişkisi", **Erciyes Üniversitesi İİBF Dergisi**, 8, 79-86.
- Yılmaz, C., S. İlkay (1989) "Katı Artıklar Sorun mu?", **Erciyes Üniversitesi İİBF Dergisi**, 8, 97-104.

---

\* Bibliyografya, yayın tarihi sırasına göre düzenlenmiştir.

- Demir, A. (1990) “Termik Santral ve Çevre Etkisi”, **Ankara Üniversitesi SBF Dergisi**, 45(1-4), 31-37.
- Aykaç, B. (1990) “Çevre Sorunlarının Çözümü İçin Alınması Gereken Önlemler”, **Gazi Üniversitesi İİBF Dergisi**, 6(1), 463-501.
- Kaplan, A. (1991) “Çevre Sorunları ve Ekonomi”, **Ankara Üniversitesi SBF Dergisi**, 46(1-2), 279-285.
- Eronat, A. İ. (1991) “Ekonomi Bilimi ve Çevre Faktörü”, **Gazi Üniversitesi İİBF Dergisi**, 7(1-2), 1-11.
- Karaer, F. (1991) “Çevre Kirliliği Kontrolünde Uygulanan Kirlilik Standartları”, **Uludağ Üniversitesi İİBF Dergisi**, 12(1-2), 131-137.
- Pazarıcı, H. (1992) “Uluslararası Hukuka Göre Çevrenin Savaş Sırasında Korunması”, **Ankara Üniversitesi SBF Dergisi**, 47(1-2), 103-114.
- Sav, Ö. N. (1992) “Karadeniz’de Deniz Çevresinin Korunması İçin Alınan Önlemler”, **Ankara Üniversitesi SBF Dergisi**, 47(1-2), 115-137.
- Özkalp, E. (1992) “Teknoloji ve Çevre”, **Eskişehir Anadolu Üniversitesi İİBF Dergisi**, 10(1-2), 381-417.
- Karcıoğlu, R. (1992) “Katı Atıkların Kontrolü Yönetmeliği Gereğince Artıkların Değerlendirilmesi, Maliyetlemesi ve Muhasebeleştirilmesi”, **Atatürk Üniversitesi İİBF Dergisi**, 9(3-4), 373-387.
- Görmez, K. (1992) “Türkiye’de Belediyeler ve Çevre Sorunları”, **Gazi Üniversitesi İİBF Dergisi**, 8(2), 475-490.
- Demir, A. (1993) “Enerji ve Çevre İlişkileri”, **Ankara Üniversitesi SBF Dergisi**, 48(1-4), 35-46.
- Bilginoğlu, M. A. (1993) “Çevre Sorunları ve Çözüm Yolları”, **Erciyes Üniversitesi İİBF Dergisi**, 10, 59-75.
- Konık, H. (1993) “Nüfus Çevre ve Rio Konferansı’nın Kritiği”, **İstanbul Üniversitesi SBF Dergisi**, 3-4-5, 173-196.
- Alada, A. B., E. Gürpınar, S. Budak (1993) “Rio Konferansı Üzerine Düşünceler”, **İstanbul Üniversitesi SBF Dergisi**, 3-4-5, 93-108.
- Dura, C. (1994) “Türkiye’de Ekolojik Baskılar Üzerine Gözlemler”, **Erciyes Üniversitesi İİBF Dergisi**, 11, 15-36.
- Keleş, R. (1994) “Kent ve Çevre Haklarının Korunması Üzerine Gözlemler”, **Ankara Üniversitesi SBF Dergisi**, 49(3-4), 275-281.
- Kavruk, H. (1994) “Çevre Sorunları Açısından ‘Sıfır Büyüme Modeli’”, **Gazi Üniversitesi İİBF Dergisi**, 10(1-2), 91-107.
- Kahraman, N. (1994) “Sürdürülebilir Kalkınma ve Turizm”, **Hacettepe Üniversitesi İİBF Dergisi**, 12, 27-31.
- Şen, E. (1994) “Ceza Hukuku Açısından Avrupa Birliği’nde Çevrenin Korunması”, **İstanbul Üniversitesi SBF Dergisi**, 7, 61-65.
- Şen, E. (1994) “Çevrenin Korunmasında Uluslararası Örgütlenme”, **İstanbul Üniversitesi SBF Dergisi**, 9, 67-75.

- Şen, E. (1994) "Avrupa Birliği ve Çevre Hukuku", **İstanbul Üniversitesi SBF Dergisi**, 6, 43-56.
- Budak, S. (1994) "TC Çevre Bakanlığı Kanun Tasarısı Hakkında Öneriler", **İstanbul Üniversitesi SBF Dergisi**, 6, 7-18.
- Ertürk, H. (1994) "Kaynak Kullanımında Etkinlik Açısından Çevre Kirlenmesi ve Kirlenme Vergisi", **Uludağ Üniversitesi İİBF Dergisi**, 15(1), 187-196.
- Ertürk, H. (1994) "Çevre Kirliliğini Kontrol Maliyetlerinin Dağılımı Sorunu Üzerine Bir Değerlendirme", **Uludağ Üniversitesi İİBF Dergisi**, 15(2), 245-249.
- Serel, H. (1994) "Ekonomik Büyüme ve Çevre Tartışmaları", **Uludağ Üniversitesi İİBF Dergisi**, 15(2), 63-68.
- Şen, E. (1995) "Çevrenin Korunmasında Türkiye'deki Örgütlenme ve Bu Örgütlerin Görevleri ile Yetkileri", **İstanbul Üniversitesi SBF Dergisi**, 10, 69-88.
- Aslan, Z. (1995) "Doğal Çevrenin Korunmasına Yönelik Alınan Önlemler ve Yasaklar Karşısında Danıştay'ın Tutumu", **İstanbul Üniversitesi SBF Dergisi**, 11-12-13, 91-93.
- Karaman Toprak, Z. (1995) "Political Alienation Caused by Environmental Problems", **Dokuz Eylül Üniversitesi İİBF Dergisi**, 10(2), 287-303.
- Bilginoğlu, M. A. (1995) "Çevre Ekonomisinde Ana Sorun: Negatif Dışsallıklar ve Çözüme Yönelik Politikalar", **Çukurova Üniversitesi İİBF Dergisi**, 5(1), 239-248.
- Özsabuncuoğlu, İ. H. (1995) "Kirli Sulardan Kaynaklanan Dışsallığın Ekonomik Değerlendirilmesi: Gaziantep Kırsal Kesim Saha Çalışması", **Çukurova Üniversitesi İİBF Dergisi**, 5(1), 249-260.
- Ergil, D. (1996) "Sustainable Development-Concept and Practice", **Ankara Üniversitesi SBF Dergisi**, 51(1-4), 249-258.
- Girdner, E.J., S. Akış (1996) "Environmental Attitudes in Northern Cyprus", **ODTÜ Gelişme Dergisi**, 23(4), 477-508.
- Roe, T.L., A.E. Yeldan (1996) "How the Doctor's Prescriptions May Fail: Environmental Policy Under Alternative Market Structures", **ODTÜ Gelişme Dergisi**, 23(4), 577-600.
- Gürpınar, E. (1996) "Kültür ve Tabiat Varlıklarının Korunmasına Yaklaşım", **İstanbul Üniversitesi SBF Dergisi**, 14, 37-40.
- Gökdayı, İ. (1996) "Doğal Kaynakların ve Çevrenin Korunmasında Önemli Bir Tehdit Unsuru: Ekolojik Bunalım ve Sorunun Kapitalizmden Kaynaklanan Sonuçlarının Dünyanın Geleceğine Etkileri", **Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Dergisi**, 3(1), 128-150.
- Çelen, M. (1996) "Çevre Vergilemesi (Teori ve Türkiye Uygulaması)", **Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi**, 12(1-2), 151-172.
- Gökdayı, İ., M. Topçuoğlu, S.R. Aydemir (1997) "Çevre Korumacılığı ve Çevre Hakkının Gelişmesi", **Gazi Üniversitesi İİBF Dergisi**, 13(1-2), 261-276.
- Turgut, N. (1997) "Sürdürülebilir Kalkınmanın Sağlanmasında Katılımın Rolü", **Ankara Üniversitesi SBF Dergisi**, 52(1-4), 701-715.

- Utkuseven, A. (1997) “Kentsel Katı Atıkların Yönetimi ve Çevre Temizlik Vergisi”, **Celal Bayar Üniversitesi İİBF Yönetim ve Ekonomi Dergisi**, 3, 369-401.
- Demircioğlu, A.G. (1997) “Turizm-Çevre Etkileşimi Bakımından Sürdürülebilir Turizm Planlaması”, **Dokuz Eylül Üniversitesi İİBF Dergisi**, 12(2), 135-147.
- Ener, N., M.H. Altıntaş (1997) “Bursa Tekstil Endüstrisinde Çevreye Duyarlı Pazarlama ve Tekstil İşletmeleri Üzerinde Bir Faktör Analizi Uygulaması”, **Hacettepe Üniversitesi İİBF Dergisi**, 15(1), 125-138.
- Kovancılar, B. (1998) “Çevre Kirliliğini Önlemede Alternatif Araçlar ve Etkinliklerinin Değerlendirilmesi”, **Celal Bayar Üniversitesi İİBF Yönetim ve Ekonomi Dergisi**, 4, 331-346.
- Kalabalık, H. (1998) “Çevrenin Korunması, Geliştirilmesi ve Çevre Sorunlarının Çözümünde Bölge ve Belediye İdarelerinin Rolü”, **Atatürk Üniversitesi İİBF Dergisi**, 12(1-2), 315-353.
- Özkol, A.E. (1998) “Çevre Muhasebesi”, **Dokuz Eylül Üniversitesi İİBF Dergisi**, 13(1), 15-26.
- Özden, P.P. (1998) “İmar Planlarında Çevre Olgusunun Yeri ve Önemi”, **İstanbul Üniversitesi SBF Dergisi**, 16-19, 45-48.
- Bülbül, K. (1998) “Amerikan Çevrecilik Düşüncesinin Gelişimi”, **İstanbul Üniversitesi SBF Dergisi**, 16-19, 83-93.
- Coşkun Kasap, G. (1998) “Global Ticaretin Pasaportu: ISO 14000-Çevre Yönetim Sistemi”, **Uludağ Üniversitesi İİBF Dergisi**, 16(4), 9-13.
- Günaydın, İ. (1999) “Çevre Vergilerinin İstihdam Üzerine Etkisi”, **Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Dergisi**, 4, 277-292.
- Kovancılar, B. (1999) “Çift Dividant” Hipotezi ve Vergi Yükünün Çevreye Kaydırılması”, **Celal Bayar Üniversitesi Yönetim ve Ekonomi Dergisi**, 5, 251-261.
- Şengül, M. (1999) “Kamu Yönetimine Güven Açısından Çevresel Etki Değerlendirmesi Yönetmeliği’nin Geçirdiği Süreç Üzerine Bir İrdeleme”, **Uludağ Üniversitesi İİBF Dergisi**, 17(1-2).
- Şahin, F.N. (1999) “Türkiye’de Çevresel Kamuoyunun Oluşumunda Öncü Çevre Haberleri”, **Selçuk Üniversitesi Karaman İİBF Dergisi**, 2(1), 261-278.
- Coşkun Kasap, G. (1999) “İşletmelerde Kalite, Çevre ve İş Güvenliği Entegre Sistemleri”, **Uludağ Üniversitesi İİBF Dergisi**, 17(1-2).
- Değirmendereli, A. (2000) “Çeşitli Ülkelerde Uygulanan Ekolojik Vergiler”, **Afyon Kocatepe Üniversitesi İİBF Dergisi**, 2(1), 251-265.
- Özkalp, İ., S. Besler (2000) “ISO 14000 Çevre Yönetim Sistemlerinin Etkin Bir Şekilde Uygulanabilmesindeki Kritik Başarı Faktörleri”, **Anadolu Üniversitesi İİBF Dergisi**, 16(1-2), 23-41.
- Tükel, S., D.N. Leblebici (2000) “Kamu Kesimi İçin Bir Örgütlenme Modeli: Özel Çevre Koruma Kurumu (ÖÇKK) Örneği”, **Hacettepe Üniversitesi İİBF Dergisi**, 8(2), 393-413.

- Dündar, Y., M. Fişne (2001) “Avrupa Topluluğu Çevre Politikaları ve Altıncı Çevre Eylem Programı”, **Afyon Kocatepe Üniversitesi İİBF Dergisi**, 3(1), 137-153.
- Bıçkı, D. (2000) “Batı Düşüncesi, Liberal Kapitalizm ve Çevre”, **Akdeniz Üniversitesi İİBF Dergisi**, 2, 33-42.
- Kovancılar, B. (2001) “Küresel Isınma Sorununun Çözümünde Karbon Vergisi ve Etkinliği”, **Celal Bayar Üniversitesi Yönetim ve Ekonomi Dergisi**, 8(2), 7-19.
- Kılıç, S. (2001) “Uluslararası Çevre Hukukunun Gelişimi Üzerine Bir İnceleme”, **Cumhuriyet Üniversitesi İİBF Dergisi**, 2(2), 131-148.
- Gürpınar, E. (2001) “Kültür ve Tabiat Varlıklarını Koruma Üzerine”, **İstanbul Üniversitesi SBF Dergisi**, No: 23-24 (Ekim 2000-Mart 2001).
- Nemli, E. (2001) “Çevreye Duyarlı Yönetim Anlayışı”, **İstanbul Üniversitesi SBF Dergisi**, No: 23-24 (Ekim 2000-Mart 2001).
- Dağdemir, Ö. (2001) “Ticaretin Serbestleştirilmesinin Gelişmekte Olan Ülkeler Üzerindeki Çevresel Etkileri”, **İstanbul Üniversitesi SBF Dergisi**, 25, 99-114.
- Güneş, Ş. (2001) “Karadeniz’de Çevresel İşbirliği, 1992 Bükreş Sözleşmesi”, **ODTÜ Gelişme Dergisi**, 28(3-4), 311-337.
- Kütükçü, M. A. (2001) “Uluslararası Hukukta Gemi Kaynaklı Kirlenme ve Devlet Gemilerinin Egemenlikten Doğan Bağımsızlığı”, **Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Dergisi**, 6(2), 45-65.
- Alagöz, A., B. Yılmaz (2001) “Çevre Muhasebesi ve Çevresel Maliyetler”, **Selçuk Üniversitesi İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi**, 1(1-2), 147-158.
- Özer, M. A. (2001) “Yeşil Hareket: Alman Yeşilleri Üzerine Bir Değerlendirme”, **Gazi Üniversitesi İİBF Dergisi**, 2001/1, 173-198.
- Karataş, C. (2001) “Economic Appraisal of the Bosphorus Tube Tunnel and İstanbul Metro Alternative and Their Environmental Impacts”, **ODTÜ Gelişme Dergisi**, 28(1-2), 133-167.
- Gürlük, S. (2001, “Dünyada ve Türkiye’de Kırsal Kalkınma Politikaları ve Sürdürülebilir Kalkınma”, **Uludağ Üniversitesi İİBF Dergisi**, 19(4).
- Şafaklı, O. (2001) “The Importance of Environment for The Tourism Sector of TRNC within the Context of Environmental Issues of the Mediterranean Region”, **Ege Üniversitesi Ege Akademik Bakış**, 1(2).
- Dündar, Y., M. Fişne (2002) “Avrupa Birliğinde Çevresel Ekonomik Uygulamalar”, **Afyon Kocatepe Üniversitesi İİBF Dergisi**, 4(2), 119-136.
- Özbey, F. R. (2002) “Sürdürülebilir Turizm Kalkınması 2002: Birleşmiş Milletler–Dünya Ekoturizm Yılı”, **Anadolu Üniversitesi İİBF Dergisi**, 18(1-2).
- Çoban, A. (2002) “Çevreciliğin İdeolojik Unsurlarının Eklemlenmesi”, **Ankara Üniversitesi SBF Dergisi**, 57(3), 3-30.
- Kılıç, S. (2002) “Çevreci Sosyal Hareketlerin Ortaya Çıkışı, Gelişimi ve Sona Ermesi Üzerine Bir İnceleme”, **Ankara Üniversitesi SBF Dergisi**, 57(2), 94-108.

- Baki, B., E. Cengiz (2002) “Toplam Kalite Çevre Yönetimi”, **Uludağ Üniversitesi İİBF Dergisi**, 21(1), 153-175.
- Demir, C. (2002) “Turizm ve Rekreasyon Faaliyetlerinin Olumsuz Çevresel Etkileri: Türkiye’deki Milli Parklara Yönelik Bir Uygulama”, **Dokuz Eylül Üniversitesi İİBF Dergisi**, 17(2), 93-117.
- Karacan, A. R. (2002) “İşletmelerde Çevre Koruma Bilinci ve Yükümlülükleri, Türkiye ve Avrupa Birliği’nde İşletmeler Yönünden Çevre Koruma Politikaları, **Ege Üniversitesi Ege Akademik Bakış**, 2(1).
- Erdinç, Z. (2003) “Alternatif Üretim Yönetimi Olarak Ekolojik (Organik) Tarım: Türkiye İçin Bir Değerlendirme”, **Anadolu Üniversitesi İİBF Dergisi**, 19(1-2), 133-144.
- Duru, B. (2003) “Dünya Bankası, GEF ve Küresel Çevre Sorunları”, **Ankara Üniversitesi SBF Dergisi**, 58(2), 80-95.
- Fırat, A. S. (2003) “Çevre Etiği Kavramı Üzerine Yeniden Düşünmek”, **Ankara Üniversitesi SBF Dergisi**, 58(3), 105-144.
- Özel, M. (2003) “Avrupa Birliği: Ekonomik Topluluktan Çevre Topluluğuna(mı?)”, **Gazi Üniversitesi İİBF Dergisi**, 5(1).
- Anlar Güneş, Ş. (2004) “Uluslararası Toplumun Ortak Değerleri Sorunu, Çevrenin Korunması ve Jus Cogens Doktrini”, **Ankara Üniversitesi SBF Dergisi**, 59(4), 123-150.
- Bozlağan, R. (2004) “Sürdürülebilir Gelişme Kavramı Üzerine Yapılan Tartışmalara Bir Bakış”, **Atatürk Üniversitesi İİBF Dergisi**, 18(3-4).
- Gökalp, M. F., A. Yıldırım (2004) “Dış Ticaret ve Çevre: Kirlilik Sığınakları Hipotezi Türkiye Uygulaması”, **Celal Bayar Üniversitesi Yönetim ve Ekonomi Dergisi**, 11(2), 99-113.
- Tek, M., M. Reyhanoğlu (2004) “Etikten Etikete “İşletmelerde Çevresel Etik”: Söylem-Eylem Farklılaşması”, **Gazi Üniversitesi İİBF Dergisi**, 6(3), 205-229.
- Tokat, N., A. Mutlu (2004) “Çevre Bilinci ve Duyarlılığı Bakımından Çorum’daki Ortaöğretim Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma”, **Gazi Üniversitesi İİBF Dergisi**, 2004/1, 207-220.
- Güneş, Y. (2004) “Conservation and Preservation Movement and Their Influences on Environmental Legislation in the USA”, **İstanbul Üniversitesi SBF Dergisi**, 31, 47-57.
- Çetin, A. T., M. Özcan, R. Yücel (2004) “Çevre Muhasebesine Genel Bakış”, **Selçuk Üniversitesi İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi**, 4(7), 61-76.
- Alagöz, M. (2004) “Sürdürülebilir Kalkınmanın Paradigması”, **Selçuk Üniversitesi İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi**, 4(8), 1-23.
- Bedük, A., F. Bedük (2004) “İmalat İşletmelerinde Çevreye Duyarlı Yönetim Uygulamaları: Karaman Örneği”, **Selçuk Üniversitesi Karaman İİBF Dergisi**, 4(1), 17-36.
- Karabıçak, M., R. Armağan (2004) “Çevre Sorunlarının Ortaya Çıkış Süreci, Çevre Yönetiminin Temelleri ve Ekonomik Etkileri”, **Süleyman Demirel Üniversitesi, İİBF Dergisi**, 9(2), 203-228.

- Şahin, Y. (2004) "A Critique of Establishment Environmentalism in Turkey", **Atatürk Üniversitesi İİBF Dergisi**, 18(3-4), 21-33.
- Ertan, B. (2004) "2000'li Yıllarda Çevre Etiği Yaklaşımları ve Türkiye", **Çanakkale 18 Mart Üniversitesi Biga İİBF Yönetim Bilimleri Dergisi**, 2(2), 93-108.
- Alagöz, M. (2005) "Sürdürülebilir Kalkınma: Türkiye Örneği", **Selçuk Üniversitesi Karaman İİBF Dergisi**, 5(1), 187-210.
- Öztunalı Kayır, G. (2005) "Sosyoloji'den Ekososyoloji'ye Doğru Değişen Kuramsal Temeller", **Akdeniz Üniversitesi İİBF Dergisi**, 9, 154-176.
- Dağdemir, Ö. (2005) "Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi ve Ekonomik Büyüme: İklim Değişikliği Politikasının Türkiye İmalat Sanayii Üzerindeki Olası Etkileri", **Ankara Üniversitesi SBF Dergisi**, 60(2), 49-68.
- Akbostancı, E., G.İ. Tunç, S. Türüt-Aşık (2005) "İmalat Sanayi ve Kirlilik: Bir Kirliliği Endüstri Sığınağı Olarak Türkiye", **Ankara Üniversitesi SBF Dergisi**, 60(1), 3-28.
- Altunbaş, D. (2005) "Uluslararası Sürdürülebilir Kalkınma Ekseninde Türkiye'deki Kurumsal Değişimlere Bir Bakış", **Çanakkale 18 Mart Üniversitesi Biga İİBF Yönetim Bilimleri Dergisi**, 1.
- Ay, C., Z. Ecevit (2005) "Çevre Bilinçli Tüketiciler", **Akdeniz Üniversitesi İİBF Dergisi**, 10, 238-263.
- Çetin, M. (2005) "Doğal Sermaye (Kritik Doğal Sermaye) ve Sürdürülebilir Kalkınma", **Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Dergisi**, 10(1), 313-328.
- Doğan, S. (2005) "Türkiye'nin Küresel İklim Değişikliğinde Rolü ve Önleyici Küresel Çabaya Katılım Girişimleri", **Cumhuriyet Üniversitesi İİBF Dergisi**, 6(2), 57-73.
- Çetin, T. (2005) "Çevresel Dışsallıklar ve İçselleştirme Yöntemleri", **Gazi Üniversitesi İİBF Dergisi**, 7(3), 143-166.
- Mutlu, A. (2006) "Ekolojideki Kaos", **Gazi Üniversitesi İİBF Dergisi**, 7(2), 181-199.
- Aygün, B., A. Mutlu (2006) "Ekolojik Toplumun Organik Toplumla İlişkisi Üzerine", **Ankara Üniversitesi SBF Dergisi**, 61(1), 3-35.
- Çetin, M. (2006) "Teori ve Uygulamada Bölgesel Sürdürülebilir Kalkınma", **Cumhuriyet Üniversitesi, İİBF Dergisi**, 7(1), 1-20.
- Cengiz, E., B. Baki, T. Acuner (2006) "Bütünleşik Kalite-Çevre Yönetim Sistemi", **Atatürk Üniversitesi İİBF Dergisi**, 20(1), 247-264.
- Acar, İ. A. (2006) "Vergilemede Tahsis İlkesinin Çevre Vergileri Açısından Değerlendirilmesi", **Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Dergisi**, 11(1), 215-232.
- Özdemir, Z., H. Özekcioğlu (2006) "Kentleşme ve Çevre Sorunları", **Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Dergisi**, 11(1), 17-30.
- Özel, M., S. Kılıç (2006) "Küresel Bir Sorun Olarak İklim Değişikliği ve İklim Politikaları", **İstanbul Üniversitesi SBF Dergisi**, 34.

- Dinçer, S.E. (2006) “Çok Amaçlı Doğrusal Kesirli Programlama Yöntemi ile Çevre Yönetim Sistemleri Problemlerine Çözüm Yaklaşımı”, **Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi**, 21(1), 497-510.
- Kurşunel, F., A. Büyükşalvarcı, A. T. Alkan (2006) “Muhasebe Meslek Mensuplarının Çevre Muhasebesi Hakkındaki Görüşleri: Konya İli Üzerine Bir Araştırma”, **Selçuk Üniversitesi Karaman İİBF Dergisi**, 11, 82-88.
- Gürbüz, E., Ö. Demirer (2006) “Ürünlerin Ekonomik, Sosyal ve Çevresel Başarılarının Belirlenmesi: Türkiye Gıda Sektörü Araştırması”, **Dokuz Eylül Üniversitesi, İİBF Dergisi**, 21(1), 85-107.
- Tan, S.S. (2006) “Decreasing Environmental Pollution Through Reducing Environmentally Damaging Subsidies: The Case of Agricultural Input Subsidies”, **Çanakkale 18 Mart Üniversitesi Biga İİBF Yönetim Bilimleri Dergisi**, 4(2), 229-240.

## NOTLAR

<sup>1</sup> Bu çalışmada, “İİBF” tanımlaması, doğrudan “İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi” olarak adlandırılan fakültelerin yanı sıra benzer nitelikler taşıyan Ankara ve İstanbul Üniversitelerinin “Siyasal Bilgiler Fakülteleri (SBF)” için; “İİBF Dergisi” tanımlaması ise hem İİBF’ler hem de SBF’ler tarafından çıkarılan dergiler için kullanılmıştır.

<sup>2</sup> Makale yazarlarının tümünün disiplinlerine ilişkin ayrıntılı bilgiye ulaşılamadığından, disiplinler “bölüm” düzeyinde ele alınmıştır.

## KAYNAKÇA

- Acara, A., O. Ersan (1996) **TÜBİTAK Ulusal Çevrebilim Bibliyografik Veri Tabanı**, Ankara. TÜBİTAK Yayını.
- Akman, Ş. (1955) “Murgul Bakır Fabrikası Bacalarından Çıkan Kükürt Dioksit Gazları ile Bulaşmış Otları Yiyen Hayvanlarda Sülfürik Asit ile Zehirlenme Olayları Üzerinde Araştırmalar”, **Ankara Üniversitesi Veterinerlik Fakültesi Dergisi**, 1-2, 3-31.
- Akyol, T. (1973) "Ankara'nın Kirliliği ve İnsan Sağlığı", **Mülkiyeliler Birliği Dergisi**, 30.
- Ararat, F. (1967) “Sanayide Toz Giderme”, **Mühendis ve Makine Dergisi**, 10(116).
- Aytuğ, N. (der.) (1972) **Türkiye’nin Çevre Sorunları Bibliyografyası (1962-1972)**, Ankara: TÜBİTAK Yayını.
- Berkman, A.Ü. (1987) “Amme İdaresi Dergisi’nde Yayımlanan Makaleler ve Türk Yönetim Bilimi”, **Amme İdaresi Dergisi**, 20(4), 19-42.
- Boratav, Z. (2000) “Çevre Tarihi Bibliyografya Çalışması Denemesi”, Zeynep Boratav (yay. Haz.) (2000), **Türkiye’de Çevrenin ve Çevre Korumanın Tarihi Sempozyumu**, İstanbul: Türkiye Ekonomik ve Toplumsal Tarih Vakfı Yayını, 27-41.



- Botelho, R.J. (1963)"Tabiatın Muhafazası ve Milli Parklar", (Çev:Tanju Polatkan) **İller ve Belediyeler Dergisi**, 212, 301-306.
- Burian, K. (1972) **Hava Kirlenmesi Bibliyografyası 1948-1970**, Ankara: TÜBİTAK Yayını.
- Carson, R. (2004) **Sessiz Bahar**, (çev. Ç. Güler), Ankara: Palme Yayıncılık.
- Cem, C. (1976) "Yönetime Çevresel Yaklaşım ", **Amme İdaresi Dergisi**, 9(1), 3-30.
- Chua, S. (1999) "Economic Growth, Liberalization, and The Environment: A Review of The Economic Evidens", **Annual Review Energy. Environ.**, 1999(24), 391-430.
- Cleghorn, H., F. Royle, R. Baird-Smith, R. Strachey, (1852) **Report of the Committee Appointed by The British Association to Consider the Probable Effects in an Economical and Physical Point of View of the Destruction of Tropical Forests**, Report of the Proceedings of the British Association for the Advancement of Science.
- Costanza, R., D.I. Stern, B. P. Fisher, L. He, C. Ma (2004) "Influential Publications in Ecological Economics: A Citation Analysis", **Ecological Economics**, 50, 261-292.
- Çataltaş, İ. (1965) "Atmosferin Kirlenmesi Olayı", **Kimya Mühendisliği**, 2(14), 26-30. "Çevre Bibliyografyası" (1995) **Yeni Türkiye**, 1(5), 727-775.
- Davidson, D.J., S. Frickel (2004) "Understanding Environmental Governance: A Critical Review", **Organization & Environment**, 17(4), 471-492.
- Demir, A. (1963) "Havanın Kirlenmesi ve Büyük Şehirlerde Doğurduğu Problemler", **İller ve Belediyeler Dergisi**, 218, 607-609.
- Derici, F. (1977) "Tabiat ve Çevrenin Korunmasında Mahalli İdarelerin Rolü", **Türk İdare Dergisi**, 358.
- Dumrul, C., A. Aysu, (2007) "Erciyes Üniversitesi İİBF Dergisinde Yayınlanan Makaleler: Değerlendirme ve Bibliyografya (1981-2005)", **Erciyes Üniversitesi İİBF Dergisi**, 27, 171-249.
- Dünya Çevre ve Kalkınma Komisyonu (1987) **Ortak Geleceğimiz**, (B. Çorakçı), Ankara: Türkiye Çevre Sorunları Vakfı Yayını.
- Eraydın, A. (2003) "Çevre Kalkınma ve Nüfus", Akın Atauz vd. (Haz.), (2003), **Türkiye'nin Nüfus ve Kalkınma Yazını**, Ankara: Türkiye Bilimler Akademisi Raporları, 41-43, 180-187.
- Foster, J.B. (1999) **Savunmasız Gezen**, (çev. Hasan Ünder), Ankara: Epos Yayınları.
- Gould, G. (1961) "Havanın Kirlenmesi Probleminin Çözümü", **Mühendis ve Makine Dergisi**, 51, 12-13.
- Hect, J. E. (1997) "Impacts of Tarif Escalation on The Environment: Literature Review and Synthesis", **World Development**, 25(10), 1701-1716.

- Irmak, A. (1946) “Toprak Taşınmaları, Memleketimizdeki Önemi ve Korunma Çareleri”, **Orman ve Av**, 10, 307-318.
- Irmak, A. (1951) “Türkiye’de Kuraklık Meselesi ve Kurak Sahalarımızda Yapılması Gereken Toprak Araştırmaları”, **İ. Ü. Orman Fakültesi Dergisi**, 2, 3-7.
- Jakobsen, S. (1999) “International Relations and Global Environmental Change: A Review of The Burgeoning Literature on The Environment”, **Cooperation and Conflict**, 34(2), 205-236.
- Karaca, İ. (1957) **Murgul Bakır Fabrikası İzabehane Bacalarından İntişar Eden Kükütrdioksit (SO<sub>2</sub>) Gazının Havai Yolla Bitki Tecessüm ve Sağlığına Tesiri Üzerine Araştırmalar**, Ankara Üniversitesi Yayın No:126.
- Karaoğlu, H.G. (1953) “Bakır Fabrikası Dumanının Bitki ve Hayvan Sağlığına Tesiri”, **Veteriner Hekimler Derneği Dergisi**, 78-79.
- Kayaalp, T. (1946) “Erozyon ve Zararları”, **Pancar**, 147, 12-13.
- Keleş, R. (1962) “Şehirlerde Hava Kirlenmesi Problemi”, **İller ve Belediyeler Dergisi**, 19(203), 417-420.
- Kılıçer, T. (1978) “Çevre Sorunları ve Ülkemizdeki Uygulamalar”, **Türk İdare Dergisi**, 359, 3-26.
- Kozak, N. (2003) **Akademik Dergiler Rehberi-2002**, Ankara: Detay Yayıncılık.
- Köroğlu, N.T. (2006) “Türkiye’de Çevrenin Dönüşümü ve Çevre Yazınının Gelişmesi”, A. Eraydın (der.), **Değişen Mekan- Mekansal Süreçlere İlişkin Tartışma ve Araştırmalara Toplu Bakış: 1923-2003**, Ankara: Dost Kitabevi Yayını, 259-279.
- Krogman, N.T., J.D. Darlington (1996) “Sociology and the Environment: An Analysis of Journal Coverage”, **American Sociologist**, 27(3), 39-55.
- Lemos, M.C., A. Agrawal (2006) “Environmental Governance”, **Annual Review Environment Resources**, 2006, (31), 297-325.
- Ma, C., D.I. Stern (2006) “Environmental and Ecological Economics: A Citation Analysis”, **Ecological Economics**, 58, 491-506.
- Meadows, D.H., D.L. Meadows, J. Randers, W. W. Berrens (1978) **Ekonomik Büyümenin Sınırları**, (Çev. K. Tosun vd.), İstanbul: İstanbul Üniversitesi Yayın No.2452.
- Önder, Ö. (2003) “Çağdaş Yerel Yönetimler Dergisi’nde Yayımlanan Makalelerin İncelenmesi (1992-2002)”, **Çağdaş Yerel Yönetimler Dergisi**, 12(3), 48-67.
- Öner, O. (1972) “SBF Dergisi’nde İktisadi Araştırmalar: 1960-1971”, **Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi**, 27(1), 67-184.
- Öngün, K. (1963) “Havanın Kirlenmesi”, **Mühendis ve Makine**, 7(75), 10.
- Ponting, C. (2000) **Dünyanın Yeşil Tarihi**, (Çev. A.B. Sander), İstanbul: Sabancı Üniversitesi Yayını.

- Şenesen, G.G., R. Selim (1995) "Türkiye'de Üniversite Dergilerinde Yayımlanan Çalışmalarda Ekonometri Uygulamalarının Bir Değerlendirmesi", Kuvvet Lordoğlu (yay. haz.), (1996), **İnsan, Toplum, Bilim- 4. Ulusal Sosyal Bilimler Kongresi Bildirileri**, İstanbul: Kavram Yayınları, 257-272.
- Tarcan, M. (Çev.) (1962)"Mahalli İdarelerin Havanın Kirlenmesini Önleyici Savaşmaya Katılması", **İdare Dergisi**, 275, 141-160.
- Tortop, N. (1965) "Havanın Kirlenmesi Karşısında Mahalli İdarelerimizin Sorumluluğu", **İller ve Belediyeler Dergisi**, 21(233), 124-125.
- Üsdiken, B., S.A. Wasti (2002) "Türkiye'de Akademik Bir İnceleme Alanı Olarak Personel veya 'İnsan Kaynakları' Yönetimi, 1972-1999", **Amme İdaresi Dergisi**, 35(3), 1-37.
- Üsdiken, B., Y. Pasadeos (1992) "Türkiye'de Yayımlanan Yönetimle İlgili Makalelerdeki Atıflar Üzerine Bir İnceleme", **Amme İdaresi Dergisi**, 25(2), 107-134.
- Üsdiken, B., Y. Pasadeos (1993) "Türkiye'de Örgütler ve Yönetim Yazını", **Amme İdaresi Dergisi**, 26(2), 73-93.
- Verel, S. (1970) "Ankara'da Hava Kirlenmesi ve Alınması Gereken Tedbirler", **Mülkiyeliler Birliği Dergisi**, 19, 13.
- Yalvaç, R. (1967) "Hava Kirlenmesi ve Alınacak Tedbirler", **İller ve Belediyeler Dergisi**, 257, 97-99.
- Yıldırım, Y. (1993) "1968'den 1993'e Amme İdaresi Dergisi", **Amme İdaresi Dergisi**, 26(1), 255-262.

### YAZARLARA DUYURU

1. Dergiye gönderilecek yazılar, makale ve kitap tanıtma-eleştirisi türlerinde olacaktır.
2. Makaleler, Türkçe veya İngilizce olabilir. Her makalede, ana başlığın hemen altında, biri Türkçe biri İngilizce olmak üzere 150-200 kelimeyi aşmayan iki öz/abstract yer almalıdır. “Öz”lerin altında, altı kelimeyi aşmayan anahtar sözcükler/keywords bulunmalıdır. Diğer bir deyişle makaleler, Ana Başlık, Öz, Anahtar Sözcükler, Abstract, Keywords, Makale Metni, Notlar ve Kaynakça sırası ile kaleme alınmış olmalıdırlar.
3. Yazıların 8 000 kelimeyi geçmemesi, A4 kağıdının bir yüzüne çift aralıklı, sol, üst, alt ve sağ marjlar en az 2.5cm olarak yazılmaları gerekmektedir. Tablo ve şekillere başlık ve numara verilmeli, başlıklar tablo, şekil ve grafiklerin üzerinde yer almalı, kaynaklar ise tablo, şekil ve grafiklerin altına yazılmalıdır. Rakamlarda ondalık kesirler nokta ile ayrılmalıdır. Denklemlere verilecek sıra numarası parantez içinde sayfanın sağında yer almalıdır. Denklemlerin türetilişi, yazıda açıkça gösterilmemişse, hakemlerin değerlendirmesi için, türetme işlemi bütün basamaklarıyla ayrı bir sayfada verilmelidir.
4. Yazıların alt başlıkları, küçük harflerle, koyu ve sol marjdan başlamak üzere yazılmalıdır.
5. Yazılar, Yayın Kurulu’na basılı üç kopya ve CD/disket ortamında word dosyası olarak gönderilmeli; bir kopya hariç, hakemlere gönderilecek iki kopyaya yazar(lar)ın ad ve soyad(lar)ı yazılmamalıdır. Yazar(lar)ın ad-soyad ve yazışma adres(ler)i ayrı bir A4 kağıdında kopyalara eklenmelidir. Formata uygun makalelerin şu adrese gönderilmesi gereklidir.  
  
Şerife Güran  
H.Ü. İİBF Dergisi Yayın Kurulu Sekreterliği  
Hacettepe Üniversitesi  
İİBF İşletme Bölümü  
06800 Beytepe/ANKARA
6. Dergi Yayın Kurulu’na ulaşan yazılar, öncelikle içerik, sunum, yazım kuralları vd. yönlerden Yayın Kurulu tarafından incelenir ve daha sonra değerlendirilmek üzere isimsiz (şifre numaralı) olarak konu ile ilgili iki hakeme gönderilir. Hakemlerden gelecek görüşler doğrultusunda yazının doğrudan veya kısmen düzeltilerek yayımlanmasına veya reddine karar verilir ve sonuç yazar(lar)a bildirilir. Düzeltme istenen yazıların, en geç bir ay içinde Yayın Kurulu Sekreterliği’ne ulaştırılması gerekir. Belirtilen sürede geri gönderilmeyen yazılar, daha sonraki sayılarda yeniden değerlendirilmek üzere kabul edilirler.
7. Dergiye gönderilen yazılar ile ilgili yazışmalar için posta masrafı olarak, Hacettepe Üniversitesi İİBF'nin T.C. Ziraat Bankası Beytepe Şubesi 11308781-5006 nolu hesabına (dergi için olduğu belirtilerek) 15 YTL yatırılması ve makbuzun fotokopisinin metin kopyaları ile birlikte gönderilmesi gerekmektedir

8. Yayımlanan yazılar için yazar(lar)a telif ücreti karşılığında her makale için iki adet basılmış dergi ile 10 (on) adet ayrı basım gönderilir ve ilgili yazının telif hakkı Hacettepe Üniversitesi'ne devredilmiş olur. Yayımlanması kabul edilmeyen yazılar geri gönderilmez. Yazar(lar)a bilgi verilir.

9. Yazılarda verilecek dipnotları, yazının sonuna kaynakçadan önce eklenmelidir.

10. Kaynaklara göndermeler, metnin içinde açılacak ayraçlarla yapılmalıdır. Ayraç içindeki sıra şöyle olmalıdır: yazar(lar)ın soyadı, kaynağın yılı, sayfa numaraları. Karşılaşılabilecek farklı durumlar şöyle örneklenebilir:

.....ifade edilmiştir (Alkin, 1982).

.....belirtilmiştir (Alkin, 1982: 210-215).

.....Griffin (1970a: 15-20) ileri sürmektedir.

(Gupta vd., 1982: 286-287).

(Einstein ve Amir, 2003: 399-432; Dornbusch, 1980: 19-23).

Metinde gönderme yapılan bütün kaynaklar, kaynakçada belirtmeli; gönderme yapılmayan kaynaklar, kaynakçaya konmamalıdır. Kaynaklar, ayrı bir sayfada alfabetik sırayla yazılmalıdır. Dergi ve derlemelerdeki makalelerin sayfa numaraları kesinlikle belirtilmelidir. Kaynakçada, aşağıdaki örneklenen biçim kurallarına uyulmalıdır:

**Kitaplar:** Kenen, P.B. (1989) **The International Economy**, Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc.

**Dergiler:** Langeheine, B. and U. Weinstock (1985) "Graduate Integration", **Journal of Common Market Studies**, 23 (3), 185-197.

**Derlemeler:** Krugman, P. (1995) "The Move Toward Free Trade Zones" in P. King (ed.), **International Economics and International Economic Policy: A Reader**, New York: McGraw-Hill, Inc., 163-182.

Ayata-Güneş, Ayşe (1998) "Etnik Kimlik ve Toplumsal Cinsiyet: Ankara'da Çerkes Kadınlar" iç. Oya Çitçi (der) **20. Yüzyılın Sonunda Kadınlar ve Gelecek**, Ankara: TODAİE Yayın No: 285, 71-80.

**Diğer Kaynaklar:** Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (2001) **2002 Yılında Para ve Kur Politikası ve Muhtemel Gelişmeler**, Basın Duyurusu, 2 Ocak, Ankara. <http://www.tcmb.gov.tr/>

**NOTES FOR CONTRIBUTORS**

1. The Journal publishes academic papers, not published or submitted for publication elsewhere, both in Turkish and English.
2. Manuscripts including bibliography should be double-spaced and typed on one side of A4 sized sheets, with margins at top, bottom and side of at least one inch (25 mm) and should be written in Word format with Times New Roman 12 font. Manuscripts should normally not be longer than 8000 words.
3. The manuscripts should contain; (i) title, (ii) abstracts-both in English and Turkish, no longer than 150 words with key words – no more than 6 words, (iii) text, (iv) notes –if there is any, and (v) bibliography. For authors who do not know Turkish, the Editor can translate their English abstract into Turkish.
4. Tables and figures should be numbered consecutively and contain full references. The titles of the graphs, figures and tables should be placed at the heading of the table. Decimals should be separated by a full-stop. Equations should be numbered consecutively. Equation numbers should appear in parentheses at the right margin. The full derivation of the formulae (if abridged in the text) should be provided on a separate sheet for referee use.
5. The received manuscript will firstly be investigated in terms of format, content and publishing rules by the Editorial Board. The Board has right to refuse improperly prepared manuscripts.
6. Manuscripts that appear in the Journal are subject to the academic process of anonymous reviewing of at least two referees. The refereeing procedure normally takes 2-3 months. To protect anonymity, the name(s) and address(es) of author(s) should be typed on a separate sheet, and three copies of manuscripts with a CD copy should be sent to the following address:  
  
Mrs. Serife Guran, the Secretary  
Hacettepe University  
Faculty of Economics and Administrative Sciences  
Department of Business Administration  
06800 Beytepe/Ankara/TURKEY  
  
**Phone:**+ 90-312-297 87 00(01)/134, **Fax:** +90-312-299 20 84  
e-mail: [iibf\\_dergisi@hacettepe.edu.tr](mailto:iibf_dergisi@hacettepe.edu.tr) - [www.iibfdergi.hacettepe.edu.tr](http://www.iibfdergi.hacettepe.edu.tr)
7. All rights are reserved. Except for short passages for the purpose of review and criticism, no part of this publication may be reproduced in any form or by any means without written permission of the Editorial Board.
8. All references should be cited in the text (not in footnotes), and conform to the following examples:  
It has been argued (Alkin, 1982: 210-215)....  
Griffin (1970a: 15-20) states....  
(Gupta *et al.*, 1982: 286-7).  
(Einstein and Amir, 2003: 399-432; Dornbusch, 1980: 19-23).
9. Notes should be given at the end of the text, before Bibliography.
10. References should appear at the end of the text as follows:

Books: Kenen, P.B. (1989) **The International Economy**, Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc.

Periodicals: Langeheine, B. and U. Weinstock (1985) "Graduate Integration", **Journal of Common Market Studies**, 23(3), 185-197.

Articles in Edited Books: Krugman, P. (1995) "The Move Toward Free Trade Zones" in P. King (ed.), **International Economics and International Economic Policy: A Reader**, New York: McGraw-Hill, Inc., 163-182.

Other sources: Central Bank of the Republic of Turkey (2003) **Financial Stability**, Press Release. March 24. Ankara, <http://www.tcmb.gov.tr/> .