

Hacettepe Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi

Hacettepe University
Journal of Economics and Administrative Sciences

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

Yayın Kurulu Başkanı/Chief Editor: Orhan MORGİL

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

Yayın Kurulu/Editorial Board: Nurettin BİLİCİ Uğur ÖMÜRGÖNÜLŞEN
Özlen ÇELEBİ İbrahim TANYERİ
Bahtışen KAVAK

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

Danışma Kurulu/Advisory Board:

Abdurrahman AKDOĞAN	Gazi Üniversitesi	Ahmet Haşim KÖSE	Ankara Üniversitesi, SBF
Doğan Yaşar AYHAN	Başkent Üniversitesi	Hüseyin PAZARCI	Ankara Üniversitesi, SBF
Muzaffer BODUR	Boğaziçi Üniversitesi	Cem SOMEL	ODTÜ
Ömer Faruk ÇOLAK	Gazi Üniversitesi	Simon WIGLEY	Bilkent Üniversitesi
Turgay ERGUN	TODAİE	Erinç YELDAN	Bilkent Üniversitesi

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

Sn: Şerife GÜRAN
H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi Yayın Kurulu Sekreteri
06800 Beytepe, Ankara
e-mail: iibf_dergisi@hacettepe.edu.tr

Dergiye gönderilen yazılar ve CD/disketler, yazı yayımlansın veya yayımlanmasın geri gönderilmez. Dergide yayımlanmak üzere gönderilecek yazılar Dergi'nin son sayfasında ve Dergi web-sitesinde (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 and in the web-site (www.iibfdergi.hacettepe.edu.tr). Manuscripts and CD/diskettes submitted will not be returned whether they are accepted or not for publication. All correspondences should be addressed to:

Editorial Secretary,
H.U. Journal of Economics and Administrative Sciences
Faculty of Economics and Administrative Sciences
06800 Beytepe, Ankara, Turkey

e-mail : iibf_dergisi@hacettepe.edu.tr
Abonelik Koşulları : Yıllık 20 YTL olup posta masrafları dahildir.
Annual Subscription : € 40, including postage.
Kapak Tasarım/Cover Design : Erdoğan Ergün H.Ü. Grafik Bölümü / H.U. Department of Graphic Arts
Basım Tarihi : Ocak/2007
Yayının Türü : Ulusal (yerel) Akademik Dergi, Yılda 2 Sayı.
Basım Yeri : Hacettepe Üniversitesi Basımevi, Ankara.
Yayının Yönetim Yeri : Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dekanlığı, 06800 Beytepe/ANKARA

İÇİNDEKİLER

İktisat

- Nasip BOLATOĞLU Türkiye’de Enflasyon ve Nominal Faiz Oranları
Arasındaki Uzun Dönemli İlişki: Fisher Etkisi 1
- Levent KÖSEKAHYAOĞLU Teknoloji Üretme Yeteneği, Verimlilik ve Dış
Ticaret: Türkiye ve AB’nin Yeni Üyeleri Üzerine
Karşılaştırmalı Bir İnceleme 17

İşletme

- Semra AŞÇIGİL Job Attributes and Work Attitudes:
A Research in a Manufacturing Company 47
- Mehmet S. İLKAY Emre ASLAN ISO 9001: 2000 Kalite Yönetim Sisteminin
Kayseri Bölgesindeki KOBİ’lerin
Performanslarına Etkileri Üzerine Bir Araştırma..... 67
- Pınar BAYHAN KARAPINAR İş-Aile ve Aile-İş Çatışmasına Etki Eden
Arzu İLSEV Demografik Değişkenler ve Bu Çatışmalar
Azize ERGENELİ Arasındaki İlişki 85
- Bahtışen KAVAK Benlik Algısı ve Kendini Kurgulama Düzeyinin
Nurettin İBRAHİMOĞLU Marka Sadakati Üzerindeki Etkisi: Üniversite
Öğrencileri Üzerinde Bir Araştırma 109
- H. Hasan ÖRKÇÜ İllerin Gelişmişlik Düzeylerini Sıralama ve
Filiz KARDİYEN Sınıflama Bakımından Veri Zarflama Analizi
ve Çok Değişkenli İstatistiksel Yöntemlerin
Karşılaştırılması Üzerine Bir Çalışma..... 127
- Nurcan YÜCEL İlişki Pazarlaması, Firmalar Arasındaki
Leyla ÖZER İşbirliği ve Güven İlişkisi 153

Maliye

- Ali Rıza GÖKBUNAR Mali Sistemdeki Değişimlerin Toplumsal
Yapı Üzerine Etkisi: Osmanlı’dan Cumhuriyet’e 177
- Ekrem KARAYILMAZLAR Küreselleşme Sürecinde Yoksulluk ve Eğitim 205

Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi

Mehmet D. AYDIN Sözsüz İletişim ve İş Ortamında Üstün Başarı:
Öğretim Elemanları Örneği..... 227

Bican ŞAHİN Conspiracy or Social Change? A Literature
Review on Transnational NGO Networks..... 257

Sosyal Hizmet

İbrahim CILGA Okullarda Demokrasi Uygulamalarına Katılan
Öğrencilerin Ailelerinde Demokrasi ve Katılım 273

Uluslararası İlişkiler

Mehmet DALAR Fırat ve Dicle Nehirlerinin Adil ve Makul
Kullanımını Etkileyen Faktörler 297

Yazarlara Duyuru 335
(Notes for Contributors)

Dergimizin bu sayısına gönderilen makaleleri değerlendiren hakemlerimize teşekkürlerimizi sunarız.

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

HAKEMLER / REFEREES

Güneri AKALIN	Hacettepe Üniversitesi
Arzu AKKOYUNLU	Hacettepe Üniversitesi
Ramazan AKTAŞ	TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi
Semra ARIKAN	Hacettepe Üniversitesi
Mahmut ARSLAN	Hacettepe Üniversitesi
Ünsal BAN	Gazi Üniversitesi
Nasip BOLATOĞLU	Hacettepe Üniversitesi
Selim ÇAĞATAY	Hacettepe Üniversitesi
Ali ÇAĞLAR	Hacettepe Üniversitesi
Emin ÇARIKÇI	Çankaya Üniversitesi
Tarkan ÇAVUŞOĞLU	Hacettepe Üniversitesi
Özlen ÇELEBİ	Hacettepe Üniversitesi
Azize ERGENELİ	Hacettepe Üniversitesi
Aylin GÖRGÜN	Hacettepe Üniversitesi
M. Cahit GÜRAN	Hacettepe Üniversitesi
Mübariz HASANOV	Hacettepe Üniversitesi
Sencer İMER	Hacettepe Üniversitesi
Hatice KARAÇAY	Hacettepe Üniversitesi
M. Baha KARAN	Hacettepe Üniversitesi
Argun KARACABAY	Ankara Üniversitesi
Asker KATARİ	Hacettepe Üniversitesi
Bahtışen KAVAK	Hacettepe Üniversitesi
Mete Kaan KAYNAR	Hacettepe Üniversitesi
Ayşegül KİBAROĞLU	Orta Doğu Teknik Üniversitesi
Akın KOÇAK	Ankara Üniversitesi
Sema KURTULUŞ	İstanbul Üniversitesi
Ayşegül Kaplan MENGİ	Ankara Üniversitesi
Hakan MIHÇI	Hacettepe Üniversitesi
Orhan MORGİL	Hacettepe Üniversitesi
Aslıhan ÖĞÜN	Hacettepe Üniversitesi
Uğur ÖMÜRGÖNÜLŞEN	Hacettepe Üniversitesi
Özlem ÖZKANLI	Ankara Üniversitesi
Hüseyin ÖZEL	Hacettepe Üniversitesi
Abuzer PINAR	Ankara Üniversitesi
Armağan TARIM	Hacettepe Üniversitesi
Erdoğan TELATAR	Hacettepe Üniversitesi
Ömer TORLAK	Osmangazi Üniversitesi
Umur TOSUN	Hacettepe Üniversitesi
Aydın ULUCAN	Hacettepe Üniversitesi

TÜRKİYE’DE ENFLASYON VE NOMİNAL FAİZ ORANLARI ARASINDAKİ UZUN DÖNEMLİ İLİŞKİ: FISHER ETKİSİ

Nasip BOLATOĞLU *

Öz

Enflasyonist beklentilerin faiz oranları üzerindeki etkisi konusunda, likidite etkisi ve Fisher etkisi olmak üzere iki farklı görüş bulunmaktadır. Likidite etkisine göre, enflasyon beklentilerinde gerçekleşen bir artış, gerek nominal faiz oranının gerekse de reel faiz oranının düşmesine neden olacaktır. Fisher etkisine göre ise, enflasyon beklentilerindeki değişim uzun dönemde birebir olarak nominal faiz oranına yansıtacaktır. Bu da para politikasının reel faiz oranı üzerinde etkisinin olmayacağını ortaya koymaktadır. Dolayısıyla nominal faiz oranı ile enflasyon oranı arasındaki uzun dönemli ilişkinin test edilmesi para politikasının etkileri açısından büyük bir önem kazanmaktadır. Bu çalışmada uyarlanmış beklentiler varsayımı altında Türkiye için Fisher etkisinin varlığı araştırılmaktadır.

Anahtar Sözcükler: Fisher etkisi, faiz oranları, enflasyon beklentileri.

Abstract

The Long-Run Relationship between the Inflation Rate and Nominal Interest Rate in Turkey: The Fisher Effect

In economic literature there are two different views on the effects of inflation expectations on interest rates, called liquidity effect and Fisher effect. According to the liquidity effect, an increase in inflationist expectations results as a decrease in both nominal and real interest rates. According to the Fisher effect, there is a one-to-one correspondence between a change in inflation expectations and nominal interest rate in the long-run which implies that monetary policy is irrelevant on the real interest rate. Therefore a test of the long run relationship between nominal interest rate and inflation rate is important on understanding the effects of the monetary policy on interest rates. In this study the presence of the Fisher effect is investigated for Turkey under the assumption of adaptive expectations.

Keywords: Fisher effect, interest rates, inflation expectations.

*Dr., Hacettepe Üniversitesi, İktisat Bölümü, 06800, Beytepe/ANKARA,
nasipb@hacettepe.edu.tr

GİRİŞ

Para politikasının faiz oranları üzerindeki etkileri iktisat literatürünün önemli tartışma alanlarından birisini oluşturmaktadır. Sıkı (ya da genişleyici) para politikasının enflasyon beklentileri üzerindeki negatif (ya da pozitif) yönlü etkileri ise, faiz oranlarını belirleyen temel mekanizma olarak ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla enflasyon beklentilerinin faiz oranları üzerindeki etkileri, diğer bir ifadeyle enflasyon beklentileri ile faiz oranları arasındaki ilişkinin ortaya koyulması, tartışılan konunun açıklığa kavuşması açısından büyük bir önem kazanmaktadır.

Enflasyonist beklentilerin faiz oranları üzerindeki etkisi konusunda literatürde iki farklı görüş mevcuttur: Likidite etkisi ve Fisher etkisi. Likidite etkisine göre, enflasyonist beklentilerin artması, elde para tutma maliyetinin de artmasına neden olacaktır. Bu durum ise bireylerin para taleplerinin düşmesine, finansal varlık taleplerinin artmasına yol açacaktır. Ödünç verilebilir fonlar teorisi çerçevesinden bakıldığında ise, ödünç verilebilir fon arzında bir artış gerçekleşecek ve nominal faiz oranı düşecektir.¹ Ancak enflasyon beklentilerindeki artıştan nominal faiz oranı yanında reel faiz oranı da etkilenecektir. Zira beklenen enflasyondaki bir artış bireylerin para yerine reel sermayeye doğru yönelmelerine neden olacaktır. Bu da sermayenin marjinal ürün değerini düşürecektir. Sonuç olarak reel faiz oranı düşecektir.² Dolayısıyla likidite etkisine göre, beklenen enflasyon ile reel faiz oranı arasında da negatif bir korelasyon söz konusu olacaktır.

Fisher etkisi olarak adlandırılan görüşe göre, nominal faiz oranındaki hareketler esas olarak beklenen enflasyon oranındaki dalgalanmaları yansıtmaktadır. Diğer bir ifadeyle, enflasyon oranındaki değişim algılamaları uzun dönemde birebir olarak nominal faiz oranındaki değişime yansıtacaktır. Nominal faiz oranı ile enflasyon beklentisi arasındaki bu ilişki, uzun dönemde para politikasının reel faiz oranını etkilemeyeceğini ortaya koymaktadır. Bu durum ise enflasyon oranındaki sürekli bir değişimin reel faiz oranı üzerinde bir etkisi olmadığı anlamına gelmektedir. Dolayısıyla reel faiz oranı açısından ele alındığında, Fisher etkisinin bir tür nötralite önermesi olarak ortaya çıktığı görülmektedir. Buna göre reel faiz oranı sabittir ve nominal faiz oranı sabit olan reel faiz oranı ile beklenen enflasyon oranının toplamına eşittir.

Fisher etkisi birçok araştırmacı tarafından ele alınmış ve ampirik açıdan test edilmiştir. Örneğin Bendorly ve Zwick (1985), Carlson (1977), Daniels vd. (1996), Engsted (1995), Evans vd. (1994), Fama (1975 ve 1990), Fama ve Gibbons (1982), Fama ve Schwert (1977), Kandel vd. (1996), Koustas ve Serletis (1999), Million (2004), Mishkin (1981, 1988 ve 1992), Nelson ve Schwert (1977), Soderlind (1998 ve 2001), Tanzi (1980) ile Wallace ve Warner

(1993) bunlardan bazılarıdır. Literatür incelendiği taktirde söz konusu çalışmaların iki temel hususu ortaya koyduğu görülmektedir. Birincisi Fisher etkisi test edilirken genel olarak eşbütünleşme yöntemlerinin kullanılmış olmasıdır. Örneğin Atkins (1989), MacDonald ve Murphy (1989) ve Mishkin (1992) Engle ve Granger (1987) yöntemini, Crowder (1997), Crowder ve Hoffman (1996), Duth ve Ghosh (1995) ve Yuhn (1996) Johansen (1988) yöntemini, Daniels vd. (1996) ve Fahmy ve Kandil (2003) Johansen ve Juselius (1990) yöntemini uygulayan çalışmalardan bazılarıdır.³ İkincisi enflasyon ile nominal faiz oranları arasındaki ilişkinin ülkeden ülkeye değişim gösterdiği, yani Fisher etkisinin her ülke için güçlü sonuçlar vermediğidir.⁴ Örneğin Mishkin (1984) ABD, İngiltere ve Kanada için güçlü bir Fisher etkisi bulurken, Almanya için daha zayıf bir etki elde etmiştir. Keza Mishkin ve Simon (1995) Avustralya için yapmış oldukları çalışmada değişkenler arasında uzun dönemli güçlü bir ilişki bulmuştur. Yuhn (1996) ise ABD, Almanya ve Japonya için Fisher etkisinin var olduğunu belirlemiş, ancak İngiltere ve Kanada için Fisher etkisi ile ilgili herhangi bir bulguya rastlayamamıştır.

Yukarıdaki açıklamaların ışığı altında, çalışmanın amacı Türkiye için Fisher etkisinin incelenmesini oluşturmaktadır. Bu amaç doğrultusunda çalışmanın birinci bölümünde nominal faiz oranı ile enflasyon oranı arasındaki uzun dönemli ilişki Fisher etkisi çerçevesinde ele alınacaktır. İkinci bölümde Türkiye için Fisher etkisi test edilecektir. Sonuç bölümünde ise, elde edilmiş olan bulgular değerlendirilecektir.

I. FISHER ETKİSİNİN MODELLENMESİ

Fisher (1930)’e göre, nominal faiz oranı birbirinden bağımsız iki temel bileşene ayrılmakta ve

$$i_t = r_t + E_t[\pi_t] \quad (1)$$

şeklinde ifade edilebilmektedir. Burada i_t t dönemi sonunda bilinen ve t ile t+1 dönemi arasında oluşan nominal faiz oranını, π_t t ile t+1 dönemi arasındaki enflasyon oranını, r_t öngörülen (ex ante) reel faiz oranını ve E_t mevcut bütün bilgiye dayalı beklentileri temsil etmektedir. Bu ilişkinin önemli bir nedeni, piyasaların etkin olduğu bir ortamda, rasyonel bireylerin yatırımlarını değerlendirirken, elde edecekleri nominal getirinin enflasyon nedeniyle oluşacak kaybı telafi etme arzusu içerisinde olmalarına bağlanabilmektedir. Bu da nominal getiri oranının yaklaşık olarak öngörülen reel getiri ile beklenen enflasyon oranlarının toplamına eşit olacağı anlamına gelmektedir. Ayrıca öngörülen reel getiri ile beklenen enflasyon oranlarının birbirinden bağımsız

olduğu Fisher hipotezine göre, enflasyon oranındaki bir değişim reel getiriye etkilemeyecek ancak nominal getiri üzerinde bir etkide bulunacaktır. Dolayısıyla Fisher hipotezi iki sonucu ortaya koymaktadır. Birincisi reel faiz oranı enflasyon ile ilişkili değildir ve sermayenin üretkenliği gibi, ekonomideki reel faktörler tarafından belirlenmektedir. İkincisi beklenen enflasyon oranındaki değişimlerin öngörülen reel faiz oranı üzerinde kalıcı bir etkisi yoktur ve dolayısıyla söz konusu değişimler zaman içerisinde birebir olarak nominal faiz oranına yansımaktadır. Bu da nominal faiz oranı ile beklenen enflasyon oranı arasında uzun dönemli birebir ilişki anlamına gelmektedir.

Yukarıdaki açıklamalardan da anlaşılacağı üzere, Fisher etkisi nominal faiz oranı ile beklenen enflasyon oranı arasındaki bir ilişkiyi temsil etmektedir. Dolayısıyla literatür incelendiği takdirde, Fisher etkisi aşağıdaki denklem için β katsayısının anlamlılığının test edilmesi ile yapılmaktadır.⁵

$$E_t[\pi_t] = \alpha + \beta i_t + \varepsilon_t \quad (2)$$

Burada karşılaşılan önemli bir sorun, beklenen enflasyon oranı serisinin doğrudan elde edilememekte olduğudur. Fama (1975) çalışmasında olduğu gibi, eğer beklentilerin rasyonel olduğu varsayılırsa, beklenen enflasyon oranı ile gerçekleşen enflasyon oranı arasındaki ilişki

$$\pi_t = E_t[\pi_t] + u_t \quad (3)$$

şeklinde olacaktır. Böylece ampirik model

$$\pi_t = \alpha + \beta i_t + e_t \quad (4)$$

şekline dönüşecektir. Dolayısıyla rasyonel beklentiler varsayımı altında beklenen enflasyon oranı ile nominal faiz oranı arasındaki ilişkinin test edilmesi, aynı zamanda gerçekleşen enflasyon ile nominal faiz oranı arasındaki ilişkinin test edilmesi anlamına gelmektedir (Mishkin, 1992).

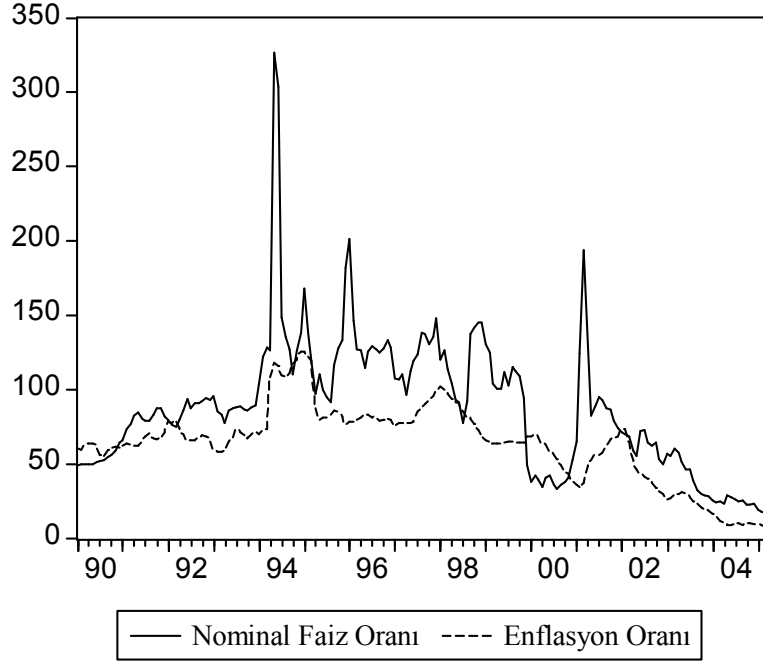
Yukarıdaki açıklamalardan da anlaşılacağı üzere, aslında (4) no'lu eşitlikle verilmiş olan model, enflasyon oranı ile nominal faiz oranı arasında bir eşbütünlük ilişkisinin var olup olmadığı sorununu ortaya koymaktadır. Nitekim Mishkin (1992) enflasyon ile nominal faiz oranlarının ortak stokastik trende sahip olmalarının Fisher etkisinin var olduğu anlamına geldiğini vurgulamıştır.

Bu aşamada belirtilmesi gereken önemli bir husus, β katsayısının alacağı değer Fisher etkisinin gücünü belirlediğidir. Eğer $\beta=1$ ise, bu durumda tam Fisher etkisi (full Fisher effect) söz konusu olacaktır. Dolayısıyla enflasyon oranı ile nominal faiz oranı I(1) yapısında ise ve uzun dönemde tam Fisher etkisi geçerli ise, her iki değişken arasında birim vektörlü bir eşbütünleşmenin varlığı söz konusu olacaktır. Zira Atkins (1989), Atkins ve Coe (2002), Choi (1994), Coppock ve Poitras (2000), Daniels vd. (1996), Lai (1997), Lanne (2001), Lee vd. (1998) ve Mishkin (1992) Fisher etkisini değişkenler arasındaki ortak trendin var olup olmadığı yönünde araştıran çalışmalardan bazılarıdır. Bu çalışmaların ortak noktası değişkenler arasında ortak bir trendin var olduğu, ancak söz konusu ilişkinin birebir olmadığı yönündedir. Bununla birlikte Crowder ve Hoffman (1996), Duck (1993), Evans ve Lewis (1995), Pelaez (1995) ise tam Fisher etkisinin var olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

II. AMPİRİK SONUÇLAR

Fisher etkisinin Türkiye için geçerliliğinin araştırıldığı bu bölümde nominal faiz oranı ile enflasyon oranı arasındaki uzun dönemli ilişki test edilmektedir. Dolayısıyla analizde enflasyon oranı ile nominal faiz oranı verileri kullanılmıştır. Her iki seri de Hazine Müsteşarlığı veritabanından temin edilmiştir. Enflasyon oranını temsilen “tüketici fiyat endeksinin 12 aylık yüzde değişim” serisi kullanılmıştır.⁶ Nominal faiz oranını temsilen “Hazine iskontolu ihaleleri yıllık bileşik faiz oranları” serisi kullanılmıştır.⁷ Analiz 1990:1-2005:4 dönemini kapsayan aylık verilerle yapılmış olup, söz konusu dönem içerisindeki enflasyon ve nominal faiz oranları Şekil 1’de verilmiştir.

Şekil 1 incelendiğinde, serilerde özellikle 1994 ve 2000-2001 kriz dönemleri için önemli sıçramalar olduğu açıkça görülmektedir. Zira 1993 yılında %86.7 ortalama değeri etrafında seyretmiş olan yıllık faiz oranının, 1994 yılının sadece ilk dört ayındaki ortalama değeri %120 düzeyini bulmuştur. Aynı yılın beş ve altıncı aylarında ise, sırasıyla %327 ve %303.5 değerlerine ulaştıktan sonra, yılın geri kalan döneminde ortalama %131 değerle yeni bir platoya oturmuştur. Keza 1999 yılının ilk on ayında %111.1 ortalama etrafında seyretmiş olan yıllık faiz oranı, ilk düşüşünü on birinci ayda %94.6 değeri ile kaydetmiş, onikinci ayda ise %48.9 değerine inmiştir. 2000 yılının tamamı ile 2001 yılının birinci ayı arasındaki dönemde ortalama %41.4 değeri etrafında seyrettikten sonra iki, üç ve dördüncü aylarda sırasıyla %124.2, %193.7 ve %130.4 değerlerini görmüştür.



Şekil 1. Enflasyon ve Nominal Faiz oranlar

Benzer şekilde, 1990 yılının birinci ayı ile 1994 yılının üçüncü ayı arasında kalan dönemde %66 ortalama değeri etrafında seyretmiş olan yıllık enflasyon oranı, 1994 yılının dördüncü ayında ilk sıçramasını kaydederek %107.4 değerine ulaşmıştır. Akabinde 1994 yılının beşinci ayı ile 1995 yılının üçüncü ayı arasındaki dönemde ortalama %117.4 değeri etrafında seyretmiştir. 2001 yılının başına kadar yavaş da olsa belirli bir düşme eğilimi içerisinde olan enflasyon oranı, aynı yılın ikinci ayında %33.4 ile o döneme kadarki en düşük değerini kaydetmiştir. Ancak 2001 yılının üçüncü ayı ile birlikte yeniden yükselme sürecine girmiştir.

Enflasyon ve nominal faiz oranları arasındaki uzun dönemli ilişkinin test edilmesi, seriler arasında eşbütünleşme ilişkisinin var olup olmadığının belirlenmesi anlamına gelmektedir. Ancak ilk olarak serilere ayrı ayrı birim kök testleri uygulanmalıdır. Her iki seri için ADF (Dickey ve Fuller, 1981) ve KPSS (Kwiatkowski vd., 1992) tekniklerinin kullanıldığı birim kök test sonuçları Tablo 1’de verilmiştir.

Tablo-1: Enflasyon ve Faiz Oranları İçin Birim Kök Test Sonuçları

Değişken ^a	ADF [*]	KPSS ^{**}
π	-1.4265 (0.8499)	0.3487
i	-3.0602 (0.1192)	0.3346
$\Delta\pi$	-4.9156 (0.0001)	0.3330
Δi	-7.8746 (0.0000)	0.2181

ADF testinde parantez içerisinde yer alan ifadeler p-değerlerini (MacKinnon, 1994) temsil etmektedir.

* ADF için eklenmiş terimlerin gecikmeleri AIC kriterine göre belirlenmiştir.

** KPSS testinde sabit ve trend değişkenler durumunda %5 ve %1 anlamlılık düzeylerindeki kritik değerler sırasıyla, 0.146 ve 0.216 dır. Sabit değişken durumunda %5 ve %1 anlamlılık düzeylerindeki kritik değerler sırasıyla, 0.463 ve 0.739 dur.

^a Serilerin birim kök testlerinde sabit ve trend değişkenler kullanılmıştır. Farkların birim kök testlerinde sabit değişken kullanılmıştır.

Tablo 1’in ilk iki satırı incelenecek olursa, gerek enflasyon oranı gerekse de faiz oranı için ADF testinde birim kökün reddedilemediği, KPSS testinde ise durağanlığın reddedildiği görülmektedir. Dolayısıyla hem enflasyon oranı hem de faiz oranı serilerinin birim kök taşıdığı sonucuna ulaşılmaktadır.

Tablo 1’in son iki satırı incelenecek olursa, gerek enflasyon oranının gerekse de faiz oranının birinci farkları için ADF testinde birim kökün reddedildiği, KPSS testinde ise durağanlığın reddedilemediği görülmektedir. Dolayısıyla hem enflasyon oranı hem de faiz oranı serilerinin birinci farklarının durağan olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

Yukarıdaki açıklamalardan da anlaşılacağı üzere, birim kök testleri sonrasında her iki serinin de I(1) yapısında olduğu sonucu ortaya çıkmaktadır. Bu sonuç seriler arasında eşbütünleşme ilişkisinin olabileceği ihtimalini de ortaya koymaktadır. Dolayısıyla enflasyon oranı ile nominal faiz oranı arasındaki eşbütünleşmeyi belirleyebilmek amacıyla, serilere ilk olarak Engle ve Granger (1987) iki aşamalı eşbütünleşme testi uygulanmıştır.

Engle-Granger eşbütünleşme test sonuçları Tablo 2’de verilmiştir. Tablo 2’nin ilk satırı incelenecek olursa, enflasyon oranı bağımlı değişken alındığında, hata terimlerine uygulanan ADF testinde birim kökün reddedildiği, bununla birlikte KPSS testinde ise durağanlığın reddedildiği görülmektedir. Dolayısıyla enflasyon oranı bağımlı değişken iken, hata terimlerinin durağanlığı bir tür belirsizlik içermektedir.

Tablo 2'nin ikinci satırı incelenecek olursa, faiz oranı bağımlı değişken alındığında, ADF testinde birim kökün reddedildiği, KPSS testinde ise durağanlığın reddedilemediği görülmektedir. Dolayısıyla, faiz oranı bağımlı değişken iken, hata terimlerinin durağan olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

Tablo-2: Engle-Granger Eşbütünleşme Test Sonuçları

Bağımlı Değişken ^a	ADF*	KPSS**
π	-3.7491 (0.0041)	0.8928
i	-5.4951 (0.0000)	0.1748

ADF testinde parantez içerisinde yer alan ifadeler p-değerlerini (MacKinnon, 1994) temsil etmektedir.

^a Her iki testte de sabit değişken kullanılmıştır.

* ADF için eklenmiş terimlerin gecikmeleri AIC kriterine göre belirlenmiştir.

** KPSS testinde %5 ve %1 anlamlılık düzeylerindeki kritik değerler sırasıyla, 0.463 ve 0.739 dur.

Engle-Granger iki aşamalı eşbütünleşme testi sonucunda yukarıda elde edilmiş olan bulgular, enflasyon oranından faiz oranına doğru uzun dönemli bir ilişkinin varlığını ortaya koymakla birlikte, faiz oranından enflasyon oranına doğru uzun dönemli bir ilişkinin varlığı hakkında herhangi bir sonuç elde edilmesini imkansız kılmaktadır. Dolayısıyla Engle-Granger testi sonucunda değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisinin var olup olmadığı hakkında bir karara ulaşmak mümkün gözükmemektedir. Bu durum söz konusu seriler arasında vektör otoregresif eşbütünleşmenin de varlığının araştırılmasını gerekli kılmaktadır. Bu amaçla Johansen-Juselius eşbütünleşme testi (Johansen ve Juselius, 1990) yapılmıştır.⁸

Tablo-3: Johansen-Juselius Eşbütünleşme Test Sonuçları

	r=0	r≤1
İz Testi	34.5776	6.5249
Maksimum Eigen Değer Testi	28.0526	6.5249

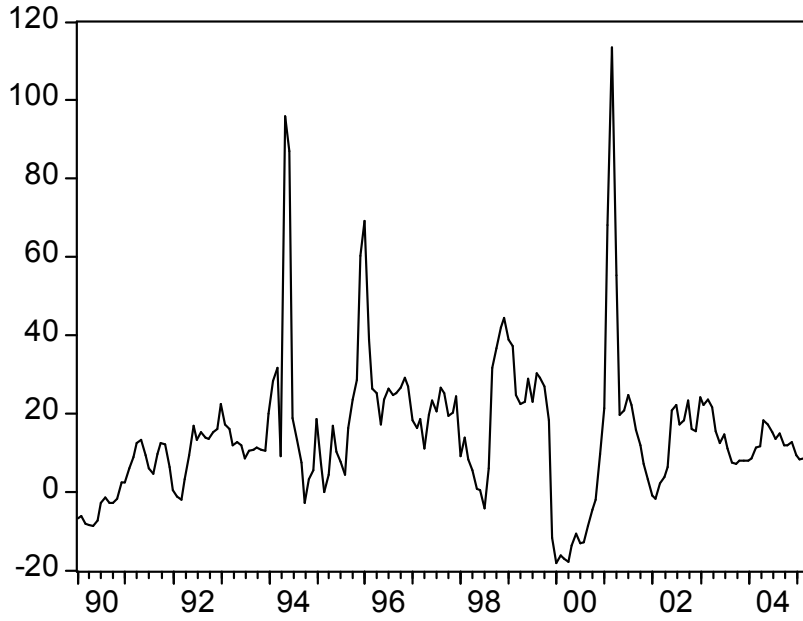
İz testinde r=0 boş hipotezi için %5 ve %1 anlamlılık düzeylerindeki kritik değerler, sırasıyla 25.32 ve 30.45 dir.

Maksimum Eigen Değer Testinde r=0 boş hipotezi için %5 ve %1 anlamlılık düzeylerindeki kritik değerler sırasıyla, 18.96 ve 23.65 dir.

Test sonuçları Tablo 3'de verilmiştir. Tablo 3 incelenecek olursa, gerek iz (trace) testi için gerekse de maksimum eigen değer testi için 'sıfır eşbütünleşme vektörü vardır' boş hipotezinin hem %5 hem de %1 anlamlılık düzeylerinde reddedildiği görülmektedir. Ortaya çıkmış olan bu durum bir tane eşbütünleşme

vektörü olduğu anlamına gelmekte olup, seriler arasında eşbütünleşmenin olduğu sonucunu ortaya koymaktadır.

Engle-Granger eşbütünleşme testi sonucunda yukarıda elde edilmiş olan bulgular nominal faiz oranı ile enflasyon oranı arasında uzun dönemli bir ilişki hakkında kesin bir sonuç ortaya koymazken, Johansen-Juselius eşbütünleşme testi seriler arasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığına işaret etmektedir. Bu durum Türkiye’de Fisher etkisinin geçerli olduğu yönündeki düşüncelerin ağır basmasına yol açmakla birlikte, tam olarak kesin bir sonuç ileri sürülmesini de engellemektedir. Dolayısıyla söz konusu belirsizliğin giderilebilecek olması nedeniyle, reel faiz oranının durağanlığının da test edilmesi analiz açısından büyük bir önem taşımaktadır. Bu amaçla elde edilmiş olan reel faiz oranı serisi Şekil 2’de verilmiştir.⁹



Şekil 2. Reel Faiz Oran

Şekil 2 incelendiğinde, reel faiz oranının 1990 yılının onbirinci ayına kadar negatif seviyelerde hareket ettiği görülmektedir. Aynı yılın son ayında %2.3 ile pozitif değere geçerek, 1994 yılının ortalarına kadar belirli bir yükselme trendi içerisinde olmuş ve özellikle 1994 yılının üçüncü ayında kaydettiği %31.51 değerine kadar yükselmiştir. Ancak bu dönemde krizin getirdiği önemli şoklara maruz kalan reel faiz oranı, beşinci ve altıncı aylarda sırasıyla %96.05 ve %86.98 değerlerine ulaşmıştır. Altıncı aydan itibaren

yeniden düşme sürecine giren reel faiz oranı 1995 yılının son ayında ikinci bir şok yaşamış ve %28.63 değerinden %60.30 değerine kadar yükselmiştir. 1999 yılının son ayı ile 2000 yılının onbirinci ayı arasında kalan dönemde negatif değerlerde seyretmiş olan reel faiz oranı 2001 yılının üçüncü ayına gelindiğinde %113.58 ile en yüksek değerini kaydetmiştir.

Reel faiz oranının durağan olup olmadığının belirlenmesi amacıyla seriye ADF ve KPSS testleri uygulanmıştır. ADF birim kök test sonucu -5.2929 (0.0001) şeklinde elde edilmiştir. Dolayısıyla ADF testinde birim kök reddedilmektedir. KPSS birim kök test sonucu ise 0.1415 şeklinde elde edilmiştir. Dolayısıyla KPSS testinde durağanlık reddedilememektedir. Bu sonuçlar reel faiz oranının durağan olduğunu ortaya koymaktadır.

Yukarıda elde edilmiş olan bulgular değerlendirildiği takdirde, reel faiz oranının durağan çıkmış olması, nominal faiz oranı ile enflasyon oranının uzun dönemli ilişkisinin testi amacıyla kullanılmış olan Johansen-Juselius yönteminde elde edilmiş olan bulguları destekler nitelikte görülmektedir. Bu durum ise Türkiye’de nominal faiz oranı ile enflasyon oranı arasında uzun dönemli bir ilişkinin, yani Fisher etkisinin, varlığı sonucuna ulaşılmasını mümkün kılmaktadır.

SONUÇ

Çalışmada Türkiye için Fisher etkisinin geçerli olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuç enflasyon oranı ile nominal faiz oranı arasında uzun dönemli bir ilişki olduğunu ortaya koymakla birlikte, para politikasının uzun dönemde reel faiz oranı üzerinde herhangi bir etkisinin olmayacağı sonucuna ulaşmayı da mümkün kılmaktadır. Bu husus özellikle 2000-2001 dönemi sonrasında uygulanan sıkı para politikasının reel faiz oranını düşürmede başarılı olamamasını da açıklamaktadır. Dolayısıyla Türkiye’de reel faiz oranını düşürmek amacıyla sadece para politikasına yönelik araçların kullanılmasının yeterli olmayacağı sonucunu ortaya koymak mümkündür. Diğer bir ifadeyle, faiz oranları üzerinde belirgin bir kontrol sağlamak için para politikası yanında mali disiplinin de ciddi bir şekilde uygulanması gerekmektedir.

NOTLAR

¹ Likidite etkisi ile ilgili olarak örneğin bkz. Friedman (1968) ve Mishkin (1981).

² Beklenen enflasyon ile reel faiz oranı arasındaki ilişkinin bu şekilde yorumlanması Tobin tarafından yapılmıştır. Mundell’e göre ise, beklenen enflasyondaki artış bireylerin reel para balanslarının düşmesine ve fakirleşmelerine neden olacaktır. Dolayısıyla bireyler karşılaştıkları bu olumsuzluğu gidermek için tasarruflarını artıracaktırlar.

Sonuç olarak da reel faiz oranı düşecektir. Bu konuyla ilgili olarak bkz. Levi ve Makin (1978), Melvin (1982), Fried ve Howitt (1983), Peek ve Wilcox (1983), Tanzi (1984), Fahmy ve Kandil (2003).

³ Reel faiz oranının durağanlığının test edilmesi de bir diğer yöntemdir. Örneğin Rose (1988) ABD için yapmış olduğu çalışmada nominal faiz oranının birim kök içerdiğini, ancak enflasyon oranının içermediğini ortaya koymuştur. Dolayısıyla reel faiz oranının durağan olmadığı ileri sürmüştür ve Fisher etkisini reddetmiştir.

⁴ Hatta belirli bir ülke için dönemden döneme farklılık gösterebilmektedir. Örneğin Huizinga ve Mishkin (1984) ile Mishkin (1992) çalışmalarında ABD için savaş sonrası ile 1979 arası dönemde Fisher etkisi güçlü bulunmuş, ancak 1979 sonrası dönemde güçlü bir etki bulunamamıştır. Bu konuyla ilgili olarak ayrıca bkz. Fama (1975), Fama ve Gibbons (1982), Mishkin (1981), Nelson ve Schwert (1977).

⁵ Diğer bir ifadeyle, nominal faiz oranı ile beklenen enflasyon oranı arasındaki korelasyona bakılmaktadır.

⁶ (2) no’lu eşitlikte görüldüğü üzere, Fisher etkisi beklenen enflasyon değişkeni üzerine kuruludur. Bu çalışmada söz konusu değişken belirlenirken uyarlanmış beklentiler varsayımı kullanılmıştır. Zira Türkiye’de uzun süreli bir enflasyon sürecinin olması belirsizlik durumunun yüksek olduğu anlamına gelmektedir. Dolayısıyla bireylerin t ile t+1 dönemi arasındaki enflasyon beklentilerini oluştururken, bir önceki döneme ait gözlemlenen enflasyon oranını temel aldıkları varsayılmıştır.

⁷ Söz konusu veri setinde üç döneme ait (1997:4, 1999:12 ve 2000:12) veri bulunmamaktadır. Söz konusu dönemlere ait veriler diğer aylarda gerçekleşen hazine bonusu ihalelerinin ağırlıklı ortalaması alınarak belirlenmiştir.

⁸ Johansen-Juselius (1990) eşbütünleşme yöntemi VAR yapısının gecikme sayısına çok duyarlıdır. Literatürde gecikme sayısı AIC veya LR yöntemleri kullanılarak belirlenir. Çalışmada her iki yöntem de kullanılmıştır.

⁹ Reel faiz oranı $(1 + \pi_t^e)(1 + r_t) = (1 + i_t)$ eşitliği kullanılarak elde edilmiştir.

KAYNAKÇA

- Atkins, F.J. (1989) “Co-integration, Error Correction and the Fisher Effect”, **Applied Economics**, 21, 1611-1620.
- Atkins, F.J. and P.J. Coe (2002) “An ARDL Bounds Tests of the Long-Run Fisher Effect in the United States and Canada”, **Journal of Macroeconomics**, 24, 255-266.
- Benderly, J. and B. Zwick (1985) “Inflation, Real Balances, Output, and Real Stock Returns”, **American Economic Review**, 75, 1115-1122.
- Carlson, J.A. (1977) “Short-Term Interest Rates as Predictors of Inflation: Comment”, **American Economic Review**, 67, 469-475.
- Choi, S. (1994) “Is the Real Interest Rate Really Unstable?”, **Journal of Financial Research**, 17, 551-559.

- Coppock, L. and M. Poitras (2000) "Evaluating the Fisher Effect in Long-Term Cross-Country Averages", **International Review of Economics and Finance**, 9, 181-192.
- Crowder, W.J. (1997) "The Long-Run Fisher Relation in Canada", **Canadian Journal of Economics**, 30, 1124-1142.
- Crowder, W.J. and D.L. Hoffman (1996) "The Long-Run Relationship Between Nominal Interest Rates and Inflation: The Fisher Equation Revisited", **Journal of Money, Credit, and Banking**, 28, 102-118.
- Daniels, J.P., F. Nourzad and R.K. Toutkoushian (1996) "Testing the Fisher Effect as a Long-Run Equilibrium Relation", **Applied Financial Economics**, 6, 115-120.
- Dickey, D.A. ve W.A. Fuller (1981) "Likelihood Ratio Tests for Autoregressive Time Series with a Unit Root", **Econometrica**, 49, 1057-72.
- Duck, N. (1993) "Some International Evidence on the Quantity Theory of Money", **Journal of Money, Credit, and Banking**, 25, 1-12.
- Duth, S.D. and D. Ghosh (1995) "The Fisher Hypothesis: Examining the Canadian Experience", **Applied Economics**, 27, 1025-1030.
- Engle, R.F. ve C.W. Granger (1987) "Cointegration and Error Correction: Representation, Estimation and Testing", **Econometrica**, 55, 251-76.
- Engsted, T. (1995) "Does the Long-Term Interest Rate Predict Future Inflation?", **Review of Economics and Statistics**, 77, 42-54.
- Evans, L.T., S.P. Keef and J. Okunev (1994) "Modelling Real Interest Rates", **Journal of Banking and Finance**, 18, 153-165.
- Evans, M. and K. Lewis (1995) "Do Expected Shifts in Inflation Affect Estimates of the Long-Run Fisher Relation?", **Journal of Finance**, 50, 225-253.
- Fahmy, Y. and M. Kandil (2003) "The Fisher Effect: New Evidence and Implications", **International Review of Economics and Finance**, 12, 451-465.
- Fama, E.F. (1975) "Short Term Interest Rates as Predictors of Inflation", **American Economic Review**, 65, 269-282.
- Fama, E.F. (1990) "Term Structure Forecast of Interest Rates, Inflation and Real Returns", **Journal of Monetary Economics**, 25, 59-76.
- Fama, E.F. ve M.R. Gibbons (1982) "Inflation, Real Returns and Capital Investment", **Journal of Monetary Economics**, 9, 297-324.

- Fama, E.F. and G.W. Schwert (1977) “Asset Returns and Inflation”, **Journal of Financial Economics**, 115-146.
- Fisher, I. (1930) *The Theory of Interest*, Macmillan, New York.
- Fried, J. and P. Howitt (1983) “The Effects of Inflation on Real Interest Rates”, **American Economic Review**, 73, 968-979.
- Friedman, M. (1968) “The Role of Monetary Policy”, **American Economic Review**, 58, 1-17.
- Huizinga, J. and F.S. Mishkin (1984) “Inflation and Real Interest Rates on Assets with Different Risk Characteristics”, **Journal of Finance**, 39, 699-712.
- Johansen, S. (1988) “Statistical Analysis of Cointegration Vectors”, **Journal of Economic Dynamics and Control**, 12, 231-254.
- Johansen, S. and K. Juselius (1990) “Maximum Likelihood Estimation and Inference on Cointegration with Application to the Demand for Money”, **Oxford Bulletin of Economics and Statistics**, 52, 169-209.
- Kandel, S., A. Offer and O. Sarig (1996) “Real Interest Rates and Inflation: An Ex Ante Empirical Analysis”, **Journal of Finance**, 51, 205-225.
- Koustaş, Z. and A. Serletis (1999) “On the Fisher Effect”, **Journal of Monetary Economics**, 44, 105-130.
- Kwiatkowski, D., P.C.B. Phillips, P. Schmidt and Y. Shin (1992) “Testing the Null Hypothesis of Stationary Against the Alternative of a Unit Root”, **Journal of Econometrics**, 54, 159-78.
- Lai, K.S. (1997) “Is the Real Interest Rate Unstable? Some New Evidence”, **Applied Economics**, 29, 359-364.
- Lanne, M (2001) “Near Unit Root and the Relationship Between Inflation and Interest Rates: A Reexamination of the Fisher Effect”, **Empirical Economics**, 26, 357-366.
- Lee, J.K., C. Clark and S.K. Ahn (1998) “Long- and Short-Run Fisher Effects: New Tests and New Results”, **Applied Economics**, 30, 113-124.
- Levi, M.D. and J.H. Makin (1978) “Anticipated Inflation and Interest Rates: Further Interpretation of Findings on the Fisher Equation”, **American Economic Review**, 68, 801-812.

- MacDonald, R. and P.D. Murphy (1989) "Testing the Long-Run Relationship Between Nominal Interest Rates and Inflation Using Co-integration Techniques", **Applied Economics**, 21, 439-447.
- Mackinnon, J.G. (1994) "Approximate Asymptotic Distribution Functions for Unit-Root and Cointegration Tests", **Journal of Business and Economic Statistics**, 12, 167-76.
- Melvin, M. (1982) "Expected Inflation, Taxation, and Interest Rates: The Delusion of Fiscal Illusion", **American Economic Review**, 72, 841-845.
- Million, N. (2004) "Central Bank's Interventions and the Fisher Hypothesis: A Threshold Cointegration Investigation", **Economic Modelling**, 21, 1051-1064.
- Mishkin, F.S. (1981) "Monetary Policy and Long-term Interest Rates", **Journal of Monetary Economics**, 7, 29-55.
- Mishkin, F.S. (1984) "The Real Interest Rate: A Multi-Country Empirical Study", **Canadian Journal of Economics**, 17, 283-311.
- Mishkin, F.S. (1988) "Understanding Real Interest Rates", **American Journal of Agricultural Economics**, 70, 1064-1072.
- Mishkin, F.S. (1992) "Is the Fisher Effect for Real? A Reexamination of the Relationship Between Inflation and Interest Rates", **Journal of Monetary Economics**, 30, 195-215.
- Mishkin, F.S. and J. Simon (1995) "An Empirical Examination of the Fisher Effect in Australia", **NBER Working Paper**, No: 5080.
- Nelson, C.R. and G.W. Schwert (1977) "Short-Term Interest Rates as Predictors of Inflation: On Testing the Hypothesis that the Real Rate of Interest is Constant", **American Economic Review**, 67, 478-486.
- Peek, J. and J.A. Wilcox (1983) "The Postwar Stability of the Fisher Effect", **Journal of Finance**, 38, 1111-1124.
- Pelaez, R. (1995) "The Fisher Effect: Reprise", **Journal of Macroeconomics**, 17, 333-346.
- Rose, A. (1988) "Is the Real Interest Rate Stable?", **Journal of Finance**, 43, 1095-1112.
- Soderlind, P. (1998) "Nominal Interest Rates as Indicators of Inflation Expectations", **Scandinavian Journal of Economics**, 100, 457-472.

- Soderlind, P. (2001) “Monetary Policy and the Fisher Effect”, **Journal of Policy Modeling**, 23, 491-495.
- Tanzi, V. (1980) “Inflationary Expectations, Economic Activity, and Interest Rates”, **American Economic Review**, 70, 12-21.
- Tanzi, V. (1984) **Taxation, Inflation, and Interest Rates**, Washington, DC: IMF.
- Wallace, S.M. and T.J. Warner (1993) “The Fisher Effect and the Term Structure of Interest Rates: Test of Cointegration”, **Review of Economics and Statistics**, 75, 320-324.
- Yuhn, K. (1996) “Is the Fisher Effect Robust? Further Evidence”, **Applied Economics Letters**, 3, 41-44.

TEKNOLOJİ ÜRETME YETENEĞİ, VERİMLİLİK VE DIŞ TİCARET: TÜRKİYE VE AB'NİN YENİ ÜYELERİ ÜZERİNE KARŞILAŞTIRMALI BİR İNCELEME

Levent KÖSEKAHYAOĞLU*

Öz

Bu makalede, Türkiye ve AB'nin yeni üyeleri yeni teknoloji üretme yeteneği, verimlilik düzeyi ve dış ticaret yapısı açısından karşılaştırmalı olarak incelenmiştir. Çalışmada ilk olarak, 'yeni ticaret teorisi' ile ülkeler arası büyüme farklarının ülkelerin beşeri sermaye ve yeni teknoloji üretme (taklit etme) yeteneği farklarıyla açıklandığı 'içsel büyüme teorisi'nin çıkarsamaları arasındaki ilişki değerlendirilmiştir. Daha sonra, Grubel-Lloyd indeksi kullanılarak Türkiye ve yeni AB üyelerinin dış ticaretinde endüstri-içi ticaretin payı incelenmiştir. Çalışmadan elde edilen sonuçlara göre, Türkiye'nin yeni ürünler üretmedeki nispi yetersizliği ülkenin toplam ihracatında yüksek teknoloji ürünlerinin düşük bir paya sahip olmasını ve araştırma kökenli mallarda endüstri içi ticaretin düşük seviyelerde kalmasını açıklamada oldukça önemli ipuçları vermektedir. Bu sonuç, yeni ticaret ve büyüme teorilerinden elde edilen çıkarsamaları doğrular niteliktedir.

Anahtar Sözcükler: Teknoloji, toplam faktör verimliliği, endüstri içi ticaret.

Abstract

Technology Production Skill, Productivity and Foreign Trade: A Comparative Analysis on Turkey and EU's New Members

This paper compares the new ten members of the European Union (EU) and Turkey in terms of their ability to produce new technologies, productivity levels and trade structure. Firstly, the link between findings of the 'new trade theory' and the 'endogenous growth theory' in which the difference between growth level of countries is attributed to the differences in human capital and skills to

* Yrd. Doç. Dr., Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisat Bölümü, 32260, ISPARTA, levent@iibf.sdu.edu.tr

produce (or imitate) new technologies are examined. Then, the share of intra-industry trade in total trade of Turkey and the new members is analyzed by using Grubel-Lloyd index. Results suggest that Turkey's relative backwardness in creating new products is well reflected in its low share of high-tech exports and particularly in poor performance of intra-industry trade in research oriented goods. This result confirms the main conclusions derived from the new approaches on trade and growth.

Keywords: Technology, total factor productivity, intra-industry trade.

GİRİŞ

1 Mayıs 2004'te Avrupa Birliği'ne (AB) tam üye olan on yeni ülke ve 2007'de tam üye olması beklenen Bulgaristan ve Romanya gibi aday ülkelerle, Türkiye'nin karşılaştırılmasına yönelik çalışmalar, özellikle Ekim 2005'ten itibaren Türkiye'nin tam üyelik müzakerelerine başlamasıyla daha büyük bir önem kazanmıştır. Bu çalışmanın temel amacı, sözü edilen ülkelerin karşılaştırmalı bir analizini yaparak, iktisadi büyümenin temel belirleyicileri arasında yer alan, üretim faktörlerinin verimlilik düzeyleri, yeni teknoloji üretme yetenekleri, beşeri sermaye ve dış ticaret yapıları arasındaki benzerlik ve farklılıkları ortaya koymaktır.

Çalışmada ilk olarak, teknolojik yenilik ve iktisadi büyüme arasındaki ilişki teorik yönden irdelenerek teknolojik değişimin aşamaları incelenecektir. Daha sonra üretim faktörlerinin verimliliğinin ölçülmesi konusundaki farklı teorik yaklaşımlar üzerinde durulacaktır. İlk iki bölümde ortaya konulan kuramsal görüşlerin ışığı altında, üçüncü bölümde milli gelirlerden araştırma-geliştirme (Ar-Ge) ve bilgi teknolojileri için ayrılan paylar ile patent sayıları incelenecek ve verimlilik yönünden bir kıyaslama yapabilmek amacıyla sektörel imalat sanayi katma değerleri dikkate alınarak, inceleme konusu ülkeler değerlendirilecektir. Dördüncü bölümde ise, ülkelerin ekonomik yapısı ile dış ticaret arasındaki ilişki teorik olarak incelendikten sonra, AB'nin toplam ticaretinde endüstri içi ticaretin önemi vurgulanacak ve beş farklı mal grubunda Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya ve Türkiye'nin endüstri içi ticaret payları Grubel-Lloyd indeksi kullanılarak 1993–2004 dönemi için analiz edilecektir. Sonuç bölümünde, çalışmada elde edilen ampirik sonuçlar değerlendirilecek ve Türkiye'nin AB'ye uyum sürecinde izlenmesi gereken politikalar için öneriler geliştirilecektir.

I. TEKNOLOJİK VE BÜYÜME İLİŞKİSİ ÜZERİNE

I.1. Teknoloji ve Teknolojik Değişimin Aşamaları

Geniş anlamda *teknoloji*, ‘girdileri çıktılara dönüştürerek mal ve hizmet üretme yeteneği’ olarak tanımlanır. Stoneman (1995:2) teknolojik değişimin incelenmesinin; üretim kaynakları ve bunların potansiyel gelişim yöntemleri, uzun potansiyel değişim listesinden asıl değişimlerin seçilmesi, bu değişimlerin uygulanması süreci ve sözü edilen değişikliklerin etkilerinin ne olacağı gibi soruları ortaya çıkaracağını savunur.

Teknolojik değişimin analizi temel olarak üç aşamada gerçekleştirilir ve bunlar arasında otomatik ve *ardışık* (sequential) nitelikte bir ilişki olduğu varsayılır. Her ne kadar *icat*¹ (invention), *yenilik* (innovation) ve yayılma (diffusion) olarak adlandırılan bu üç aşama, ‘*her icat doğrudan yeniliğe yol açar ve her yenilik otomatik olarak yayılma ile sonuçlanır*’ biçiminde yorumlansa da, bazı çalışmalarda böyle bir değerlendirmenin bazı zayıf yönleri olacağı iddia edilmektedir.

Bu zayıf noktalardan ilki teknolojik faaliyetlerin belirsiz niteliği ile ilgilidir² Nitekim Stoneman (1995: 3) bu durumu, “Yeni fikirlerden (icatlar) sadece bazıları pazara yönelik geliştirilir ve yeniliklerden sadece bazıları başarılı olarak yayılır.” ifadesiyle ortaya koymaktadır. Dolayısıyla, eğer teknolojik değişimin her aşamasında risk ya da belirsizlik söz konusu ise, teknolojik değişim sürecini otomatik bir süreç olarak düşünmek mümkün değildir. Bazı çalışmalarda ise, teknik değişimin aşamaları arasında pek çok *geri besleme* mekanizmaları olduğu, meselâ icat yada yayılma aşamasında yeni teknolojiyi bulan *mucit* yada satıcının çok büyük miktarda kâr elde ettiği, bu gelirin yaratıcı faaliyetleri uyararak teşvik ettiği, dolayısıyla teknolojinin aşamaları arasındaki ilişkiyi *ardışık* (sequential) olarak değil *karşılıklı* (symbiotic) olarak tanımlamanın daha doğru olacağı savunulur.

Bunun yanında bazı çalışmalarda, pek çok icadın *yaparken öğrenme*³ ve *kullanırken öğrenme* etkileri nedeniyle yayılma aşaması esnasında gerçekleştiği, dolayısıyla farklı öğrenme mekanizmalarının varlığının bilgi kaynaklarının çokluğu ile teknik değişimin aşamaları arasında kesin bir doğrusal ilişkiyi geçersiz kıldığı iddia edilmektedir.

I.2. Ekonomik Büyüme-Teknoloji-Verimlilik İlişkisi

Ekonomik büyüme, kişi başına reel gelirdeki artışları ifade eder. Sürdürülebilir, hızlı ve uzun dönemli bir ekonomik büyüme oranı, tüm ülkelerin gelişme stratejilerinin temel hedefini oluşturmaktadır. Bu nedenle, ekonomik

büyümeye yönelik ampirik çalışmalar büyük ilgi uyandırmış ve oldukça geniş bir çalışma alanı yaratmıştır. Söz konusu ampirik çalışmalarda öne çıkan başlıca konu, ülkeler arası büyüme oranı farklılıklarının nedenlerini araştırmak ve dolayısıyla ekonomik büyümeyi belirleyen faktörleri tespit etmek olmuştur.

Oldukça kapsamlı bir çalışma alanı olmasına rağmen, ekonomik büyümenin kaynaklarına ilişkin çalışmalar ortak bir temel olan neoklasik ‘Solow modeli’⁴ etrafında toplanmıştır. Kendrick (1993) ve Guerrini (2005) tarafından yapılan çalışmalarda, Solow tarafından ortaya atılan neoklasik büyüme modeli test edilmiştir. Solow modeli aşağıda verildiği şekilde formüle edilir;

$$Q = F(K, L; t) \quad (1)$$

Bu eşitlikte, Q üretim miktarını (output); K ve L üretim faktörleri olan sermaye ve emeği; t ise zamanı göstermekte ve dolayısıyla teknik değişimi temsil etmektedir. Solow (1957:312), teknik değişimin üretim fonksiyonunda meydana gelebilecek bir değişimi gösterdiğini ve emek gücünün eğitim seviyesinin iyileşmesi ve benzeri her türlü faktörün ‘teknik değişim’ olarak görüleceğini belirtmiştir. Yansız yada nötr teknik değişim ve ölçüğe göre sabit getiri varsayımları altında, (1) nolu eşitlik aşağıdaki gibi ifade edilmektedir;

$$q = A(t) f(k) \quad (2)$$

(2) nolu eşitlikte, q üretimin emeğe oranı veya ortalama emek verimliliği olarak ifade edilen Q/L oranını; k ise sermaye emek oranı olarak tanımlanan K/L oranını göstermektedir. Yansızlık varsayımı altında, teknik değişim oranı A(t) çarpımı tarafından belirlenmektedir.

Dolayısıyla, Solow-Swan-Ramsey modeli olarak da adlandırılan neoklasik büyüme modelinde, ülkelerin *uzun dönem* (steady state) büyüme oranları, *dışsal* (exogen) teknik değişim oranı tarafından belirlenir. Bu çerçevede, Solow (1957)’a göre, 1909–1949 yılları arasında ABD’de gerçekleşen üretim artışının %87.5’i sadece teknolojik gelişmelerden kaynaklanan verimlilik artışının bir sonucu olarak ortaya çıkmıştır. Kendrick (1993: 136) ise 1890–1990 yılları arasında ABD’nin elde ettiği ekonomik büyüme oranının %44.2’sinin teknik değişim, %33.1’inin ise sermaye birikiminden kaynaklandığını ifade etmiştir.

1960’lı yıllarda Kaldor ve daha sonra Romer (1990), Grossman ve Helpman (1991), Mankiw (1995) ve Barro ve Sala-i-Martin (1995) ile devam eden bir görüş ise, neoklasik teorisinin çıkarımlarına karşı çıkmış ve teknolojik değişim ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin *dışsal* (exogen) değil, *içsel*

(endogen) olduğunu belirterek yeni bir büyüme modeli olan *içsel büyüme modelinin* (endogenous growth model) temellerini atmıştır.

Neoklasik modelin aksine, içsel büyüme modelinde teknolojik değişim ekonomik büyüme için dışarıdan veri olarak kabul edilen bir değişken olmaktan çıkmış, bilgi ve beşeri sermayenin, ortaya çıkardığı *pozitif dışsallıklar* (positive externalities) ve *taşma etkileri*⁵ (spillover effects) nedeniyle ekonomik büyümenin temel kaynağı olduğu savunulmuştur. Bu nedenle, son dönemde Suen ve Yip (2005), Farmer ve Lahiri (2005) tarafından sıkça incelenen içsel büyüme modelinde, devlet ve özel sektör tarafından ülkelerin beşeri sermaye ve bilgi seviyelerini artırmaya yönelik politikalar izlenmesinin önemi vurgulanmaktadır.⁶

Yukarıdaki tartışmalar ışığında, geleneksel Solow modeli çerçevesinde bir ekonominin toplam çıktısının büyümesi üç temel faktöre dayanır. Bu faktörler; *girdilerin büyümesi, üretim faktörlerinin dağılımdaki etkinliğin artması* ve genel faktör verimliliğinde artışa neden olan *teknoloji*'dir. Çalışmanın bir sonraki bölümünde, bu üç faktörden sadece verimlilik artışı üzerinde durulacak ve verimliliğim hangi kriterler vasıtasıyla ölçüldüğü tartışılacaktır.

II. TEKNOLOJİ ÜRETME YETENEĞİ VE VERİMLİLİK: TÜRKİYE VE AB'NİN YENİ ÜYELERİ

II.1. Teknoloji üretme yeteneği açısından Türkiye ve AB'nin Yeni Üyeleri

II.1.1. İnsan Kaynakları, Ar-Ge ve Bilgi Teknolojileri Harcamaları

AB15, yeni üyeler ve aday ülkelerden Bulgaristan, Romanya ile Türkiye'nin yeni teknoloji üretebilme yeteneklerinin ortaya konulması açısından, bu ülkelerin milli gelirlerinden (GSMH) insan kaynakları, Ar-Ge ve bilgi teknolojileri için ayırdıkları paylar Tablo 1, Tablo 2 ve Tablo 3'te sırasıyla verilmiştir.

Tablo 1'den 1995–2002 döneminde insan kaynakları harcamalarının ülkelerin GSMH'ları içindeki payları incelendiğinde, AB15 ortalamasının yaklaşık %5 seviyesinde olduğu; başta Slovenya ve Kıbrıs olmak üzere (yaklaşık %6), Çek Cumhuriyeti, Malta ve Slovakya dışındaki tüm yeni üyelerin insan kaynaklarına AB15 ortalamasından daha fazla harcama yaptıkları görülmektedir. Ayrıca, genel olarak düzenli bir artış trendi olmasına rağmen, Türkiye'nin milli gelirinden insan kaynaklarına ayırdığı payın aday ülke konumundaki Bulgaristan ve Romanya'ya çok yakın, buna karşın AB'nin yeni üyeleri arasında bulunan diğer tüm ülkelere kıyasla oldukça düşük seviyede olduğu izlenmektedir.

Tablo-1: İnsan Kaynakları Harcamaları Açısından Türkiye ve AB'nin Yeni Üyeleri¹

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
AB 15	5.19	-	5.08	-	5.04	4.97	5.10	5.22
Çek Cum.	4.62	4.68	4.43	3.93	4.05	4.04	4.16	4.41
Estonya	5.83	6.00	5.91	5.66	6.13	5.59	5.48	5.69
Kıbrıs	4.81	5.01	5.66	5.77	5.65	5.60	6.28	6.83
Letonya	6.27	5.29	5.19	6.29	5.78	5.43	5.70	5.82
Litvanya	5.08	5.14	5.42	5.96	6.14	5.67	5.92	5.89
Macaristan	5.37	4.48	4.61	4.56	4.66	4.54	5.15	5.51
Malta	-	-	-	-	4.43	4.55	4.47	4.54
Polonya	5.14	4.73	4.84	5.09	4.88	5.01	5.56	5.60
Slovakya	4.98	4.50	4.80	4.51	4.40	4.15	4.03	4.35
Slovenya	-	-	-	-	-	-	6.13	6.02
Bulgaristan	3.36	2.58	2.64	3.23	3.66	4.41	3.53	3.57
Romanya	-	-	-	4.38	3.37	2.89	3.28	3.53
TÜRKİYE	2.38	2.57	2.92	3.24	3.08	3.49	3.65	3.56

Kaynak: Eurostat, Structural Indicators, (2006). ¹GSMH'nin yüzdesi olarak eğitime ayrılan toplam kamu harcamaları.

Tablo-2: AR-GE Harcamaları Açısından Türkiye ve AB'nin Yeni Üyeleri¹

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
AB 15	1.87	1.86	1.86	1.90	1.94	1.98	1.98	1.97	1.95
Çek Cumhuriyeti	0.98	1.09	1.16	1.16	1.23	1.22	1.22	1.26	1.28
Estonya	-	-	0.58	0.70	0.62	0.73	0.75	0.82	0.91
Kıbrıs	-	-	0.22	0.24	0.25	0.26	0.31	0.35	0.37
Letonya	0.42	0.39	0.41	0.37	0.45	0.41	0.42	0.38	0.42
Litvanya	0.51	0.55	0.55	0.51	0.59	0.68	0.67	0.68	0.76
Macaristan	0.65	0.72	0.68	0.69	0.80	0.95	1.02	0.95	0.89
Malta	-	-	-	-	-	-	0.28	0.27	0.29
Polonya	0.67	0.67	0.68	0.70	0.66	0.64	0.58	0.56	0.58
Slovakya	0.92	1.09	0.79	0.66	0.65	0.64	0.58	0.58	0.53
Slovenya	1.35	1.33	1.39	1.42	1.44	1.56	1.53	1.54	1.61
Bulgaristan	0.52	0.51	0.57	0.57	0.52	0.47	0.49	0.49	0.51
Romanya	-	-	0.49	0.40	0.37	0.39	0.38	0.40	0.40
TÜRKİYE	0.45	0.49	0.50	0.63	0.64	0.72	0.66	-	-

Kaynak: Eurostat, Structural Indicators, (2006). ¹GSMH'nin yüzdesi olarak AR-GE harcamaları.

Tablo 2'de, incelenen ülkelerin 1995–2003 döneminde milli gelirden Ar-Ge harcamaları için ayırdıkları paylar verilmiştir. Buna göre, Letonya, Polonya ve Slovakya dışındaki tüm ülkelerde ve AB15'te milli gelirden Ar-Ge için giderek daha fazla pay ayrıldığı; AB15 ortalamasının tüm yeni üyelerden daha yüksek olduğu; Türkiye'de 1996–2001 dönemindeki istikrarlı artışla birlikte

2002 verilerine göre milli gelirden oransal olarak Ar-Ge'ye ayrılan payın Kıbrıs, Malta, Letonya, Polonya, Slovakya ve diğer iki aday ülke olan Bulgaristan ile Romanya'ya kıyasla daha yüksek olduğu görölmektedir.

Tablo-3: Bilgi Teknolojileri Harcamaları Açısından Türkiye ve AB'nin Yeni Üyeleri¹

	2000	2001	2004
AB 15	3.3	3.2	3.0
Çek Cumhuriyeti	3.3	3.3	2.8
Estonya	3.7	2.7	2.3
Kıbrıs	-	-	-
Letonya	2.4	1.9	1.9
Litvanya	1.6	1.5	1.4
Macaristan	3.2	3.0	2.4
Malta	-	-	-
Polonya	1.8	1.6	2.0
Slovakya	2.6	2.7	2.2
Slovenya	2.2	1.8	2.1
Bulgaristan	1.9	1.6	1.6
Romanya	1.5	1.0	0.3
TÜRKİYE	3.4	1.3	0.8 ²

Kaynak: Eurostat, Structural Indicators, (2006). ¹GSMH'nin yüzdesi olarak toplam Bilgi Teknolojileri Harcamaları. ²2003 değeri.

Son olarak Tablo 3'ten, bilgi teknolojileri için milli gelirden ayrılan paylar izlendiğinde, 2004 yılı itibariyle AB15 ortalamasının tüm yeni üyelere yüksek olduğu; Çek Cumhuriyeti, Estonya ve Macaristan'ın diğer yeni üyelere kıyasla bilgi teknolojileri için daha fazla kaynak ayırdığı; Litvanya, Bulgaristan, Romanya ve Türkiye'nin ise milli gelirden oransal olarak bilgi teknolojilerine en az kaynak ayıran ülkeler olduğu görölmektedir.

II.1.2. Patent Sayıları ve Beşeri Sermaye

Patent sayıları, ülkelerin yeni bilgi ve teknoloji üretme yeteneklerinin ölçülmesinde sıkça kullanılan kriterlerden biridir. 1995–2002 dönemi için, milyon kişi başına Avrupa Patent Ofisi'ne AB15, AB'nin yeni üyeleri ve AB'ye aday ülkeler bazında kaydedilen patent sayıları Tablo 4'te verilmiştir. Tablo 4 incelendiğinde; Almanya, Fransa ve İngiltere gibi yeni teknoloji üretme yeteneği oldukça yüksek seviyede olan ülkelerin yer aldığı AB15 gurubunun, AB'ye yeni üye olan ülkeler ve Türkiye'den önemli derecede farklı bir durumda olduğu görölmektedir.

Tablo-4: Patent Sayısı Açısından Türkiye ve AB'nin Yeni Üyeleri¹

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
AB 15	92.09	97.13	114.85	130.02	140.95	158.72	168.33	158.46
Çek Cumh.	4.26	4.65	7.27	9.70	9.81	13.51	11.39	10.88
Estonya	1.37	4.22	6.42	5.02	5.79	11.65	12.41	8.86
Kıbrıs	6.18	3.05	3.0	13.33	13.18	1.12	20.04	9.91
Letonya	0.40	3.19	3.63	4.47	4.91	3.78	7.58	5.95
Litvanya	0.80	1.62	2.15	1.08	0.55	1.35	2.58	2.59
Macaristan	9.31	10.83	11.16	13.33	13.44	18.27	20.86	18.27
Malta	-	5.39	5.35	7.91	10.57	18.39	12.75	17.69
Polonya	2.18	0.83	1.47	1.98	1.47	3.05	3.20	2.72
Slovakya	2.42	5.02	3.71	5.94	4.26	6.84	7.05	4.27
Slovenya	17.60	20.84	20.10	17.73	25.73	25.14	43.68	32.75
Bulgaristan	1.54	2.26	2.03	3.14	3.04	4.15	2.64	3.67
Romanya	0.79	0.75	0.40	1.33	0.98	1.11	1.20	0.85
TÜRKİYE	0.13	0.29	0.63	0.65	1.12	1.21	1.34	1.00

Kaynak: Eurostat, Structural Indicators, (2006). ¹Milyon kişi başına Avrupa Patent Ofisine kaydedilen patent sayısı.

Tablodan ayrıca 2002 yılı itibarıyla, kısmen daha az nüfusa sahip Slovenya (32.75), Macaristan (18.27) ve Malta (17.69) gibi ülkelerin daha fazla milyon kişi başına patent sayısına sahip oldukları, buna karşın Polonya (2.72), Romanya (0.85) ve Türkiye (1.0) gibi nispeten daha büyük nüfusa sahip ülkelerinse zaman içerisindeki artışlara rağmen diğer ülkelerin oldukça gerisinde kaldıkları izlenmektedir.⁷

Tablo-5: Beşeri Sermaye İndeksi Açısından Türkiye ve AB'nin Yeni Üyeleri¹

	1995 ²	2001 ²
Çek Cumhuriyeti	0.70 (Y)	0.70 (Y)
Estonya	0.81 (Y)	0.82 (Y)
Kıbrıs	0.56 (O)	0.57 (O)
Letonya	0.69 (Y)	0.84 (Y)
Litvanya	0.70 (Y)	0.81 (Y)
Macaristan	0.71 (Y)	0.75 (Y)
Malta	-	-
Polonya	0.80 (Y)	0.86 (Y)
Slovakya	0.65 (Y)	0.66 (Y)
Slovenya	0.76 (Y)	0.83 (Y)
Bulgaristan	0.72 (Y)	0.72 (Y)
Romanya	0.56 (O)	0.58 (O)
TÜRKİYE	0.35 (O)	0.44 (O)

Kaynak: UNCTAD, (2005) ¹Beşeri Sermaye İndeksi, 'okuma yazma oranı', 'ortaöğretime devam oranı' ve 'yüksek öğretime devam oranı' kriterleri dikkate alınarak hesaplanmıştır. ²(Y) ve (O), sırasıyla *yüksek* ve *orta* derecede beşeri sermaye olarak sınıflandırılmıştır.

İncelenen ülkelerin, işgücünün eğitim seviyesini temsil eden beşeri sermaye açısından değerlendirmesi Tablo 5'te gösterilmektedir. Ülkelerin okuma-yazma oranları dikkate alınarak hesaplanan beşeri sermaye indekslerine bakıldığında, 2001 yılı itibariyle en yüksek katsayıya sahip ülkelerin Polonya, Letonya ve Slovenya olduğu; Kıbrıs, Romanya ve Türkiye *orta derece* (O) sınıfında yer alırken diğer tüm ülkelerin hem 1995 hem de 2001 yıllarında *yüksek derece* (Y) sınıfında yer aldığı Tablo 5'ten görülmektedir. Ayrıca, aday ülkelerden Bulgaristan'ın beşeri sermaye açısından Kıbrıs, Çek Cumhuriyeti ve Slovakya gibi yeni üyelere daha iyi bir konumda olduğu izlenmektedir. İndekste dikkat çeken bir başka unsur ise, incelemeye konu olan her iki yılda da, ele alınan ülkeler arasında en düşük katsayıya sahip olan ülkenin Türkiye olduğudur.

II.2. Verimlilik Açısından Türkiye ve AB'nin Yeni Üyeleri

II.2.1. Büyümede Verimlilik Artışının Rolü: Türkiye ve AB'nin Yeni Üyeleri

İktisat literatüründe büyümenin ardında yatan faktörlerin incelenmesi *büyüme muhasebesi* (growth accounting) olarak adlandırılır. ABD'de ekonomik büyümenin kaynaklarını açıklamaya yönelik olarak yapılan farklı çalışmalardan elde edilen bulgular Tablo 6'da özetlenmiştir. Beş farklı çalışmadan elde edilen sonuçları özetleyen Tablo 6'dan yararlanarak, ABD'deki gelir, sermaye, emek ve TFV büyüme oranlarını ve ayrıca ekonomik büyümenin ne oranda TFV'den kaynaklandığına ilişkin verileri değerlendirmek mümkündür.

Tablo-6: ABD'de Ekonomik Büyümede Verimlilik Artışının Payı¹

	Dönem	Gelir Büyüme Oranı	Sermaye Büyüme Oranı	Emek Büyüme Oranı	TFV Büyüme Oranı	TFV ile ilişkili Büyüme
Abromovitz	1869–1953	1.86	1.46	-0.08	1.68	0.90
Solow	1900–1948	1.79	1.70	0	1.48	0.88
Kendrick	1889–1957	2.0	1.20	0.1	1.6	0.80
Denison	1929–1982	1.48	1.34	0.16	1.01	0.68
Madison	1820–1992	3.61	4.18	1.77	0.63	0.18

Kaynaklar: Abromovitz (1956:8); Solow (1957:315, 316); Kendrick (1961:84, 85); Denison (1985:87,93,113) ve Maddison (1995:41,42,253). ¹Baier vd. (2002:43)'den alınmıştır.

Bu tabloda özetlenen sonuçların farklı dönemleri kapsamına ve özellikle Maddison tarafından yapılan çalışmada farklı yöntemler kullanılmasına rağmen, ABD'deki ekonomik büyümenin gerisinde yatan faktörlere ilişkin bazı genel çıkarımlar yapmak mümkündür. Abromovitz, Solow, Kendrick ve Denison tarafından yapılan çalışmalarda, TFV'nin ABD'de zaman içerisinde çok önemli oranlarda arttığı ve ekonomik büyümede bu artışın

çok büyük bir paya sahip olduğu görülmektedir. İlgili çalışmalardaki TFV ile ilişkili büyüme oranları 1'den çıkarıldığında, girdi (emek ve sermaye) artışlarının ekonomik büyüme üzerinde ne oranda etkili olduğu görülebilir. Bu çerçevede Abromovitz'e göre ABD'deki ekonomik büyümede girdi artışının payı sadece %10 (1-0.90) seviyesinde iken, bu oran Solow tarafından %12 (1-0.88), Kendrick ve Denison tarafından ise sırasıyla %20 (1-0.80) ve %32 (1-0.68) olarak hesaplanmıştır. Toplam çıktı yerine kişi başına çıktıyı temel alan ve diğerlerinden farklı bir yöntem izleyen Maddison'un çalışmasında ise 1820-1992 döneminde ABD'de girdi artışından kaynaklanan ekonomik büyümenin yaklaşık olarak %82 (1-0.18) oranında olduğunu görülmektedir.

Baier vd. (2002) tarafından yapılan çalışmada, Tablo 6'da sonuçları özetlenen ABD'ye yönelik çalışmalarda kullanılan yöntemler daha da geliştirilerek, 145 ülke için işçi başına ortalama üretim, fiziki sermaye, beşeri sermaye ve TFV artışlarına ek olarak, TFV artışının üretim artışına oranı hesaplanmıştır. Ekonomik büyümenin belirleyicisi olan faktörlere ilişkin olarak, Baier vd. (2002) tarafından Malta ve Slovenya dışındaki 8 yeni AB üyesi ile Türkiye, Bulgaristan ve Romanya için hesaplanan veriler Tablo 7'de verilmiştir.

İncelemeye konu olan dönemler birbirinden farklı olmakla birlikte, Tablo 7'de yer alan 11 ülke incelendiğinde, emek verimliliği artışı (işçi başına ortalama üretim artışı) açısından, Slovakya (%9.19), Kıbrıs (%6.03) ve Romanya (%4.68) en yüksek verimlilik artışı değerlerine sahipken, Türkiye (%1.99), Estonya (%1.92) ve özellikle Litvanya'nın (%0.44) ilgili dönemlerde oldukça düşük emek verimlilik artışına sahip olduğu görülmektedir. İşçi başına fiziki sermayenin artışı açısından bakıldığında, Kıbrıs (%6.66), Romanya (%4.95) ve Çekoslovakya'nın (%4.76) ilgili dönemlerde yüksek verimlilik artışı değerlerine sahip olduğu, Türkiye'ninse %2.12 artış ile Estonya (%1.12), Letonya (%1.12), Slovakya (%0.58) ve Litvanya'dan (%-0.96) daha iyi bir konumda olduğu görülmektedir.

İlgili dönemlerdeki işçi başına düşen beşeri sermaye artışına bakıldığında, Estonya'nın %2.25 ile en yüksek artışı sağladığı, Türkiye'nin⁸ ise %1.36 artışla Litvanya'ya (%1.35) çok yakın ve sadece Bulgaristan (%1.08), Macaristan (%0.81) ve Letonya'dan (%0.35) daha iyi durumda olduğu izlenmektedir. Diğer taraftan, işçi başına üretim ve beşeri sermaye artışı yönlerinden diğer ülkelere kıyasla daha yüksek bir artış hızı yakalayan Slovakya (%7.89) ve Kıbrıs (%2.62), işçi başına ortalama TFV açısından da daha yüksek bir büyüme hızına ulaşmıştır. Yüksek işçi başına üretim artışı ve düşük beşeri sermaye artışına rağmen, işçi başına ortalama TFV açısından Letonya (%3.66) en iyi durumdaki ikinci ülkedir. İşçi başına ortalama TFV artışı bakımından Türkiye (%0.38) ve Estonya'nın (%0.05) en düşük büyüme hızına sahip ülkeler oldukları ve

incelenen dönemde Litvanya'da işçi başına TFV'nin azaldığı (%-0.15) görülmektedir.

Tablo-7: Büyüme ve TFV Açısından Türkiye ve AB'nin Yeni Üyeleri

	DÖNEM	İşçi Başına Ortalama				
		Üretim Artışı	Sermaye Artışı	Beşeri S. Artışı	TFV Artışı	TFV Artışı/ Üretim Artışı
Çekoslovakya	1921–1999	3.75	4.76	1.51	1.17	0.31
Estonya	1990–1999	1.92	1.12	2.25	0.05	0.02
Kıbrıs	1950–1999	6.03	6.66	1.81	2.62	0.43
Letonya	1990–1999	4.27	1.12	0.35	3.66	0.86
Litvanya	1990–1999	0.44	-0.96	1.35	-0.15	-0.35
Macaristan	1890–1999	2.85	3.18	0.81	1.25	0.44
Polonya	1931–1999	3.22	2.72	1.48	1.33	0.41
Slovakya	1990–1999	9.19	0.58	1.66	7.89	0.86
Bulgaristan	1934–1999	2.37	3.40	1.08	0.52	0.22
Romanya	1930–1999	4.68	4.95	1.46	2.07	0.44
TÜRKİYE	1935–1999	1.99	2.12	1.36	0.38	0.19

Kaynak: Baier vd. (2002:48-49).

Son olarak, Tablo 7'den ülkelerin ilgili dönemlerde sahip oldukları işçi başına ortalama TFV artışı/Üretim artışı oranına bakıldığında, en iyi konumda olan Slovakya ve Letonya'da TFV artışının üretim artışının %86'sı kadar olduğu, Macaristan (%44), Kıbrıs (%43) ve Polonya'nın (%41) bu ülkeleri takip ettiği izlenmektedir⁹. İşçi başına TFV artışının düşük olduğu Türkiye (%0.19) ve Estonya'da (%0.02) TFV artışının üretim artışına oranı oldukça düşük, Litvanya'da ise bu oran (%-0.35) negatiftir.

II.2.2. İmalat Sanayisinde Yaratılan Katma Değer

Tablo 8'de, incelenen ülkelerdeki imalat sanayi katma değerindeki yıllık ortalama reel büyüme 1993–1998 ve 1998–2003 dönemleri için, kişi başına imalat sanayi katma değeri (1995 fiyatlarıyla) ve imalat sanayi katma değerinin GSMH'ya oranı (1995 fiyatlarıyla) ise 1993, 1998 ve 2003 yılları için verilmiştir.

1993–1998 dönemindeki imalat sanayi katma değerinin yıllık ortalama reel büyüme hızı ele alındığında; Kıbrıs (%-0,8), Bulgaristan (%-3.7) ve Romanya'da (%-0.2) küçülme yaşandığı, buna karşın Polonya (%11.3), Macaristan (%8.4) ve Çek Cumhuriyeti'nin (%7.9) diğer ülkelerden oldukça yüksek seviyeye sahip olduğu, Türkiye'nin ise %6.4'lük oran ile bu ülkelerin ardından dördüncü sırada yer aldığı görülmektedir. Yine Tablo 8'deki 1998–

2003 dönemi imalat sanayi katma değerinin yıllık ortalama reel büyüme oranlarına göre; Baltık ülkeleri olan Litvanya (%11.1), Estonya (%10.4) ve Letonya'nın (%8.9) imalat sanayilerinde yüksek büyüme hızına ulaştıkları, Bulgaristan'ın %8.8'lik oranla bu ülkeleri izlediği, buna karşın Türkiye'nin %1.5'lik oranla bu dönemde Kıbrıs'tan (%0.5) sonra en düşük büyüme hızına sahip olduğu izlenmektedir.

1993–2003 yılları arasındaki kişi başına imalat sanayi katma değerlerine büyüme hızı açısından bakıldığında, Kıbrıs dışındaki tüm ülkelerde belirgin bir artış yaşandığı; 2003 yılı itibarıyla Malta (2.040 \$), Çek Cumhuriyeti (1.736 \$) ve Macaristan (1.651 \$) en yüksek kişi başına katma değere sahipken, Slovenya (615 \$), Türkiye (583 \$), Bulgaristan (491 \$) ve Romanya'nın (474 \$) bin doların çok altında olan kişi başına katma değerlerle, en düşük verimliliğe sahip ülkeler olduğu görülmektedir.

Son olarak, Tablo 8'den imalat sanayi katma değerinin GSMH'ya oranları incelendiğinde, 2003 yılı rakamlarına göre Çek Cumhuriyeti (%29.5), Romanya (%28.0) Litvanya (%27.6), Macaristan ve Bulgaristan'ın (%27.1) en yüksek değerlere sahip olduğu, Kıbrıs (%9.0), Slovenya (%15.7) ve bu iki ülkenin üstünde yer alan Türkiye'nin (% 19.2) ise en düşük orana sahip ülkeler oldukları görülmektedir.

Tablo-8: İmalat Sanayi Katma Değeri Açısından Türkiye ve AB'nin Yeni Üyeleri¹

	İmalat Sanayi Katma Değerinde Yıllık Ortalama Reel Büyüme, (%)		Kişi Başına İmalat Sanayi Katma Değeri 1995 fiyatlarıyla, \$			İmalat Sanayi Katma Değeri/GSMH 1995 fiyatlarıyla, %		
	1993–1998	1998–2003	1993	1998	2003	1993	1998	2003
Çek Cum.	7.9	5.2	978	1357	1736	21.1	26.2	29.5
Estonya	6.1	10.4	396	559	936	15.0	16.0	20.1
Kıbrıs	-0.8	0.5	1422	1310	1291	13.0	10.4	9.0
Letonya	3.7	8.9	401	492	796	21.7	21.1	24.1
Litvanya	1.6	11.1	471	505	897	21.8	20.2	27.6
Macaristan	8.4	6.6	745	1139	1651	17.9	23.2	27.1
Malta	4.8	1.8	1604	1905	2040	20.6	20.1	20.2
Polonya	11.3	3.0	468	787	931	18.3	23.2	23.8
Slovakya	5.0	4.8	808	938	1194	25.2	22.7	24.8
Slovenya	5.7	3.3	501	571	615	13.8	14.9	15.7
Bulgaristan	-3.7	8.8	352	327	491	24.0	23.1	27.1
Romanya	-0.2	6.1	373	368	474	26.8	25.1	28.0
TÜRKİYE	6.4	1.5	489	574	583	17.8	18.9	19.2

Kaynak: UNIDO Ülke İstatistikleri, (2006). ¹ MVA (Manufacturing Value Added).

Tablo 8 genel olarak değerlendirildiğinde, imalat sanayisinde yaratılan katma değerden yararlanarak verimliliğin ölçülmesinde kullanılan her üç kritere göre de Türkiye ve Slovenya'nın diğer ülkelerden daha zayıf bir konumda olduğu, Çek Cumhuriyeti, Macaristan ve Estonya'nın ise yeni AB üyeleri içerisinde en iyi durumdaki ülkeler oldukları izlenmektedir. Ayrıca, kişi başına imalat sanayi katma değeri dışındaki diğer iki kritere göre, Bulgaristan ve Romanya üye ülkelerin çoğundan daha iyi konumdadır.

Sözü edilen en verimli üç yeni üye ülkeye ek olarak, Polonya ve Türkiye'nin imalat sanayi katma değerleri, 1992–2002 dönemindeki yıllık büyüme hızlarına göre sektörel bazda incelendiğinde ortaya çıkan resim Tablo 9'da verilmiştir. 22 sektöre ait imalat sanayi katma değerlerinin 1992–2002 dönemindeki yıllık büyüme oranları incelendiğinde aşağıdaki değerlendirmeleri yapmak mümkündür:

a) İncelenen dönemde Çek Cumhuriyeti'nde verimliliğin en hızlı arttığı sektörler; *kauçuk ve plastik ürünleri* (%12.7), *elektrik makineleri ve aletleri* (%19.6), *radyo, televizyon ve iletişim ekipmanları* (%23.3) ve özellikle %30.3 oranında artış sağlanan *ofis, hesap ve bilgisayar makineleri* sektörleridir. *Temel metaller* (%-5.0), *giyim elbisesi, kürk* (%-7.3) ve %15.7'lik bir düşüşün yaşandığı *deri, deri ürünleri ve ayakkabı* gibi sektörlerde ise ciddi verimlilik kayıpları olduğu görülmektedir. Diğer dört ülke ile kıyaslandığında, Çek Cumhuriyeti sadece *ofis, hesap ve bilgisayar makineleri* sektöründe diğerlerinden daha yüksek bir verimlilik artışına ulaşmıştır.

b) Estonya örneğinde ise *kauçuk ve plastik ürünler* (%22.3), *orman ürünleri* (%23.9) ve *kağıt ve kağıt ürünleri* (%23.9) gibi çoğunlukla doğal kaynaklara dayalı sektörlerde ciddi verimlilik artışları yaşanırken, sadece *kimyasallar ve kimyasal ürünler* (%-0.5) ve *gıda ve içecek* (%-1.1) gibi sektörlerde verimlilik çok düşük seviyelerde azalmıştır. Diğer dört ülke ile kıyaslandığında, Estonya özellikle *tekstil, işlenmiş metal ürünleri, kauçuk ve plastik ürünleri, orman ürünleri ve kağıt ve kağıt ürünleri* gibi sektörlerde diğer ülkelerden daha yüksek bir verimlilik artışına ulaşmıştır. Ele alınan yirmi iki sektör arasından on sektörde Estonya'nın elde ettiği verimlilik artışının diğerlerinden daha yüksek olduğu görülmektedir.

c) Macaristan'da *elektrik makineleri ve aletleri* (%24.3), *motorlu araçlar, römork ve yarı-römorklar* (%27.3) ve özellikle %44.9'luk bir artışın elde edildiği *radyo, televizyon ve iletişim ekipmanları* sektörlerinde önemli verimlilik artışları yakalanırken, sadece *kömür, rafine petrol ürünleri ve nükleer yakıt* sektöründe %0.4 gibi düşük bir azalış yaşanmıştır. Macaristan'ın ciddi verimlilik artışı olan bu üç sektöre ek olarak, *giyim elbisesi ve kürk* sektöründe de diğer ülkelerden daha yüksek bir verimlilik artışı elde ettiği izlenmektedir.

d) Polonya ele alındığında, radyo, televizyon ve iletişim ekipmanları (%15.5), motorlu araçlar, römork ve yarı-römorklar (%15.6) ve işlenmiş metal ürünleri (%15.9) gibi sektörlerde verimlilik artışı yaşandığı görülmektedir. Polonya özellikle mobilya imalat ile matbaa ve yayıncılık sektörlerinde diğer ülke ve sektörlerle nispeten daha yüksek bir verimlilik artışı elde etmiştir.

**Tablo-9: Sektörel İmalat Sanayi Katma Değeri:
AB'nin Bazı Yeni Üyeleri ve Türkiye¹**

Sektörler ²	Çek C.	Estonya	Macaristan	Polonya	Türkiye
Gıda ve İçecek	2.5	-1.1	0.6	5.7	2.9
Tütün Ürünleri	0.9	-	1.1	-2.8	5.8
Tekstil	5.0	14.1	1.3	1.4	2.9
Giyim elbisesi, kürk	-7.3	3.5	6.2	4.2	3.3
Deri, deri ürünleri ve ayakkabı	-15.7	3.1	-1.4	-0.3	-0.4
Orman ürünleri (mobilya hariç)	5.0	23.9	4.4	9.4	6.4
Kağıt ve kağıt ürünleri	5.3	23.9	7.9	12.6	1.1
Matbaa ve yayıncılık	6.3	7.4	6.0	13.4	-3.5
Kömür, rafine petrol ürünleri ve nükleer yakıt	-0.0	-	-0.4	0.7	0.7
Kimyasallar ve kimyasal ürünler	2.5	-0.5	-1.1	5.3	5.3
Kauçuk ve plastik ürünler	12.7	22.3	11.5	16.0	8.7
Metalik olmayan mineraller	5.1	5.8	4.2	8.5	3.4
Temel metaller	-5.0	15.1	5.4	0.4	3.3
İşlenmiş metal ürünleri	8.4	17.3	5.5	15.9	-1.3
Makine ve teçhizat	7.1	11.5	7.7	5.0	3.5
Ofis, hesap ve bilgisayar makineleri	30.3	11.1	-	-	7.5
Elektrik makineleri ve aletleri	19.6	11.1	24.3	12.0	2.5
Radyo, televizyon ve iletişim ekipmanları	23.3	5.8	44.9	15.5	21.2
Tıbbi, sağlık ve optik enstrümanları	10.9	14.8	3.9	10.0	-4.4
Motorlu araçlar, römork ve yarı-römorklar	9.7	2.6	27.3	15.6	2.6
Diğer ulaşım araçları	0.5	7.0	11.0	2.9	-5.9
Mobilya, imalat.	7.2	12.5	5.6	14.0	8.3

Kaynak: UNIDO Ülke İstatistikleri, (2006).¹ 1992-2002 döneminde yıllık reel büyüme hızları (%). Her bir sektör için en yüksek büyüme hızına sahip ülkeler koyu rakamlarla ifade edilmiştir.² 2 digit, ISIC (Rev.2) sektörel sınıflandırmasına göre.

e) Son olarak Türkiye incelendiğinde, Estonya dışındaki diğer üç ülke ile benzer şekilde, *radyo, televizyon ve iletişim ekipmanları* sektöründe %21.2'lik en yüksek verimlilik artışına ulaşılırken, *matbaa ve yayıncılık* (%-3.5), *tıbbi, sağlık ve optik enstrümanları* (%-4.4) ve özellikle *motorlu araçlar, römork ve yarı römorklar* dışında kalan *diğer ulaşım araçları* sektöründe verimlilik %5.9 azalmıştır. Türkiye'nin *kömür, rafine petrol ürünleri ve nükleer yakıt* sektörüne ek olarak, sadece *tütün ürünleri, kimyasallar ve kimyasal ürünler* sektörlerinde diğer dört ülkeden daha iyi bir verimlilik artışı yakaladığı görülmektedir.

Tablo 9 genel olarak değerlendirildiğinde, ele alınan yirmi iki sektör içinden Estonya'nın on, Macaristan ve Polonya'nın dört, Türkiye'nin iki ve Çek Cumhuriyeti'nin sadece bir sektörde diğer ülkelere kıyasla daha yüksek bir verimlilik artışı elde ettiği, *kömür, rafine petrol ürünleri ve nükleer yakıt* sektöründe ise sadece Türkiye ve Polonya'nın %0.7'lik bir verimlilik artışı elde ederek diğerlerinden daha iyi konumda olduğu görülmektedir.

III. DIŞ TİCARET AÇISINDAN TÜRKİYE VE AB'NİN YENİ ÜYELERİ

III.1. Ekonomik Yapı-Dış Ticaret İlişkisi ve Endüstri İçi Ticaretin Önemi

Uluslararası iktisat literatüründe pek çok çalışmada, uluslararası ticaret yapısının belirleyicisi olarak ölçek ekonomileri, ürün farklılaştırması, yetenekli işgücü donanımı, Ar-Ge kaynakları ile teknolojik öğrenme ve taşma etkileri (technological learning and spillover effects) gibi faktörler öne sürülmüş ve bu faktörlerle ülkelerin ihracat potansiyelleri arasındaki ilişki ekonometrik modeller yardımıyla incelenmiştir¹⁰. Bu çalışmalar arasında, ilk olarak Krugman (1979) ülkelerin ve malların teknoloji seviyesi açısından sıralanabileceğini ve bu listede önde olan ülkelerin teknoloji yoğun mallarda uzmanlaşacağını göstermiştir. Bu analizde, ölçeğe göre artan getirilerin ve ürün yeniliklerinin ticari uzmanlaşmaya neden olacağı ve ilk harekete geçenin avantaj elde edeceğinin altı çizilirken, taklidin ülkeler arası teknolojik farklılıkları ve lider ülkenin tekel gücünü azaltacağı vurgulanmıştır.

İçsel büyüme modelleri çerçevesinde Krugman'ın bu yaklaşımı pek çok çalışma tarafından daha da geliştirilerek, Yeni Ticaret Teorisi olarak adlandırılan modellerde, *teknoloji* Ar-Ge yatırımlarından yada 'yaparak öğrenme' mekanizmalarından kaynaklanan bir *iktisadi mal* olarak değerlendirilmiştir. Grossman ve Helpman (1991) tarafından yapılan çalışmalarda, bilginin anında ve ücretsiz olarak dağılması durumunda ortak bir uluslararası bilimsel ve teknik bilgi stoku oluşacağı ve bunun sonucu olarak,

yenilikçi faaliyetlerdeki karşılaştırmalı üstünlüğün sadece beşeri sermaye maliyetine bağlı olacağı belirtilmiştir. Dolayısıyla, beşeri sermaye faktörünün nispi bolluğunun yüksek Ar-Ge performansı nedeniyle teknoloji yoğun sektörlerde karşılaştırmalı üstünlüğe yol açacağı ve bunun sonucunda beşeri sermaye donanımı iyi olan ülkelerin ileri teknoloji ürünlerinde araştırmaya ve ihracata yönelirken, emek yoğun ülkelerin geleneksel ürün ihracatında uzmanlaşacağı vurgulanmıştır.

Soete (1981), Fagerberg (1988), Greenhalg (1990) ve Montobbio (2003) tarafından çalışmalarda ise, hem ülke hem de endüstri bazında dünya ihracat paylarının sektörel dağılımının bazı teknolojik faktörlerce açıklanabileceği ifade edilmiştir. Ayrıca, Amendola vd. (1998) ve Malerba ve Montobbio (2003) ülkelerin dış ticaretteki uzmanlaşma kalıpları ve teknolojik yapıları arasında ekonometrik açıdan anlamlı bir ilişki olduğunu göstermişlerdir.

Son dönemde, özellikle gelişmekte olan ülkelerin sahip oldukları ihracat ve dış ticaret formları ile teknoloji düzeyleri arasındaki ilişkinin değerlendirilmesinde, çokuluslu şirketlerin ve doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının oynadıkları rolün önemi pek çok çalışmada sıkça vurgulanmıştır.¹¹ Blomstrom vd. (1996) ve Gao (2005) tarafından yapılan çalışmalarda, tasarrufların kıtlığı nedeniyle Ar-Ge harcamaları için yeterli derecede finansal kaynak ayıramayan gelişmekte olan ülkelerin, çokuluslu şirketler ve doğrudan yabancı sermaye yatırımları kanalıyla harcama yapmaksızın dışarıdan teknoloji transferi yapabilmelerinin yolunun açıldığı ve belirli koşullar altında bunun sözü edilen ülkelerin ekonomik büyümesinde önemli bir rol oynayabileceğinin altı çizilmiştir.¹²

Bu teorik tartışmalar ışığında, ülkelerin gelişmişlik düzeyi ve teknoloji üretme yeteneği tarafından belirlenen ekonomik yapıları ile dış ticaret yapıları arasında oldukça güçlü bir ilişki olduğu ve dolayısıyla uluslararası ticaret yapısındaki benzerlik ve farklılıkların aslında ekonomik yapıdaki benzer ve farklı yönleri yansıttığı söylenebilir. Dolayısıyla, çalışmanın bu bölümünde ele alınan ülkelerin dış ticaret yapılarının karşılaştırmasına yönelik analiz, aynı zamanda bu ülkelerin ekonomik yapılarının ne ölçüde benzediğine ilişkin bir değerlendirme yapma fırsatını da sağlayacaktır. Seyidoğlu (1999: 90) tarafından vurgulandığı üzere, benzer ekonomik yapılara sahip ülkeler arasındaki ticaretin daha çok *endüstri-içi ticaret* şeklinde olması beklenmektedir. Endüstri içi ticaret (EİT), kısaca iki ülke arasında aynı malların hem ihraç hem ithal edilmesi olarak tanımlanmakta ve kimi zaman 'iki yönlü ticaret' olarak adlandırılmaktadır.

III.2. İleri teknoloji Ürünlerinin İhracattaki Payları

1999–2003 döneminde *ileri teknoloji ürünleri*¹³ ihracatının, incelenen ülkelerin toplam ihracatı içindeki yüzde payları Tablo 10’da verilmiştir. Bu tablo incelendiğinde; ilk olarak AB15’in ihraç ettiği ileri teknoloji ürünlerinin toplam ihracattaki payının 2000 yılındaki yaklaşık %20’lik seviyeden 2004’te %17.7’ye düştüğü ve yeni üyelerden en iyi durumdaki Malta’nın yaklaşık %56’lık bir oranla AB15 ortalamasının çok üzerinde bir seviyeyi yakaladığı görülmektedir.

Tablo-10: İleri Teknoloji Ürünü İhracatı Açısından Türkiye ve AB’nin Yeni Üyeleri¹

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
AB 15	19.5	20.6	20.4	18.2	17.7	17.7
Çek Cumhuriyeti	7.8	7.8	9.1	12.3	12.4	13.5
Estonya	10.1	25.1	17.1	9.8	9.4	9.9
Kıbrıs	4.0	3.0	4.0	3.5	4.2	15.9
Letonya	2.3	2.2	2.2	2.3	2.7	3.2
Litvanya	2.1	2.6	2.9	2.4	3.0	2.7
Macaristan	19.4	23.1	20.4	20.8	21.8	24.6
Malta	55.7	64.4	58.1	56.5	55.5	55.9
Polonya	2.3	2.8	2.7	2.4	2.7	2.7
Slovakya	3.5	2.9	3.1	2.6	3.3	4.6
Slovenya	3.7	4.5	4.8	4.9	5.8	5.2
Bulgaristan	1.7	1.6	1.8	2.6	2.9	2.5
Romanya	3.4	4.0	5.0	3.1	3.3	3.1
TÜRKİYE	3.4	4.0	3.2	1.6	1.8	1.9

Kaynak: Eurostat, Structural Indicators, (2006). ¹İleri teknoloji ürünü ihracatın toplam ihracat içindeki yüzde payı.

Ayrıca, 2004 yılı itibarıyla, Macaristan (%24.6), Çek Cumhuriyeti (%13.5) ve Estonya’nın (%9.9), AB’nin diğer yeni üyelerine kıyasla daha iyi bir konumda oldukları izlenmektedir. İncelemeye konu ülkeler arasında Polonya (%2.7), Litvanya (%2.7) ve Türkiye (%1.9) ise toplam ihracatları içinde ileri teknoloji ürünü payı en az olan ülkeler olarak dikkat çekmektedir.

III.3. AB toplam ticaretinde endüstri içi ticaretin önemi

AB’nin yeni üyelerinin toplam ticareti içerisinde EİT’nin payı ve dış ticaretin liberalleştirilmesi sonucu ortaya çıkan değişikliklerin incelenmesi pek çok çalışmaya konu olmuş, Djankov ve Hoekman (1996), Gabrisch ve Segnana (2002) tarafından yapılan çalışmalarda AB’nin yeni üyelerinde EİT’nin zaman içerisindeki gelişimi ve belirleyicileri incelenmiştir.¹⁴ Örnek olarak Gabrisch ve

Segnana (2002) tarafından, AB'nin yeni üyelerinin AB ile yaptıkları ticarete EİT payının giderek arttığı, meselâ Çek Cumhuriyeti-AB ticaretinin yaklaşık %60'a yakın bir kısmının EİT olduğu ve EİT'yi belirleyen faktörler arasında özellikle ücretlerin ve ülke büyüklüğünün önemli bir yer tuttuğu belirtilmiştir. Ayrıca, Fırdmuc (2005: 232-233), yeni üyelerin AB15 ile yaptığı ticarete EİT'nin payının giderek attığını, Kandoğan (2003: 283) ise yeni üyelerin EİT'sini belirleyen faktörler arasında en önemlilerinin ölçek ekonomiler, gelir seviyesinin yakınlığı ve ürün farklılaştırması olduğunu göstermiştir.

Türkiye'nin dış ticaretinde EİT'nin payının ve belirleyicilerinin araştırılmasına yönelik olarak Erk ve Tekgül (2001), Gönel (2001), KösekaHYAOĞLU (2002) ve Erlat (2003) tarafından yapılan çalışmalarda, son dönemlerde EİT'nin ülkenin toplam ticaretindeki payının %40 civarında olduğu ve 1980 sonrası dönemde giderek arttığı vurgulanmıştır. Türkiye-OECD ülkeleri arasındaki ticarete EİT'nin belirleyicileri üzerine Türkcan (2005) tarafından yapılan çalışmada ise, ara mal ve nihai mal ticaretinin belirleyicileri arasında bir fark bulunmadığı ve ülke bazlı değişkenlerin endüstri bazlı değişkenlere kıyasla daha anlamlı sonuçlar verdiği belirtilmiştir.

Greenaway ve Milner (1986), Balassa ve Bauwens (1988) ve diğerleri tarafından yapılan ampirik çalışmalarda, EİT'nin toplam ticaretteki payının zaman içerisinde giderek arttığı ve EİT'yi belirleyen faktörler arasında özellikle ürün farklılaştırması ile ölçek ekonomiler gibi etkenlerin önemli rolünün olduğu vurgulanmıştır.¹⁵

Andersen vd. (2000) tarafından Grubel-Lloyd (G-L) indeksi kullanılarak 1970-1995 döneminde AB içi ticaret için hesaplanan EİT indeksi eğrisi Grafik 1'de verilmiştir. Buna göre, 1970'lerde %40'ın altında olan EİT oranının düzenli bir artışla 1995'e gelindiğinde yaklaşık %60 seviyesine ulaştığı görülmektedir.

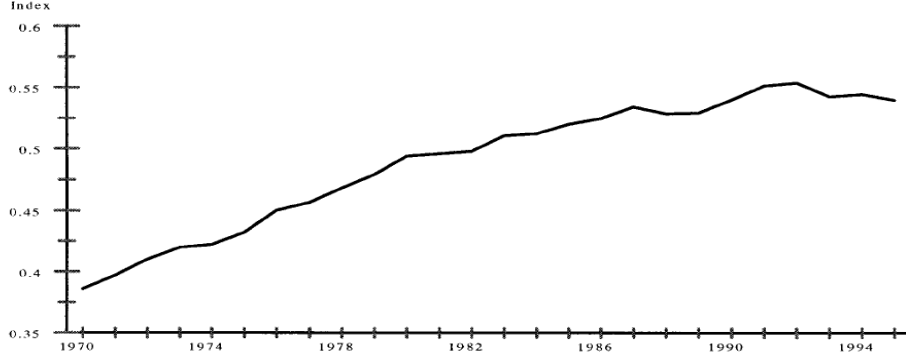
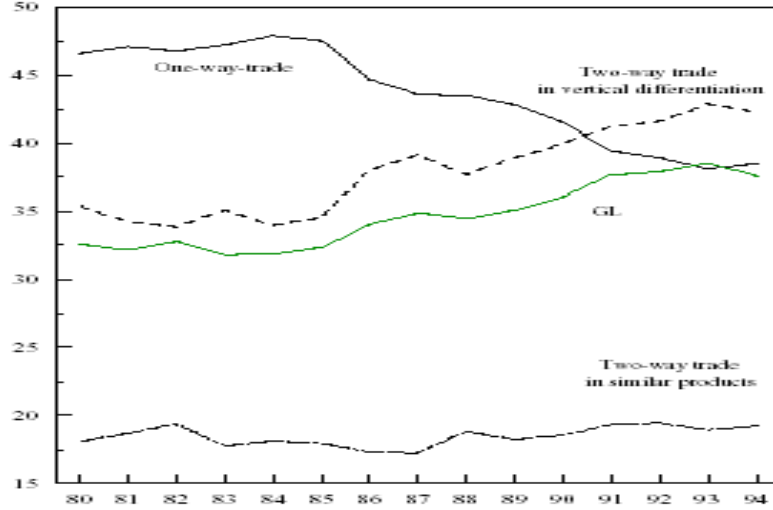
Grafik-1: AB'nin Ticaretinde Endüstri İçi Ticaretin Önemi (1970–1995)¹

Fig. 5. Relative importance of intra-industrial trade in EU-trade, 1970–1995 (Grubel-Lloyd index). *Note:* Grubel-Lloyd index calculated for intra-EU trade. *Source:* Andersen et al. (2000)

Kaynak: Andersen vd. (2000)¹1970-1995 döneminde AB içi ticaret için hesaplanan Grubel-Lloyd İndeksi.

Fontagné ve Freudenberg (1997) tarafından yapılan çalışmada ise 1980–1995 yılları arasındaki AB'nin tek yönlü ticareti (endüstriler arası ticaret) ve G-L indeksi kullanılarak hesaplanan EİT'ye ek olarak, benzer ve dikey olarak farklılaştırılmış ürünlerdeki EİT de hesaplanmıştır. Bu çalışmanın Grafik 2'de verilen sonuçlarına göre, incelenen dönemde AB'de endüstriler arası tek yönlü ticaret düzenli olarak azalırken, G-L indeksi yardımıyla hesaplanan EİT'nin attığı görülmektedir. Ayrıca, benzer ve dikey olarak farklılaştırılmış ürünlerdeki EİT incelendiğinde; benzer ürünlerdeki EİT trendi zaman içerisinde fazla bir farklılık göstermezken, dikey olarak farklılaştırılmış ürünlerdeki EİT'nin, G-L indeksi yardımıyla hesaplanan EİT'den daha fazla olduğu göze çarpmaktadır.

Grafik-2: AB’de Farklı Dış Ticaret Çeşitleri ve EİT (1980-1995)

Kaynak: Fontagné ve Freudenberg, (1997:45).

III.4. Endüstri İçi Ticaret Açısından Karşılaştırma

Tablo 11’de Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya ve Türkiye’nin dış ticaretleri için; ‘hammadde yoğun (A)’, ‘işgücü yoğun (B)’, ‘sermaye yoğun (C)’, ‘kolayca taklit edilebilen (D)’ ve ‘zor taklit edilebilen (E)’ olarak beş ana grupta sınıflandırılan sektörlerdeki¹⁶ G-L indeksi ile hesaplanan EİT payları verilmiştir.

EİT’nin hesaplanmasında aşağıda verilen G-L indeksi kullanılmıştır.

$$EİT_{ij} = 1 - |X_{ij} - M_{ij}| / (X_{ij} + M_{ij}) \quad (3)$$

Bu formülde, $EİT_{ij}$; j ülkesinin i sektöründeki endüstri içi ticareti, X_{ij} ; j ülkesinin i sektöründeki ihracatını, M_{ij} ; j ülkesinin i sektöründeki ithalatını gösterir. 1993–2004 yılları arasında ele alınan beş ülke için EİT’nin sektörel gelişimi incelendiğinde, özellikle son yılları dikkate alarak aşağıdaki değerlendirmeleri yapmak mümkündür:

a) A kategorisinde yer alan *hammadde yoğun* ürünlerde, en yüksek değere sahip olan Macaristan’ın toplam ticaretinin yaklaşık %90’ı EİT şeklindedir. Bu sektörde Türkiye’nin iki yönlü ticareti %50 civarında ve diğer ülkelerden daha düşüktür.

b) B kategorisindeki *işgücü yoğun* ürünlerde, en yüksek değere sahip olan Çek Cumhuriyeti'nin toplam ticaretinin %95'e yakını EİT'dir. Bu sektörde Türkiye'nin iki yönlü ticareti A kategorisindeki hammadde yoğun mallardan çok daha fazla (yaklaşık %70) olmasına rağmen, diğer ülkelerden daha düşük seviyededir.

c) C kategorisi içerisinde yer alan *sermaye yoğun* ürünlerde, en yüksek değere sahip olan Türkiye'nin toplam ticaretinin %90'dan fazlası EİT'dir. Diğer sektörlerle kıyaslandığında, Türkiye en yüksek iki yönlü ticareti C kategorisinde yer alan ürünlerde yapmaktadır.

d) D kategorisi içerisinde yer alan *kolayca taklit edilebilen* ürünlerde, %95'e yakın EİT ile Çek Cumhuriyeti en çok iki yönlü ticaret yapan ülkedir. Türkiye ve Polonya ise %55 civarında bir değerle en az iki yönlü ticaret yapan ülkelerdir.

e) E kategorisindeki *zor taklit edilebilen* ürünlerde, %98'e yakın EİT ile Macaristan en çok iki yönlü ticaret yapan ülke konumunda iken, Türkiye yaklaşık %50 civarındaki oranla en az iki yönlü ticaret yapan ülkedir. Diğer sektörlerle kıyaslandığında, Türkiye'nin en az iki yönlü ticareti E kategorisinde yer alan ürünlerde gerçekleşmektedir.

Tablo 11 genel olarak değerlendirildiğinde, ürün farklılaştırması yoluyla yeni mallar geliştirmenin çok zor olduğu A kategorisindeki *hammadde yoğun* ürünlerde EİT genel olarak daha düşük seviyelerde kalırken, C kategorisi içerisinde yer alan *sermaye yoğun* ürünlerde ise oldukça yüksek oranlarda EİT seviyelerinin yakalandığı görülmektedir. Ayrıca, çok fazla Ar-Ge harcaması gerektiren D ve E kategorisindeki ürünlerde özellikle Çek Cumhuriyeti yüksek EİT seviyesine ulaşmıştır.

Tablo-11: Endüstri İçi Ticaret (EİT) Endeksleri Karşılaştırması

	ÇEK CUMHURİYETİ					MACARİSTAN				
	A	B	C	D	E	A	B	C	D	E
1993	91.4	74.6	77.0	58.7	81.3	92.2	91.5	83.4	63.3	79.2
1994	86.6	76.2	87.2	57.5	79.4	93.0	90.4	77.6	63.1	79.4
1995	82.5	87.7	97.6	58.7	83.8	98.2	91.4	88.4	72.8	88.8
1996	74.8	90.3	98.9	54.9	81.3	93.7	95.0	84.1	64.2	91.0
1997	71.0	91.6	95.9	58.6	88.3	99.2	92.6	87.2	97.6	93.1
1998	75.4	89.3	89.3	63.0	92.8	98.1	89.8	82.2	94.1	93.7
1999	75.5	89.0	88.0	59.4	92.9	98.1	89.2	87.3	92.2	90.0
2000	66.1	89.0	87.9	66.3	91.5	99.6	88.0	89.1	87.6	86.7
2001	91.0	89.5	87.8	79.5	89.9	99.4	93.3	91.5	87.9	87.5
2002	66.1	92.5	87.4	88.5	92.1	85.8	92.7	89.7	84.3	88.4
2003	57.5	92.1	88.2	89.1	93.1	94.1	86.4	84.8	81.1	89.6
2004	69.5	93.4	89.5	93.9	98.0	92.8	90.5	88.3	83.9	88.6
	POLONYA					TÜRKİYE				
	A	B	C	D	E	A	B	C	D	E
1993	82.9	97.2	91.4	40.4	71.5	65.0	68.9	70.8	29.2	18.3
1994	89.1	94.3	86.3	42.9	70.7	76.3	56.5	98.1	35.9	30.2
1995	89.0	92.3	95.2	45.2	70.9	63.7	67.3	83.6	27.9	26.0
1996	76.9	96.9	88.9	41.6	64.7	58.8	71.8	78.9	28.1	24.8
1997	81.4	99.9	82.7	42.7	52.2	61.9	73.3	68.7	31.2	26.5
1998	82.1	98.2	76.2	41.8	61.8	68.6	71.4	68.2	37.3	29.7
1999	76.6	99.1	77.2	37.9	63.5	65.7	65.5	81.6	32.9	41.9
2000	68.3	97.4	89.3	41.9	73.4	44.1	72.9	64.1	32.1	40.5
2001	73.8	93.3	90.4	46.5	81.8	57.1	61.1	95.1	47.4	53.6
2002	76.0	93.5	88.3	50.7	83.0	49.7	65.1	96.6	52.8	44.9
2003	79.4	88.7	89.9	52.0	86.8	50.2	64.0	93.6	50.7	50.2
2004	85.2	87.9	89.0	55.4	85.6	51.1	67.6	91.2	52.5	46.9

Kaynak: United Nations, Statistics Division, Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE), SITC. Rev-3 verileriyle G-L indeksi kullanılarak hesaplanmıştır.

Not: A: Hammadde Yoğun Mallar; B: İşgücü Yoğun Mallar; C: Sermaye Yoğun Mallar; D: Kolayca Taklit Edilebilen Araştırma Bazlı Mallar; E: Zor Taklit Edilebilen Araştırma Bazlı Mallar.

Çalışmanın birinci bölümünde Tablo 2 ve Tablo 3'te verilen Ar-Ge ve bilgi teknolojileri harcamalarının GSMH içindeki payları Tablo 11'de yer alan sonuçlarla birlikte değerlendirildiğinde, ele alınan ülkeler içerisinde teknoloji geliştirmeye yönelik en fazla harcamayı yapan Çek Cumhuriyeti'nin, ileri teknoloji gerektiren ürünlerde en yüksek EİT seviyesine ulaştığı izlenmektedir. Bu bulgu, ülkelerin yeni teknoloji geliştirme yeteneği ile dış ticaret yapısı arasında yakın bir ilişki olduğu görüşünü desteklemektedir.

SONUÇ

Bu çalışmanın temel hedefi, bilgi üretme yeteneği, faktör verimliliği ve dış ticaret yönünden Türkiye'nin AB'nin yeni ve aday üyeleriyle karşılaştırmalı bir analizini yapmaktır. Çalışmanın gerisindeki temel motivasyon, içinde bulunduğumuz tarama ve müzakere dönemine rağmen, AB'ye yeni katılan ve yakında katılacak olan ülkelerle Türkiye'nin ekonomik yapısının ne ölçüde farklı yada benzer özelliklere sahip olduğunu karşılaştıran akademik çalışmaların gerek yerli, gerekse yabancı literatürde yok denecek kadar az olmasıdır. Böylesi bir çalışmanın, AB'ye uyum sürecinde Türkiye'nin daha önce aday olmuş ülkelerin tecrübelerinden yararlanması ve kendi ekonomik yapısına uygun politikaları izlemesi açısından oldukça yararlı olacağı düşünülmektedir.

Çalışmadan elde edilen sonuçlar genel olarak değerlendirildiğinde, Ar-Ge ve bilgi teknolojileri harcamalarına milli gelirden daha fazla pay ayıran ve daha fazla patent sayısına sahip olan Çek Cumhuriyeti, Macaristan gibi ülkelerin diğerlerine kıyasla daha fazla ileri teknoloji ürünleri ihracatını gerçekleştirebildikleri, daha yüksek bir verimlilik düzeyini yakaladıkları ve daha fazla endüstri içi ticaret yapar konumda oldukları görülmektedir. Bu gözlem, ülkelerin bilgi üretme yeteneği ile dış ticaret yapısı arasında güçlü bir bağ olduğu yönündeki teorik beklentileri teyit etmektedir.

AB'ye uyum sürecinde Türkiye açısından bu çalışmadan çıkarılabilecek başlıca politika önerileri arasında, yeni teknoloji üretme yeteneği ve bununla bağlantılı düşük verimlilik seviyesine yönelik öneriler ilk sırada yer almaktadır. Ar-Ge harcamalarının çalışmada gösterilen nispi yetersizliğini gidermek üzere, Türkiye'nin firma ve üniversite benzeri kurumlar bazında yeni bilgi üretmeye yönelik çalışmaların finanse edilmesi için AB tarafından bu yönde verilen projelere katılımı motive etmesi, bilgi üretme yetenek ve kapasitesine sahip yerli ve yabancı firmaların bir araya geleceği, vergi indirimi-istisnası, yer tahsisi vb. ekonomik teşvikler verilen yerel ve bölgesel teknoloji alanlarının kurulmasını sağlayacak çalışmalar yürütmesi, en temel orta ve uzun dönemli politika önerileridir.

Ayrıca, ihracattaki hızlı artışlara rağmen, ileri teknolojili sanayi ürünü ihracatının payının düşük seviyelerde kalmasına engel olmak için, ileri teknolojili ürünleri ihracatının selektif kur ve vergi iadesi benzeri araçlarla teşvik edilmesi bir diğer önemli politika önerisidir.

NOTLAR

¹ İcat (invention); yeni ya da daha kaliteli mal, hizmet, girdi veya yöntem elde etmek için fikir üretmek olarak tanımlanabilir ve icatların tümü patent olarak teknik yeniliğe (innovation) dönüşmeyebilir.

² Dosi vd. (1990: 83), araştırma faaliyetlerinin sonuçlarının dışarıdan (ex-ante) tahmin edilmesinin oldukça güç olması nedeniyle, belirsizliğin teknolojik değişimin her aşamasında, özellikle icat safhasında çok önemli olduğunu savunur.

³ Yaparken öğrenme (learning by doing) ve dış ticaretin dinamik etkileri üzerine bir değerlendirme için bak. Young (1991).

⁴ Solow'un neoklasik büyüme modelinin temeli sayılan çalışma için bak. Solow (1957).

⁵ TFV ile taşıma etkileri ile arasındaki ilişki için bak Sena (2004).

⁶ Neoklasik ve içsel (endogenous) büyüme modellerinin bir değerlendirmesi için bak Thirlwall (2002).

⁷ ABD Patent ve Marka Ofisi (USPTO) ofisine kaydedilen kişi başına patent sayısı verileri incelendiğinde, ülkelerin Tablo 4'te verilen performanslarının değişmediği görülmektedir. Ayrıntılı bilgi için bak. Eurostat, Structural Indicators, Tablo II.5.2.

⁸ 1980-1990 döneminde Türkiye'de eğitim seviyesi-ekonomik büyüme değerlendirmesi için bak. Güngör (1996).

⁹ AB'de sermaye birikimi ve TFV'nin büyüme oranı üzerine bir inceleme için bak Mar vd (2006).

¹⁰ Az gelişmiş ülkelerde teknolojinin ihracat performansı üzerine etkilerinin analizi için bak. Montobbio ve Rampa (2005).

¹¹ Doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile dış ticaret arasındaki ilişkiye yönelik değerlendirmeler için bak. Meredith (1991), Dunning (1998) ve Buckley vd. (2000).

¹² Yeni AB üyelerinde doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının rolüne ilişkin çalışmalar için bak. Hunya (2000), Damijan ve Rojec (2004). Doğu Avrupa ülkelerinde endüstri içi ticaret, doğrudan yabancı sermaye yatırımları ve ihracat arasındaki ilişki üzerine değerlendirmeler için bak. Djankov ve Hoekman (1996).

¹³ Eurostat'ın bu tabloda kullanılan '*ileri teknoloji ürünü*' tanımı, bilinen '*sanayi ürünü*' tanımından farklıdır ve sadece uzay araçları, bilgisayar, ofis makineleri, elektronik ürünleri, eczacılık ürünleri, elektrikli makine ve donanımı gibi yüksek teknoloji gerektiren ürünleri içerir.

¹⁴ Havrylyshyn ve Civan (1983) sanayileşmiş ülkeler arasındaki endüstri içi ticaret ortalamasının %58.9 civarında olduğunu ve bunun gelişmekte olan ülkeler arasındaki endüstri içi ticaret düzeyi ortalaması olan %22.6'dan çok daha yüksek olduğunu göstermişlerdir.

¹⁵ EİT üzerine yapılan çalışmalara yönelik literatür taraması için bak. Greenaway ve Miler (1986). Bu konuda yapılan ampirik çalışmaların eleştirisi için bak. Leamer (1992 :32-37).

¹⁶ Her bir grupta yer alan sektörlerin SITC Rev.3 kodları için bak. Ek Tablo 1.

KAYNAKÇA

- Abramovitz, M. (1956) "Resource and Output Trends in the United States since 1870", **American Economic Review Papers and Proceedings**, 46, 5-23.
- Amendola, G., P. Guerrieri, and P. Padoan (1998) "International Patterns of Technological Accumulation and Trade", **Trade, Growth and Technical Change** in D. Archibugi, ve J. Michie (ed.), Cambridge: Cambridge University Press.
- Andersen, T.M, N. Haldrup, and J.R. Sorensen (2000) "Labour Market Implications of EU Product Market Integration", **Economic Policy**, 30, 105-133.
- Baier, S.L, P.D. Gerald and J.R. Tamura (2002) "How Important are Capital and Total Factor Productivity for Economic Growth?", **Federal Reserve Bank of Atlanta, Working Paper**, April.
- Barro, J. and X. Sala-I-Martin (1995) **Economic Growth**, New York: McGraw Hill, Inc.
- Balassa, B. and L. Bauwens (1988) "The Determinants of Intra-European Trade in Manufactured Goods", **European Economic Review**, 32, 1421-1437.
- Blomstrom, M., R.E. Lipsey, and M. Zegan (1996) "Is fixed Investment the Key to Economic Growth", **Quarterly Journal of Economics**, 111, 269-276.
- Buckley, P.J, L.J. Clegg, N. Forsans and K.T. Reilly (2000) "The Evolution of FDI in the United States in the Context of Trade Liberalisation and Regionalisation", **Journal of Business Research**, 853-857.
- Damijan, J.P. and M. Rojec (2004) **Foreign Direct Investment and the Catching-up Process in New EU Member States: Is There a Flying Geese Pattern?**, Vienna: Institute for International Economic Studies.
- Denison, E.F. (1985) **Trends in American Economic Growth, 1929-1982**, Washington: Brookings Institution.
- Djankov, S. and B. Hoekman (1996) "Intra-Industry Trade, Foreign Direct Investment, and the Reorientation of Eastern European Exports", **Policy Research Working Paper**, World Bank, No:1652.
- Dunning, J.H. (1998) "Globalization and the New Geography of Foreign Direct Investment", **Oxford Development Studies**, 26(1), 47-69.
- Dosi, G, K. Pavitt and L. Soete (1990) **The Economics of Technical Change, International Trade**, Newyork: Harvester Wheatsheaf.

- Erlat, G. and H. Erlat (2003) "Measuring Intra-Industry Trade and Marginal Intra-Industry Trade: The Case for Turkey", **Emerging Markets Finance and Trade**, 39(6), 5-38.
- Erk, N. ve Tekgül, Y. (2001) **Ekonomik Entegrasyon ve Endüstri İçi Ticaret: Türkiye-AB Ülkeleri Arasındaki Endüstri İçi Ticaretin Ölçülmesi ve Ticaret Tipinin Belirlenmesi**, ERC/ODTÜ Uluslararası Ekonomi Kongresi/IV, Ankara.
- Eurostat, 2006, **Structural Indicators, Innovation and Research**.
http://epp.eurostat.cec.eu.int/portal/page?_pageid=1996,45323734&_dad=portal&_schema=PORTAL&screen=welcomeref&open=/&product=STRIND_IN_NORE&depth=2
- Fagerberg, J. (1988) "International Competitiveness", **The Economic Journal**, 98, 355-374.
- Farmer, R.E.A. and A. Lahiri (2005) "A Two-Country Model of Endogenous Growth", **Review of Economic Dynamics**, 8(1), 68-88.
- Fidrmuc, J. (2005) "Trade Structure During Accession to the EU", **Post-Communist Economies**, 17(2), 225-234.
- Fontagné L. and M. Freudenberg (1997) "Intra-Industry Trade: Methodological Issues Reconsidered", CEPII, **Working Paper**, January.
- Havrylyshyn, O. and E. Civan (1983) "Intra-Industry Trade And The Stage of Development: A Regression Analysis of Industrial and Developing Countries" in PKM Tharakan (ed.), **Intra-industry Trade: Empirical and Methodological Aspects**, Amsterdam: North-Holland.
- Hunya, G. (2000) **International Competitiveness. Impacts of FDI in CEECs**, Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche, Research Reports, No 268. Vienna.
- Gabrisch, H. and M.L. Segnana (2002) "Intra-Industry Trade Between European Union and Transition Economies. Does income Distribution Matter?", **Discussion Paper**, Halle Institute for Economic Research.
- Gao, T. (2005) "Foreign Direct Investment and Growth Under Economic Integration", **Journal of International Economics**, 67, 157-174.
- Gönel, F.D. (2001) "Tekstil Sektöründe Endüstri-İçi Ticaret", **D.T.M. Dergisi**, Nisan 2001.

- Greenhalg, C. (1990) "Innovation and Trade Performance in the United Kingdom", **The Economic Journal**, 100, 105–118.
- Guerrini, L. (2005) "The Solow–Swan Model with a Bounded Population Growth Rate", **Journal of Mathematical Economics**, (Basım aşamasında).
- Güngör, N.D. (1996) "Education and Economic Growth in Turkey, 1980-1990: A Panel Study", **DİE 1996 Araştırma Sempozyumu Bildirileri**, Ankara: DİE, 159-170.
- Greenaway, D. and C.Milner (1986) **The Economics of Intra Industry Trade**, Oxford: Basil Blackwell.
- Grossman, G. and E.Helpman (1991) **Innovation and Growth in the Global Economy**, Cambridge, MA: MIT Press.
- Grubel, H.G. and P.J. Lloyd (1975) **Intra Industry Trade**, London: Macmillan.
- Kandoğan, Y. (2003) "Intra-Industry Trade of Transition Countries: Trends and Determinants", **Emerging Markets Review**, 4, 273–286.
- Kendrick, J. (1961) **Productivity Trends in the United States**, New York: Princeton University, Press for the National Bureau of Economic Research.
- Kendrick, J. (1993) "How Much Does Capital Explain?", **Explaining Economic Growth**, in A. Szirmai, vd. (ed.), Holland: Amsterdam, 129-145.
- Krugman, P.R. (1979) "Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade", **Journal of International Economics**, 9, 469-479.
- Kösekahyaoğlu, L. (2002) "Does Trade Liberalisation Matter?: An Analysis of Intra-Industry Trade for Turkey and the EU", **Marmara Journal of European Studies**, 10(1), 113-135.
- Leamer, E.E. (1992) "Testing Trade Theory", **Working Paper**, Cambridge, Mass: National Bureau of Economic Research, No.3957.
- Maddison, A. (1995) **Monitoring the World Economy, 1820-1992**, Paris: Development Centre of the OECD.
- Malerba, F. and F. Montobbio (2003) "Exploring Factors Affecting International Technological Specialization: The Role of Knowledge Flows and The Structure of Innovative Activity", **Journal of Evolutionary Economics**, 13(4), 411–434.

- Mankiw, G.M. (1995) "The Growth of Nations", **Brookings Papers on Economic Activity**, 1, 275-310, Madison.
- Mar, S.J., A.A. Inmaculad and D.R. Jesús (2006) "Capital Accumulation and TFP Growth in The EU: A Production Frontier Approach", **Journal of Policy Modeling**, 28(2), 195-205.
- Meredith, L. (1991) "The U.S. Export and Foreign Direct Investment Linkage in Canadian Manufacturing Industries", **Journal of Business Research**, 24(1), 73-88.
- Montobbio, F. (2003) Sectoral Patterns of Technological Activity and Export Market Share Dynamics", **Cambridge Journal of Economics**, 27, 523-545.
- Montobbio, F. and F. Rampa (2005) "The Impact of Technology and Structural Change on Export Performance in Nine Developing Countries", **World Development**, 33 (4), 527-547.
- Romer, P. (1990) "Endogenous Technical Changes", **Journal of Political Economy**, 98, 71-102.
- Sena, V. (2004) "Total Factor Productivity and The Spillover Hypothesis: Some New Evidence", **International Journal of Production Economics**, 92(1), 31-42.
- Seyidoğlu, H. (1999) **Uluslararası İktisat, Teori, Politika, Uygulama**, İstanbul: Güzem Yayınları.
- Stoneman, P. (1995) "Introduction" in P. Stoneman (ed.), **Handbook of the Economics of Innovation and Technological Change**, Oxford: Basil Blackwell, 1-3.
- Soete, L.G. (1981) "A General Test of Technological Gap Trade Theory", **Weltwirtschaftliches Archiv**, 117, 638-650.
- Solow, R.M. (1957) "Technical Change And The Aggregate Production Function", **Review of Economics and Statistics**, 39, 312-320.
- Suen, M. and C.K. Yip (2005) "Superneutrality, Indeterminacy And Endogenous Growth", **Journal of Macroeconomics**, 27(4), 579-595.
- Thirlwall, A.P. (2002) **The Nature of Economic Growth: An Alternative Framework for Understanding the Performance of Nations**, Cheltenham: Edward Elgar.
- Türkcan, K. (2005) "Determinants of Intra-Industry Trade in Final Goods and Intermediate Goods between Turkey and Selected OECD Countries", **Ekonometri ve İstatistik**, 1, 15-05.

UNIDO (2006), **International Comparison of Industrial Performance**, UNIDO.
<http://www.unido.org/data/regions.cfm?TY=R&RID=04>

United Nations, **Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE)**, SITC.
Rev-3.

<http://unstats.un.org>

UNCTAD (2005) **World Investment Report**, Annex Table A.III.5., 291.
http://www.unctad.org/en/docs/wir2005_en.pdf

Young, A.A. (1991) "Learning by doing and the Dynamic Effects of International Trade", **Quarterly Journal of Economics**, 106(2), 369-406.

EK TABLO 1:
SITC SINIFLAMASI*

Mal Grubu	SITC Rev-3 Kodları
Hammadde Yoğun Mallar	SITC 0; (2-26); (3-35); 4; 56.
İşgücü Yoğun Mallar	SITC 26; (6-62,67,68); (8-87); 88.
Sermaye Yoğun Mallar	SITC 1; 35; 53; 55; 62; 67; 68; 78.
Kolayca Taklit Edilebilen Araştırma Bazlı Mallar	SITC 51; 52; 54; 58; 59; 75; 76.
Zor Taklit Edilebilen Araştırma Bazlı Mallar.	SITC 57; (7-75,76,78); 87; 88.

* SITC (3-35), SITC 35 dışındaki tüm SITC 3 grubunu; SITC (6-62,67,68), SITC 62, 67 ve 68 dışındaki tüm SITC 6 grubunu ifade eder; vb.

JOB ATTRIBUTES AND WORK ATTITUDES: A RESEARCH IN A MANUFACTURING COMPANY

Semra F. AŞÇIGİL*

Abstract

This paper aims to explore the impact of teamwork participation on employee satisfaction and commitment in a manufacturing company. Along with teamwork, perceptions of job characteristics such as autonomy and complexity form the variables whose impact on attitudes has been studied. The findings of regression analysis reveal that the change in commitment level is significantly explained by complexity whereas the only significant independent variable explaining change in job satisfaction was job group. Teamwork participation does not make a difference in neither job satisfaction nor company commitment. The findings are interpreted combined with the findings of interviews to understand the social context in which teamwork is implemented.

Keywords: Teams, commitment, satisfaction, job related attitudes.

Öz

İşin Nitelikleri ve İş ile İlgili Tutumlar: Bir İmalat Firmasında Araştırma

Bu makale, takım çalışmalarına katılımın çalışanların işten duydukları memnuniyete ve işlerine duydukları bağlılığa olan etkisini, üretim sektöründe faaliyet gösteren bir firmada araştırmayı amaçlamaktadır. Takım çalışmasına katılımın yanısıra, özerklik ve karmaşıklık gibi iş ile ilgili nitelikler de çalışanların tutumlarına etki eden değişkenler olarak ele alınmıştır. Regresyon analizi sonucu elde edilen sonuçlar, işteki karmaşıklığın işe bağlılıkta meydana gelen değişimin istatistiksel olarak anlamlı bir yüzdesini açıklarken, yalnız meslek grubu değişkeninin işten duyulan tatmini açıkladığını göstermiştir. Takım çalışmalarına katılımın ise işten duyulan memnuniyet ve işe karşı duyulan bağlılığı etkilemediği görülmüştür. Takım çalışmalarının yer aldığı sosyal ortamın da anlaşılabilmesi için, bulgular yapılan mülakatlarla birleştirilerek yorumlanmıştır.

Anahtar Sözcükler: Takımlar, işe bağlılık, memnuniyet, iş ile ilgili tutumlar.

* Doç. Dr., Middle East Technical University, Department of Business Administration, İnönü Bulvarı, 06531 Ankara/TURKEY, sascigil@metu.edu.tr

I. TEAMWORK AND WORK OUTCOMES

Considerable research has focused on the ways in which employees react to their jobs. The majority of these have examined the employee responses during organizational change. Organizational change based on restructuring work around teams has been a powerful change tool to improve performance of workplace. Most of the change programs initiated require involvement of organizational members more than before to achieve desired outcomes. In line with such efforts, considerable research exists in literature focusing on the attitudinal responses of employees to their jobs. Some of the research has provided evidence demonstrating that employee's affective responses to work maybe more directly related to the structural characteristics of the job, rather than individual characteristics of the employee (Griffin, 1988). Despite of this continuous interest in reasons of desired work attitudes such as satisfaction and commitment, teamwork remains to be an under-searched job attribute. The purpose of this paper is to expand the list of predictors of job attitudes to include *team membership* in understanding the attitudinal outcomes at workplace.

Teamwork is supposed to enable enhanced communication, coordination and integration of diverse information at the disposal of individual members (Rodwell *et. al.*, 1998; Tiernan *et. al.*, 2002). In this regard, teamwork opposes the traditional Taylorist intentions to isolate employees by means of assigning to standard tasks sequentially designed allowing less chances for communication. Teamwork is viewed to integrate individual with the organization (Morley and Heraty, 1995) whereas employees' consent for change is achieved by making them feel that their interests and company interests are aligned (Hare, 1976; Isabella and Waddock, 1994). To this end, team activities have been a common approach in reestablishing trust towards management who lose their trustworthiness mainly after downsizing experiences inherent in organizational change schemes. Taking a strategy deployment perspective, teamwork help in cascading down the new vision of doing business to operational levels and brings clarity about the future of both work and employees, offsetting ambiguities associated with change.

Numerous variables are found to influence the attitudinal outcomes of team based initiatives while the literature contains contradictory findings concerning the impact of teamwork on job attitudes (Batt, 2004). Significant relations have been found between teamwork and satisfaction and organizational commitment (Karia and Asaari, 2006) in a study of the effects of total quality management practices on employee's work related outcomes. Wright and Edwards (1988) have found out that teamwork leads to higher job satisfaction and labor productivity whereas no evidence was found about higher commitment. Harris (1992) and Nora, Rogers and Stramy (1985) found that

intrinsic job satisfaction increased after introducing team based work. Denis (1986), Larson and Gobeli (1987), Ford and Randolph (1992), Randolph and Posner (1992), and Doolen *et.al.* (2003) all cite increased satisfaction after structural changes that provide more challenging jobs and enhance responsibility and authority.

On the other hand, Griffin (1988) based on a 3 year follow up of quality circles with matched pairs comparison group have found that attitudes and behaviors improved initially for the experimental group however dropped back to previous levels subsequently. Marks *et. al.* (1986) suggested that quality circles programs saved employees from negative contextual factors but contributed less to enhance quality of work life. Parker and Slaughter (1988) argued that peer pressure may become a disadvantage for teams which may become a means for stress management.

Macy and Izumi (1993) found that there was no relationship between the introduction of elements of the integrative structure (self-managing teams, job enrichment, other team mechanisms, hierarchical changes and multi-skilling) and attitudinal outcomes to the work environment. Another research demonstrated that the reaction may not only be to the new schemes, but how they are introduced (Carroll and Flood, 2000). Frequently, introduction of such forms of organization is accompanied by reduced prospects for promotion, increased job insecurity, and job cuts which are unlikely to lead to any significant increase in organizational commitment.

II. JOB ATTRIBUTES AND JOB ATTITUDES

The aim of this study is to explore the influence of individual and job characteristics on job attitudes focusing primarily on the outcomes of team membership. To this end, five job related and two outcome related constructs will be employed as the independent and dependent variables. The job characteristics investigated are team membership, job complexity, work autonomy, occupational category and promotion expectation. In their contributing work on job characteristics and job outcomes, Evans *et. al.* (2002) point to the importance of recognizing that perceptions of job characteristics such as autonomy and complexity, do not necessarily reflect reality. However, the authors claim, these perceptions can effect how employees respond to that reality. Therefore, in this study the focus will be on perceptions of job characteristics rather than job characteristics themselves.

Company commitment and job satisfaction are the two attitudinal outcomes studied in this paper. Employee's age, gender, education and tenure are the individual demographic characteristics employed. A brief discussion of job

related characteristics and the two outcome variables investigated in this study and their relevance follow.

Job satisfaction is defined as employees' statements of satisfaction with various aspects of his/her job. In general commitment is a measure of the employee's intention to stay with the same company. According to Mowday *et. al.* "commitment emphasizes attachment to the employing organization, including its goals and values, whereas satisfaction emphasizes the specific task environment where an employee performs his or her duties" (1982: 28). It is also operationalized as willingness to show effort and achieve organizational goals. The major aim of most of the job characteristics research has been to understand the manner in which employees respond to the present job characteristics. Lawler and Hall (1969) stated that the way job is designed has a substantial impact upon the attitudes and feelings of employees. The direct relationship of job characteristics to job satisfaction is theoretically supported by many researchers (Fried and Ferris, 1987; Brown and Peterson, 1993; Singh, 1998; Williams, 1998) whereas autonomy and skill variety are found to enhance intrinsic motivation by way of increasing self-accomplishment feeling at work. Locke (1976) and Kirkman and Shapiro (2001) have argued that subjective values play an important role in the relationship between job characteristics and attitudes. This view is also supported by social information processing theory which suggests that worker attitudes are constructed through social interaction with workers in the workplace rather than determined either by worker characteristics or by objective job characteristics (Salancik and Pfeffer, 1978).

Job complexity is about enhanced learning value created through skill variety inherent in a job. It is determined by the degree of challenge and growth a job offers to its incumbent. In literature there are empirical studies suggesting that skill variety is one of the best predictors of job satisfaction (Becherer *et. al.*, 1982) and that job commitment is greater among those who possess a variety of skills (Hunt, *et. al.*, 1985). Contrary to the previous findings, Schlenker and Gutek (1987) have found that reduction in skill variety by way of role loss has significant negative impact on job satisfaction. Similarly, Van der Heijden and Brickman (2001: 173-198) study rejected a positive relationship between skill variety and satisfaction.

Autonomy is described by Hackman and Oldham (1975: 162) as "the degree to which the job provides substantial freedom, independence, and discretion to the employee in scheduling the work and in determining the procedures to be used in carrying it out." There are several studies that have empirically found significant direct relationships between autonomy and commitment (Rabinowitz *et. al.*, 1977) as well as satisfaction (Katz and Kahn, 1978; Kulik *et. al.*, 1988).

III. MEASURES AND HYPOTHESES

The research combines both qualitative and quantitative data to bring an explanation to the impact of job attributes on work attitudes acknowledging at the same time the historical constraints imposed by past employment relationships. Autonomy (decision autonomy of employee concerning pace, methods, tools, etc. and discretion involved), job complexity (greater skill utilization and development opportunity), team membership (whether employee was a participant of a team) and promotion expectation (whether employee anticipates a promotion in the near future) are the specific job attributes that are considered as independent variables in this research along with team membership. A questionnaire used by Lincoln and Boothe (1993) in a survey examining the effect of unions on job attitudes is used in collecting data. Acknowledging the importance of rewards on creating positive attitudes towards work (Witt and Nye, 1992; Schwarzwald *et. al.*, 1992), a question related with earnings was added, however, employees refrained from declaring their earning level and preferred not to declare it.

Job satisfaction and company commitment are work attitudes measured in the research assuming to be the dimensions of employee attitudes (See Table 1). Job satisfaction scale has been used by Quinn, Staines, and McCullough (1974) and company commitment scale is a subset of Porter organizational commitment scale (Porter *et. al.*, 1974). The impact of employee attributes like age, tenure in the company, education, marital status and gender are also considered as demographics. The scale reliability for 16 items was .73. The coefficient alpha for the sub-scales job satisfaction (3 items), commitment (6 items), complexity (4 items) and autonomy (3 items) were .67, .70, .65 and .61 respectively (See Table 2).

The following hypotheses are tested in quantitative results in this research:

Hypothesis 1: Teamwork participation will be positively associated with both job satisfaction and commitment.

Hypothesis 2: Perceived autonomy will be positively associated with both job satisfaction and commitment.

Hypothesis 3: Perceived complexity will be positively associated with job satisfaction and commitment.

Hypothesis 4: Team members and non-members differ in their levels of company commitment and job satisfaction.

Hypothesis 5: Occupational difference (job type) will lead to a change in the levels of commitment and satisfaction.

Table-1: Scale Items and Descriptive Statistics

Items	Mean	S.D
<i>Company Commitment</i>		
I am willing to work harder than I have to in order to help this company Succeed (1= strongly disagree, 5= strongly agree)	3.54	1.56
I would take any job in order to continue working for this company (same)	2.47	1.58
My values and the values of this company are quite similar (same)	3.11	1.44
I am proud to work for this company (same)	3.78	1.45
I would turn down another job for more pay in order to stay with this Company (same)	2.34	1.36
I feel very little loyalty to this company (1=str. agree, 5= str. disagree)	3.71	1.58
<i>Job satisfaction</i>		
If a good friend of yours told you that he or she was interested in working at a job like yours at this company, what would you say? (1=would advise against it, 2= would have second thoughts, 3= would recommend it)	2.23	.58
Knowing what you know now, if you had to decide all over again whether to take the job you now have, what would you decide? (1=would not take, 5= would take job again)	2.29	.73
How much does your job measure up to the kind of job you wanted when you first took it? (1=not what I wanted, 5= what I wanted)	1.95	.71
<i>Job Complexity</i>		
How long would it take to train someone to do your work? 1= few hours, 5= more than a year	4.67	.70
My job requires a high level of skill (1=strongly disagree, 5=strongly agree)	3.76	1.46
My jobs keeps me learning new things (1=str. disagree, 5= str. agree)	4.09	1.35
There is a lot of variety in the kinds of things that I do in my job (1=str. Disagree, 5= str. agree)	4.10	1.39
<i>Work Autonomy</i>		
My job gives me freedom as to how I do my work (1= str. disagree, 5= str. agree)	3.08	1.70
My job lets me decide the speed that I work (same)	3.20	1.72
The degree to which "my judgement" was cited (1=least effect, 5= most effect) in response to : "What has the most effect on what you actually do on your job?"	3.34	1.53

Table-2: Means, Standard Deviations, and Inter-Correlation for Variables

Variable	Mean	SD	1	2	3	4	5	6	7	8
1. Commit.	3.11	.94	(.70)							
2. Satisfact.	2.13	.54	.419*	(.67)						
3. Complex	4.07	.94	.271*	.054	(.65)					
4. Autonomy	3.15	1.24	.234*	.152	.187	(.61)				
5. Team membership	-	-	.145	.102	.179	.082	-			
6. Promotion	-	-	.016	-.065	-.113	.117	.041	-		
7. Education	-	-	-.002	.023	.217*	.180	.083	-.180	-	
8. Job category	-	-	.198*	.235*	.120	.160	.120	.009	.446*	-

Cronbach Alpha values for the subscales (in parentheses) are in the diagonal.

** Correlation is significant at the 0.01 level * Correlation is significant at the 0.05 level

In addition to the circulation of the questionnaire, interviews are conducted with 39 employees in order to support findings of quantitative analyses as well as place them in the social context in which teamwork is implemented. Interview summaries are also sought to clarify employees' feelings about teamwork activities in general and the implementation process.

IV. RESEARCH SITE AND PARTICIPANTS

The study was conducted in a manufacturing company in Turkey (the information on sector has been changed in order to make company name anonymous). The company employed approximately 710 employees, which was reduced from a thousand two years ago. In addition to downsizing, de-layering occurred in the organizational structure. Quality related initiatives were launched 6 years ago that preceded significant steps towards developing a quality culture for employee involvement. Employee involvement schemes like suggestion system, 5S and teamwork have been initiated as part of quality movement. Since a significant time (over two years) has passed over launching the teamwork at the plant, the possibility of a halo effect has been reduced. On the other hand, practices like flexible time and gain sharing are not adopted in the company at the time the study was conducted. The company has got ISO 9000 certification three years ago.

The target population in the research is identified as employees below middle management. 86 employees working in a different location and 19 managers holding senior and middle level positions are excluded from the population being studied. Among the remaining, 103 employees selected by convenience sampling completed the questionnaire. Employees were told that the survey was a study of employee attitudes being conducted by a researcher

and confidentiality was assured. The completed questionnaires were collected by employees themselves in each unit and gathered afterwards.

Of the total sample responding to the questionnaire, 10% were women and 90% were men. Their ages ranged from 22 to 51 with an average age of 34.8 (SD=5.12). 25% were primary school, 51% high school and 22% university graduates. With respect to years worked in the firm, 31% worked less than 8 years, 33% worked between 9 and 12 years and 30% worked more than 12 years. 40% of the respondents stated that they had no teamwork experience.

The suggestion schemes had a history of about 10 years in the plant. Team activities were initiated as soon as the quality management was launched. Team activities concentrated on quality improvement and error reduction activities with some study on preventing waste and improving work environment. The company offered no financial benefits for participation in teamwork. Teams were either voluntarily formed or members were invited by management to work on problems due to their accumulated experience on the topic. The teams workers participate are formed by members working generally within the same unit whereas teams composed of engineers may engage in issues aiming at resolving interdepartmental issues.

V. RESULTS OF THE SURVEY

To test the hypotheses 1 to 3, the responses obtained from 103 employees are analyzed through regression analysis. Standard regression coefficients and t-values were obtained by regressing commitment and job satisfaction scores on job attributes (team membership, job complexity, work autonomy, promotion expectation, job type) and employee attributes (age, gender, marital status, education, tenure). The independent variables explain 17% of the variance in job satisfaction and 17.8% of the variance in commitment (See Tables 4 and 5). The fourth hypotheses are tested through independent sample t-tests (See Table 3).

Table-3: t-test for Equality in Work Attitudes Between Subgroups

Variable	Subgroup	N	Means	SD	t
Commitment	1 team memb.	60	2.99	1.02	-1.46
	2 nonmember	41	3.28	.82	
Satisfaction	1 team member	60	2.08	.59	-1.02
	2 nonmember	41	2.19	.45	
Commitment	1 promotion	14	3.05	.94	-1.16
	2 no promotion	83	3.09	.95	
Satisfaction	1 promotion	14	2.21	.62	.63
	2 no promotion	83	2.11	.54	
Commitment	1 worker	75	3.02	.98	-1.36
	2 engineer	25	3.31	.79	
Satisfaction	1 worker	74	2.06	.54	-1.91*
	2 engineer	25	2.29	.49	
Commitment	1 female	9	3.46	.69	1.17
	2 male	93	3.08	.96	
Satisfaction	1 female	9	2.41	.32	1.64
	2 male	93	2.10	.55	

*p<.10

Table-4: Result of Regression Analysis for Company Commitment

Independent Variables	Standardized Beta	t
Job Attributes		
Team membership (1=Y)	.004	.033
Job Complexity	.273	2.497*
Work Autonomy	.153	1.396
Promotion expectation (1=Y)	.033	.307
Job type (1=worker, 2=engineer)	.195	.681
Employee Attributes		
Age (in years)	-.071	-.446
Gender (1=f, 2=m)	-.090	-.789
Education (1=primary school., 4=university)	-.262	-1.861**
Tenure (in years)	.121	.681
R Square	.178	
Adj. R Square	.073	
Durbin Watson	1.479	

Note: N=103 *p<.05 **p<.10

Table-5: Result of Regression Analysis for Job Satisfaction

Independent Variables	Standardized Beta	t
Job Attributes		
Team membership (1=Y)	.125	1.136
Job Complexity	-.047	-.427
Work Autonomy	.146	1.329
Promotion expectation (1=Y)	-.132	-1.216
Job type (1=worker, 2=engineer)	.260	1.763**
Employee Attributes		
Age (in years)	.086	.535
Gender (1=f, 2=m)	-.244	-2.123*
Education (1=primary school., 4=university)	-.082	-.581
Tenure (in years)	.102	.568
R Square	.170	
Adj. R Square	.063	
Durbin Watson	1.561	
Note: N=103	*p<.05	**p<.10

Hypothesis 1

To test this hypothesis, regression results are used. The standardized regression coefficient for regressing commitment on independent variables listed above indicate a positive but not significant relationships between team membership and job satisfaction

(B=.125, t (89)=1.136) and between team membership and commitment (B = .004, t (89) = .033).

Hypothesis 2

The regression coefficients relevant for job satisfaction and perceived autonomy is positive but not significant (B=.146, t (89) =1.329). Similarly, results indicate a positive but not significant relationship for commitment and perceived autonomy (B=.153, t (89) =1.396).

Hypothesis 3

The beta coefficient for perceived complexity is in the expected direction in regressing commitment. The relationship between perceived complexity and commitment is positive and significant (B = .273, t (89) = 2.497, p< .05). The beta coefficient for perceived complexity and job satisfaction is negative but not significant (B = - .047, t (89) = - .427).

Hypothesis 4

The t-tests carried out indicate that team members and non-members do not differ significantly in terms of their commitment ($t(99) = -1.461$) and job satisfaction ($t(99) = -1.023$) levels.

Hypothesis 5

A significant difference is found between workers and engineers with regard to job satisfaction levels ($t(97) = -1.907$, $p < .10$). The workers' job satisfaction level (mean = 2.06, SD = .54) is lower than what engineers felt (mean = 2.29, SD = .49).

VI. QUALITATIVE RESULTS

The results of quantitative analyses mostly provide support for anticipated directions of the associations between independent and dependent variables. Autonomy and team membership induce positive changes in employee work attitudes as predicted through review of literature. While complexity contributes positively to commitment, its coefficient is negative for job satisfaction.

At this point of analysis, the data collected through interviews is used to understand how employees perceive teamwork activities. 39 employees were interviewed on a convenience basis. The interviews lasted between 15 minutes to 45 minutes. Of the interviewees, two are female. The average tenure of the respondents is 10.7 years. 19 of the interviewees stated active participation in a team activity at the time the interview was conducted. The questions asked during the interview are;

1. Considering your daily, weekly, monthly activities, what do you do to improve quality in your work?
2. What sort of things helps and supports you to improve your work?
3. What sort of things form obstacles for you in improving your work?
4. If things were ideal in your organization, what would they be like?

The interviews done with employees indicate that employees appreciate the training and learning opportunities provided, but still, they think that team related activities are not well organized leading to work overload. They state

that too many programs were launched leading to confusion and extra work load. Besides, increases in the workload that occurred both due to downsizing and assignment of new quality improvement related responsibilities increased work stress. Employees also feel uncomfortable about the inequalities of work share resulting from the developments in the way work is being done. However, they feel that compared to the past they are much more skilled and appreciate management's efforts to develop the human capital and investments in training. Despite of the well-established human resource development infrastructure, they complain about the way the process is implemented and the complaints are mainly on the late responses to proposals developed within involvement schemes. The delays in getting management's response to improvement suggestions or rejections of proposals without reasonable justifications were other reasons in decreased motivation and satisfaction levels. As one machine operator have said,

.....they rejected my suggestion and right after I left the unit, my suggestion was implemented. We are not allowed to trace and influence what will happen after we make a suggestion.

Similar views were voiced by another worker who said;

Our job ends once we make the suggestions. Afterwards, it is foreman's or engineer's decision whether to implement it or not. We are not given the chance to own, trace our ideas.

Effectiveness of team activities is misunderstood by middle management as 'increasing the number of teams'.

All middle managers do not have the same supportive attitude in facilitating team activities.

Based on the interview findings, it was observed that satisfaction with work varied depending on perceptions of employment security. The interviews also revealed that the relatively low satisfaction level is experienced among workers as compared to engineers. Workers have developed perceptions of insecure jobs and tended to be less satisfied. Engineers rarely conveyed doubts implying vulnerability during a possible future downsizing. They think that after developing new skills, they become more demanded and even more mobile. This may be considered as a sign of failure in teamwork ideals for integration with company goals, because engineers may prefer to choose alignment with their occupational standards and goals.

The occupational difference in satisfaction levels can be explained through insecurity felt by primary school graduates that is due to a rumor concerning the possibility of termination of employment contract. There were rumors going around such as;

It is said that management is going to replace us (primary school graduates) with technical school graduates.

The number of workforce was reduced by almost 30% in the past. We are afraid that we will be confronted with such a situation again!

Our wage levels are fine. However, compared to other companies, they (union representatives) signed agreement for relatively lower wages last time. The union representatives are not strong enough to defend our interests.

Although related question was not answered in the questionnaire, discontent with the wage level was a factor surfaced recurrently during interviews as a reason for low level of satisfaction felt. Interviewees were apparently making a social comparison; what bothered them actually was the feeling that there was no comparative justice in the industry. For them, it was perceived injustice rather than the wage level itself which lead to dissatisfaction.

On the other hand, employee views about training provided was quite positive as reflected by changes in perceived complexity having a positive association with changes in commitment level. Training opportunities may be interpreted as a possibility of longer-term relationship with the company, which at the same time made employees feel secure. Increased confidence as to employment security has affected employee commitment positively. Identifying teamwork with quality management, a 13 year experienced worker stated that;

After quality management was launched, we took many hours of training. I can feel the skill growth I experienced in the last 5 years.

However, similar feelings are not reflected concerning work satisfaction. As evident in the responses of employees during interviews, the ambiguities and unfairness created in responsibilities and workload distribution have negatively affected the impact of complexity on satisfaction.

The two significant coefficients in regression equation for company commitment belong to complexity and educational level, whereas job status and gender initiate significant changes in dependent variable in the regression equation for job satisfaction. The findings suggest that teamwork participation,

the main focus of this study, does not alone lead to a significant difference in job attitudes between participants and non-participants as shown by the t-tests. The other independent variable - age is found to be positively associated with job satisfaction. The interpretation for this can be that increased satisfaction among elderly is stemming from complacency. On the other hand, the inverse relationship of age and commitment need to be explained further. The adverse relationship may be an indicator of a preference for retirement particularly in a change demanding work environment where aged people find it hard to adapt to the requirements of new schemes introduced. On the other hand, experience has a positive association with both of the dependent variables. This shows that number of years worked in the company but not age is the reliable source for enhancing both job satisfaction and commitment to the company.

VII. DISCUSSION AND MANAGERIAL IMPLICATIONS

Based on above findings, it can be concluded that the outcomes based on employees' participation in team-based initiatives are more complex than predicted and shaped by multiple factors. It is seen that more factors need to be considered in explaining work outcomes whenever combined interpretations of quantitative and qualitative findings are considered. In addition to the individual and work related attributes employed in the study, organizational factors like employment policy pursued in the past, perceptions as to fairness of wages or how change is managed emerge as critical. Team membership and its consequences are vulnerable to the influences of organizational context in which they are embedded. Socialization within teams that is expected to create positive work outcomes may not offset the anxieties arising from poor relations in the past. Similarly, positive outcomes of team activities may not eliminate the suspicions over justice in pay levels or work share. Moreover, the interviews suggest that, the absolute amount of economic incentives provided, whether employees are fairly paid in return to the responsibilities assigned, may not all the time constitute reliable reason for job satisfaction. Employee's sensitivity to social comparisons i.e. fairness in relation to earnings of referent others is equally important.

There is a possibility for improving work attitudes through teamwork as demonstrated by the direction of the association; however, this is conditional on providing a flawless employment relationship inherited from the past as well as justice in payment policies. It is difficult to reconcile suspicions about a possible downsizing decision with participation islands, i.e. teams demanding also the trust of employees. Employee involvement schemes most of the time can not remove the tension created by a high degree of uncertainty over the

future of employment contract. What is lacking is trust that is to be created by just policies and actions to enhance identification with team goals.

It appears that there is more potential for enhancing commitment through increasing opportunities for learning new skills. Investment in people, facilitating a work environment where they acquire new skills and update their knowledge base is more likely to create long-term engagement and commitment to company goals. The interviews point out that training provided may be perceived also as a means for higher potential for mobility for highly educated staff, just as it implies greater possibility for self-employment after retirement for workers. Managers need to acknowledge that trust in policies is essential to create alignment with company goals which can be established through making people feel that company is helping employees to upgrade their skill levels and create a learning environment. Commitment presupposes development of a long-term perspective which can be easily endangered with rumors of layoffs.

Overall, the findings support the literature distinguishing the predictors of satisfaction and commitment. Moreover, it is not team membership alone that makes a difference in work related attitudes. As the qualitative findings suggest, the unique effect of perceptions as to how teamwork is managed need to be considered.

VIII. LIMITATIONS OF THE STUDY AND SUGGESTIONS FOR FUTURE RESEARCH

As a qualitative and quantitative analysis of teams in a manufacturing firm, the findings are context specific. Sampling based on convenience is another limitation that needs to be underlined. Lacking earnings related data among job attributes is one shortcoming of this research. This also partly clarifies why explanatory power of regression model was less than expected. A longitudinal study might explain the changes in work attitudes in different phases of teamwork implementation better than a study conducted at a given time. Intra-team and inter-team relations which are not considered in this research may also help to enrich our understanding of work attitudes.

The findings also show that considering different occupational categories will be promising in enriching the research on work attitudes. The implication is that, it will be hard to bring a mutually exhaustive explanation about employee reactions towards involvement schemes without acknowledging social component of each type of work relationship. Engagement with different realities creates perceptual differences of job attributes, ending in changing

impact of predictors affecting each outcome variable. Thus, the future research needs to bring the broader organizational context to attention. Future research may also focus upon the impact of company policies and management on work attitudes for different job or task categories. Finally, it can be concluded that the under-researched social context can better be understood whenever the quantitative and qualitative data is combined in a research.

REFERENCES

- Batt, R. (2004) "Who Benefits from Teams? Comparing Workers, Supervisors, and Managers", **Industrial Relations**, 43(1), 183-212.
- Becherer, R.C., F.W. Morgan and L.M. Richard (1982) "The Job Characteristics of Industrial Salespersons: Relationship to Motivation and Satisfaction", **Journal of Marketing**, 46, 125-135.
- Brown, S.P. and R.A. Peterson (1993) "Antecedents and Consequences of Salesperson Job Satisfaction: Meta- Analysis and Assessment of Causal Effects", **Journal of Marketing Research**, 30 (February), 63-77.
- Carrol, S.J. and P. Flood (2000) Editors' Introduction, in P. Flood, T. Dramgoole, S.J. Carroll and L. Gorman (ed.) **Managing Strategy Implementation: An Organizational Behavior Perspective**, Oxford: UK, Blackwell.
- Dennis, H. (1986) "Matrix Structures, Quality of Working Life and Engineering Productivity", **IEEE Transactions on Engineering Management**, 33(3), 148-156.
- Doolen, D.L., M.E. Hacker and E.M. Van Aken (2003) "The Impact of Organizational Context on Work Team Effectiveness: A Study of Production Team", **IEEE Transactions on Engineering Management**, 50(3), 285-296.
- Evans, K. R., J.L. Schlacter, Schultz, R.J., Gremler, D.D., Pass M. and W.G. Wolfe (2002) "Salesperson and Sales Manager Perceptions of Salesperson Job Characteristics and Job Outcomes: A Perceptual Congruence Approach", **Journal of Marketing**, 30-44.
- Ford, G.R. and W. Randolph (1992) "Cross-functional Structures: A Review and Interpretation of Matrix and Project Management", **Journal of Management**, 18(2), 267-294.
- Fried, Y. and G.R. Ferris (1987) "The Validity of the Job Characteristics Model: A Review and Meta-Analysis", **Personnel Psychology**, 40 (Summer), 287-312.

- Griffin, R.W. (1988) "Consequences of quality circles in an industrial setting: A Longitudinal Assessment", **Academy of Management Journal**, 31(2), 338-358.
- Hackman, J.R. and G.R. Oldham (1975) "Development of Job Diagnostic Survey", **Journal of Applied Psychology**, 60(April), 159-170.
- Hare, A.P. (1976) **Handbook of Small Group Research** (2nd ed.) New York: Free Press.
- Harris, T. (1992) "Towards Effective Employee Involvement: An Analysis of Parallel and Self-Managing Teams", **Journal of Applied Business Research**, 9(1), 25-33.
- Hunt, S., L.B. Chanka and V.R. Wood (1985) "Organizational Commitment and Marketing", **Journal of Marketing**, 49, 112-126.
- Isabella, L.A. and S.A. Waddock (1994) "Top Management Team Certainty: Environmental Assessments, Teamwork, and Performance Implications", **Journal of Management**, 20(4), 835-859.
- Karia, N. and M. Asaari (2006) "The Effects of Total Quality Management Practices on Employees' Work Related Attitudes", **The TQM Magazine**, 18(1), 30-43.
- Katz, D. and R.L. Kahn (1978) **The Social Psychology of Organizations**, New York, Wiley.
- Katzenbach, J. R. and D. K. Smith (1993) **The Wisdom of Teams : Creating the High Performance Organization.** Boston : Harvard Business School Press.
- Kirkman, B.L. and D.L. Shapiro (2001) "The Impact of Cultural Values on Job Satisfaction and Organizational Commitment in Self-managing Work Teams: The Mediating Role of Employee Resistance", **Academy of Management Journal**, 44(3), 557-569.
- Kulik, C.T., G.R. Oldham and P.H. Langer (1988) "Measurement of Job Satisfaction, Comparison of the Original and the Revised Job Diagnostic Survey", **Journal of Applied Psychology**, 73(3), 462-466.
- Lawler, E.E. and D.T. Hall (1969) "Effects of Job Redesign: A Field Experiment," **Journal of Applied Social Psychology**, 73(3), 462-466.
- Larson, E. and D. Gobeli (1987) "Matrix Management: Contradictions and Insights", **California Management Review**, 24(4), 126-138.
- Lincoln, J. R., and J. N. Boothe (1993) "Unions and Work Attitudes in the United States and Japan", **Industrial Relations**, 32(2), 159-187.

- Locke, E.A. (1976) "The Nature and Causes of Job Satisfaction", in M.D. Dunette (ed.), **Handbook of Industrial and Organizational Psychology**, 1297-1349, New York: McGraw-Hill.
- Macy, B. and H. Izumi (1993) "Organizational Change, Design and Work Innovation: A Meta Analysis of 131 North American Field Studies 1961-1991", **Research in Organizational Change and Development**, 7, 232-313.
- Marks, M. L., P. H. Mirvis, E. J. Hackett and J. F. Grady (1986) "Employee Participation in a Quality Circle Program: Impact on Quality of Work Life, Productivity, and Absenteeism", **Journal of Applied Psychology**, 71, 61-69.
- Morley, M. and N. Heraty (1995) "The High Performance Organization: Developing Teamwork Where It Counts", **Management Decision**, 33(2), 56-64.
- Mowday, R., L. Porter and R. Steers (1982) **Organizational Linkages: The Psychology of Commitment, Absenteeism, and Turnover**, New York: Academic Press.
- Nora, J., R. Rogers and R. Stramy (1985) **Transforming the Workplace**, Princeton, NJ: Princeton Research Press.
- Parker, M. and J. Slaughter (1988) "Management by Stress", **Technology Review**, 37-42.
- Porter, L. W., R. M. Steers, R. T. Mowday and P.V. Boulian (1974) "Organizational Commitment, Job Satisfaction, and Turnover among Psychiatric Technicians", **Journal of Applied Psychology**, 59, 603-609.
- Quinn, R. P., K. Staines and M. R. McCullough (1974) **Job satisfaction : Is there a trend?** Washington, DC: U.S. Department of Labor.
- Rabinowitz, S., D.T. Hall and J.G. Godale (1977) "Job Scope and Industrial Differences as Predictors of Job Involvement: Independent and Interactive?", **Academy of Management Journal**, 20(June), 273-281.
- Randolph, W. and B. Posner (1992) **Getting the Job Done: Managing Project Teams and Task Forces for Success**, Old Tappan, NJ: Prentice Hall.
- Rodwell, J.J., R. Kienzie and M. A. Shadur (1998) "The Relationship among Work-Related Perceptions, Employee Attitudes, and Employee Performance: The Integral Role of Communication", **Human Resource Management**, 59, 603-609.
- Salancik, G.R. and J. Pfeffer (1978) "A Social Information Processing Approach to Job Attitudes and Task Design", **Administrative Science Quarterly**, 23: 224-253.

- Schwarzwald, J., M. Koslowsky and B. Shalit (1992) "A Field Study of Employees' Attitudes and Behaviors After Promotion Decisions", **Journal of Applied Psychology**, 77, 511-514.
- Schlenker, J.A. and B.A. Gutek (1987) "Effects of Role Loss on Work-Related Attitudes", **Journal of Applied Psychology**, 72(May), 287-293.
- Singh, J. (1998) "Striking Balance in Boundary Spanning Positions: An Investigation of Some Unconventional Influences of Role Stressors and Job Characteristics on Job Outcomes of Salespeople", **Journal of Marketing**, 62 (July), 69-86.
- Tiernan, S.D., P.C. Flood and P.M. Eamann (2002) "Employee Reactions to Flattening Organizational Structures", **European Journal of Work and Organizational Psychology**, 11(1), 47-67.
- Van der Heijden, B.I.J.M. and J.G.Brinkman (2001) "Stimulating Lifelong Professional Growth by Guiding Job Characteristics", **Human Resources Development International**, 4(2), 173-198.
- Williams, T. (1998) "Job Satisfaction in Teams", **The International Journal of Human Resource Management**, 9(5), 782-799.
- Witt, L. A., and L. G Nye, (1992) "Gender and the Relationship Between Perceived Fairness of Pay or Promotion and Job Satisfaction", **Journal of Applied Psychology**, 77, 910-917.
- Wright, M. and P. Edwards, (1998) "Does Team Working Work and If so, Why?", **Economic and Industrial Democracy**, 19(1), 59-90.

ISO 9001: 2000 KALİTE YÖNETİM SİSTEMİNİN KAYSERİ BÖLGESİNDEKİ KOBİ'LERİN PERFORMANSLARINA ETKİLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

Mehmet S. İLKAY*
Emre ASLAN**

Öz

ISO 9001 bir kuruluşun müşteri ve uygulanabilir yasal şartları karşılayarak, müşteri tatminini arttırmak için kullanabileceği bir kalite yönetim sistemi için şartları belirlemektedir, aynı zamanda bir kuruluşun toplam performansını iyileştirmek için kalite yönetim sisteminin kullanılması ve uygulanmasında yönetime yol göstermektedir. Bu bakımdan, ISO 9001 Kalite Yönetim Sistemi Belgeli kuruluşların bu belgeye sahip olmayan kuruluşlara göre performanslarının ne durumda olduğu merak konusudur. Kayseri bölgesindeki KOBİ'ler üzerinde uygulanan anket sonucunda belgeli ve belgesiz kuruluşlar arasında performansın bazı kriterleri açısından anlamlı farklılıklar bulunmuştur. Belge, firmaların finansal performansı, yenilik ve öğrenme performansları ile müşteri memnuniyeti kriterlerinden bazılarının geliştirilmesine katkıda bulunmuştur. Belgenin tedarikçi performansının iyileştirilmesine $p=0.05$ anlamlılık düzeyinde bir katkısının olmadığı ve firma içi performansa ise herhangi bir katkısının olmadığı tespit edilmiştir.

Anahtar Sözcükler: ISO 9001: 2000, performans, Kayseri, kobi.

Abstract

A Research on The Effect of ISO 9001:2000 Quality Management System on SME's Performances in Kayseri Region

ISO 9001 determines the requirements of a quality management system for an organization to use for increasing customer satisfaction by meeting customer and legal requirements. It also guides managers to use and practice

*Yrd. Doç. Dr., Erciyes Üniversitesi, İşletme Bölümü, KAYSERİ, ilkay@erciyes.edu.tr

**Araş. Gör., Gaziosmanpaşa Üniversitesi, İşletme Bölümü, Taşlıçiftlik Kampüsü, TOKAT, emreas@gop.edu.tr

quality management system for improving total performance. In this regard, it is interesting how ISO 9001 Quality Management System certified organizations perform in comparison with non-certified organizations. As a result of a survey of SME's in Kayseri region, significant differences were found between ISO-certified and non-certified firms according to some criteria's of performance. Certification has contributed to improve firms' financial performance and innovation and learning performance. Also has contributed to improve some of the criteria's of customer satisfaction. Certification has not contributed to improve supplier performance at $p=0.05$ significance level and it has no contributions to improve internal business performance.

Keywords: ISO 9001: 2000, performance, Kayseri, SME.

GİRİŞ

Küçük ve orta büyüklükteki işletmeler (KOBİ) bölgesel gelişmişlik farklılıklarını ortadan kaldırmada, mülkiyeti tabana yaymada, istihdam yaratmada önemli bir güç olarak kabul edilmektedir. Sadece geri kalmış ülkelerde değil, Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde ve gelişmiş ülkelerde de sayı, istihdam ve katma değer bakımından KOBİ'ler önemli bir yere sahiptir (Akgemci, 2001: 18). Türkiye'de KOBİ'ler sanayi yapısı içerisinde önemli bir paya sahiptir. 2000 yılında 250'ye kadar çalışanı olan KOBİ'ler tüm işletmelerin %99.6'sını oluşturmuş, toplam istihdamda %63.8, katma değerde ise %36 paya sahip olmuştur (KOSGEB, 2003: 2). A.B.D., Almanya, Japonya, İngiltere, Fransa gibi gelişmiş ülkelere bakıldığında da KOBİ'lerin tüm işletmeler içindeki payı %96 ile %99.8 arasında değişmektedir (Akgemci, 2001: 18).

Ekonomide bu kadar önemli yere sahip olmaları ve KOBİ'lerin son yıllarda kalite iyileştirme ve bunu belgelendirme faaliyetlerine başlamaları nedeniyle, çalışma bu işletmeler üzerinde yapılmıştır. Sharma (2005) ISO 9000 belgesinin finansal performans etkilerini araştırdığı çalışmasında bulgularının KOBİ'lere genellenemez olduğuna ve dünya ekonomisindeki büyük rolünden dolayı ileride bu kuruluşlara yönelik çalışmalar yapılmasının gerekliliğine değinmektedir.

Çalışmanın ana amacı, ISO 9001: 2000 Kalite Yönetim Sistemi'nin Kayseri ve çevresindeki KOBİ'lerin performansları üzerinde etkili olup olmadığını tespit etmektir. Çalışmada ISO 9001: 2000 Kalite Yönetim Sistem belgeli kuruluşlarla bu belgeye sahip olmayan kuruluşların performansları karşılaştırılmış, belgenin Kayseri bölgesindeki KOBİ'lerin performanslarını iyileştirmeleri üzerinde etkili olup olmadığı tespit edilmeye çalışılmıştır.

ISO 9000 standartları Uluslararası Standartlar Örgütü (International Standardization Organization–ISO) tarafından ilk kez 1987 yılında yayınlanmıştır. ISO 9000, bir kalite yönetim sistemi oluşturulması için izlenmesi gereken yolu gösteren ve oluşturulmuş kalite sistemlerini de değerlendirmekte kullanılan, kalite yönetimi ve kalite güvencesi sistemi ile ilgili standartlardır. ISO 9000 standartları, ürün/hizmet kalitesinden ziyade sistem üzerinde odaklanarak kaliteli ürün ve hizmet üretmeyi garanti altına alan bir kalite yönetim sistemi kurmayı hedeflemektedir. Uygulamada yaşanan problemlerin çözümü için 1994 yılında ISO 9000 standardında küçük çaplı bir güncelleştirme revizyonu yapılmıştır. Bundan sonraki 2000 yılı revizyonu standartta kapsamlı değişikliklere neden olmuştur. ISO 9000: 2000 standartları 15 Aralık 2000'de yayınlanarak yürürlüğe girmiştir. ISO 9000: 2000 standartları iş hayatının güncel ihtiyaçlarına, kalite yönetim prensiplerine ve ISO 9000: 1994'ü uygulayan kuruluşlara uygulanan anket sonuçlarına göre düzenlenmiştir.

ISO 9000: 2000 standartları serisi aşağıdaki standartlardan oluşmaktadır:

- ISO 9000: 2000 Kalite Yönetim Sistemleri – Temel Kavramlar
- ISO 9001: 2000 Kalite Yönetim Sistemleri – Şartlar
- ISO 9004: 2000 Kalite Yönetim Sistemleri–Performans İyileştirmeleri için Kılavuz

ISO 9001: 2000 serideki tek belgelendirme standardı olmuştur. ISO 9001: 2000 bir kuruluşun müşteri ve yasal şartları karşılayarak, müşteri tatminini arttırmak için kullanabileceği bir kalite yönetim sistemi için şartları belirlemektedir. Bu standart, bir kuruluşun müşteri ihtiyaçlarını, yasal şartları ve kendi ihtiyaçlarını karşılamadaki yeteneğini değerlendirmede, kuruluşun kendisi, belgelendirme kuruluşları ve diğer kuruluşlar tarafından kullanılabilir.

ISO 9001: 2000 Kalite Yönetim Sistemi hem işletmelere hem de müşterilere çeşitli yararlar sağlamakla birlikte, yapılan çalışmalarda daha çok işletmelere olan yararları incelenmiştir. Bu açıdan bakıldığında, işletmelere olan yararları; içsel ve dışsal yararlar olarak iki grupta incelenebilir. İşletmelere sağladığı içsel yararlar: Maliyetlerde düşüş, fire oranlarında azalış, yeni ürün geliştirme, daha iyi personel motivasyonu, daha iyi firma içi iletişim, bölümler arası işbirliği, problemleri tespit edebilme konusunda iyileşme, iyileşen dokümantasyon ve kalite bilincinin oluşmasıdır. İşletmelere sağladığı dışsal yararlar ise: Müşteri şikayetlerinde azalış, satışlar ve pazar payında artış, müşteri sayısında artış, müşteri ilişkilerinde iyileşme, algılanan kalitede iyileşme ve müşteri tatmini, rekabet avantajı, iyileşen firma imajı ve dış

pazarlara açılma fırsatıdır (Casadesus vd., 2001; Douglas vd., 2003; Gündoğdu ve Günay, 2003; Magd ve Curry, 2003; Williams, 2004; Yahya ve Goh, 2001).

Belgeye sahip kuruluşlar bu yararları sağlıyorlarsa, performanslarında belgeye sahip olmayan kuruluşlara göre bir fark olması beklenir. Araştırmanın temel sorusu ISO 9001: 2000 Kalite Yönetim Sisteminin, Kayseri bölgesindeki KOBİ'lerin performanslarına gerçekten de bir etkisinin olup olmadığıdır. Bu soruya aranan yanıtla literatürdeki bir eksiklik giderilmeye çalışılacaktır.

I. LİTERATÜR İNCELEMESİ

I.1. ISO 9000 ve Performans

Türkiye'de ISO 9000 serisi standartların işletmelerin performansları üzerine etkilerini inceleyen bir araştırmaya rastlanamamıştır. Türkiye'deki ISO 9000 çalışmaları daha çok işletmelerdeki uygulamaları, sağladığı faydaları ve 2000 revizyonunun getirdikleri üzerinedir. Ancak, doğrudan ISO 9000 belgesinin etkisini ortaya koymasa da, kalite iyileştirme faaliyetlerinin işletme performansına etkileri üzerine çalışmalar yapılmıştır. (bkz. Naktiyok ve Küçük, 2003; Sarıkaya ve Altunışık, 2004). Naktiyok ve Küçük (2003) çalışmalarında, toplam kalite yönetimine ilişkin başarı faktörleriyle örgütsel performans arasında güçlü bir ilişkinin bulunduğunu; Sarıkaya ve Altunışık (2004) ise şiddeti ile ilgili güçlü bir destek bulamamakla birlikte kalite iyileştirme faaliyetleri ile işletme performansı arasında bir ilişki olduğunu ifade etmektedirler.

Yabancı literatürde daha çok ISO 9000 kullanılma nedenleri ve belgenin algılanan faydaları üzerine olmakla birlikte, ISO 9000'in performans etkisi konusunda da çalışmalar vardır.

ISO 9000 belgesinin kuruluşa ve kuruluşun performansına bir katkısının olup olmadığı konusunda kesin bir görüş yoktur. Belgenin firmaya ve performansına katkıda bulunduğunu ifade eden araştırmalar olmakla birlikte (McAdam ve McKeown, 1999; Mahadevappa ve Kohreshwar, 2004; Barak vd., 2003; Rao vd., 1997; Ismail vd., 1998; Sharma, 2005) herhangi bir katkısının olmadığını savunan araştırmalar da vardır (Terziovski vd., 1997; Martinez-Costa ve Martinez-Lorente, 2003; Lima vd., 2000; Tsekouras vd., 2002). Bazı çalışmalarda ise belgenin, performansın sadece bazı kriterleri açısından çok sınırlı etkisinin olduğu ifade edilmektedir (Naveh ve Marcus, 2005; Wayhan vd., 2002).

Rao vd. (1997) belge sahibi kuruluşların belgeye sahip olmayan ve başvuru aşamasındaki kuruluşlardan liderlik, kalite güvence, tedarikçi ilişkileri gibi kalite yönetimi uygulamalarında belirgin farklılıklar gösterdiğini tespit etmişlerdir. Ismail vd. (1998) araştırmalarında, ISO 9000 belgeli kuruluşların, belgeye sahip olmayan kuruluşlara göre daha iyi performans gösterdiğini ve istatistiksel olarak aralarında belirgin bir fark olduğunu tespit etmiştir. McAdam ve McKeown (1999) Kuzey İrlanda'da 108 firma üzerinde yaptıkları araştırmada belgenin müşteri şikâyetlerinde ve maliyetlerde azalma, verimlilikte ve satışlarda artış ve işletme üzerinde daha iyi kontrol sağladığını ifade etmektedirler. Barak vd. (2003) ISO 9000 belgesi alan bir tıbbi laboratuvar üzerinde yaptıkları araştırmada 5 yıl içinde müşteri şikâyetlerinde önemli bir azalma tespit etmişlerdir. Mahadevappa ve Kohreshwar (2004) 16 ISO 9000 belgeli kuruluşdan 56 yönetici üzerinde yaptıkları çalışmada, ISO 9000 standartlarının uygulamada kuruluşlara yardımcı olduğu ve kalite performansını geliştirmeye katkı sağladığını tespit etmiştir. Sharma (2005) çalışmasında ISO 9000 belgesinin finansal performanstaki ilerleme (kar marjında, satışlarda, hisse başına kazançta artış) ile bağlantılı olduğuna dair kanıtlar bulmuştur.

Terziovski vd. (1997) çalışmalarında ISO 9000 belgesinin örgütsel performans ile belirgin bir pozitif ilişkisini bulamamıştır. Lima vd. (2000) ISO 9000 belgeli ve belgesiz firmaları karşılaştırmış ve performansları arasında bir fark bulamamışlardır. Tsekouras vd. (2002) ISO 9000 uygulanmasının firma performansına (karlılıktaki artış, öz sermayenin karlılığında artış gibi finansal oranlar) bir etkisini bulamamıştır. Martinez-Costa ve Martinez-Lorente (2003) İspanya'da 30 büyük firmanın hisse senetlerindeki hareketi incelemişler ve belgenin menkul kıymet piyasasında firmanın hisse senedine bir etkisinin olmadığını, yani belgeye sahip olmanın yatırımcılar tarafından firmanın değerini artıracağı yönünde algılanmadığını tespit etmişlerdir.

Wayhan vd. (2002) ISO 9000 belgesinin finansal performansa etkisi üzerine yaptıkları çalışmada, belgenin satışlardaki, öz sermaye, brüt kar kriterlerine etkisinin olmadığını, varlıkların karlılığına ise çok sınırlı bir etkisinin olduğunu tespit etmişlerdir. Naveh ve Marcus (2005) ISO 9000 uygulanmasının faaliyet performansında gelişme sağladığını, fakat bu sonucun firma performansında bir iyileşme anlamına gelmediğini bildirmiştir.

I.2. Performans

Literatürdeki çalışmalar incelendiğinde performans ölçüsü olarak kullanılan kriterlerin finansal ve finansal olmayan olarak ikiye ayrıldığı görülmektedir. Bazı çalışmalarda firmanın performansı sadece finansal kriterlerle ölçülürken (Tsekouras vd., 2002; Wayhan vd., 2002; Sharma, 2005) bazılarında finansal olmayan kriterler kullanılmış (Samson ve Terziovski, 1999;

Terziovski vd. 2003), bazılarında ise hem finansal hem de finansal olmayan kriterler bir arada kullanılmıştır (Terziovski vd., 1997; Zhang, 2000; Yeung, 2003; Naveh ve Marcus, 2005).

Belgenin sadece finansal performansa etkisini ölçen çalışmalarda da, ileriki çalışmalarda finansal olmayan kriterlerin de kullanılması tavsiye edilmiştir (Tsekouras vd., 2002; Wayhan vd., 2002). Ürün kalitesi, pazar payı gibi faaliyet performans ölçüleri, sonuç olarak finansal performansa etki eden faktörlere odaklanıp daha geniş bir kavramı tanımlamaktadır. (Tsekouras vd., 2002). Finansal kriterler geçmişe odaklı olmaları ve güncel değer yaratma faaliyetlerini yansıtamamalarından dolayı pek çokları tarafından eleştirilmektedir (Kaplan ve Norton, 1992). Finansal kriterler her ne kadar performans ölçümünde objektiflik sağlasa da tek başına firmanın sadece finansal performansını yansıtabilir, yani bütün olarak firma performansını ölçmek için yetersiz kalmaktadır. Her ne kadar performansın nihai göstergesi finansal veriler olsa da, sadece finansal kriterler tüm firma performansı için yeterli değildir. Firma günlük faaliyetlerinde, müşteri memnuniyetinde iyi performans göstermeye başlamış, fakat bu durum henüz finansal göstergelere yansımamış olabilir. Finansal göstergeler performansı gecikmeli olarak gösterir. Etkin bir performans ölçümü için hem finansal hem de finansal olmayan kriterler performans ölçümüne dâhil edilmelidir.

Finansal ve finansal olmayan ölçüleri bir arada barındıran çeşitli performans ölçüm metodları vardır. Dengelenmiş Skor Kartı (BSC, Balanced Scorecard) (Kaplan ve Norton, 1992), Performans piramidi modeli (PPS, Performance Pyramid System) (Laitinen, 2002), hizmet sektörü için performans ölçüm sistemi (PMSSI, Performance Measurement System for Service Industries) (Laitinen, 2002), sürekli iyileşme için performans gösterge sistemi (PISCI, Performance Indicator System for Continuous Improvement) (Azofra vd., 2003) bunlardan bazılarıdır.

Dengelenmiş skor kartı (Kaplan ve Norton, 1992) firmaya 4 önemli perspektiften bakar: Finansal Perspektif, Firma İçi Perspektif, Müşteri Perspektifi, Yenilik ve Öğrenme Perspektifi.

Bu model uzun vadeli stratejik planları kısa vadeli ölçülebilir amaçlarla birleştirmektedir. Finansal perspektif firmanın geçmişteki durumu, firma içi ve müşteri perspektifi şimdiki durumu, yenilik ve öğrenme perspektifi ise geleceği ile ilgili bilgi vermektedir (Landin ve Nilsson, 2001). Dengelenmiş skor kartı, geçmişteki faaliyetlerin sonucu olan finansal ölçülerin yanında, müşteri memnuniyeti, firma içi süreçler ve firmanın yenilik ve gelişim aktivitelerinden oluşan faaliyet ölçülerini içerir (Kaplan ve Norton, 1992).

II. METODOLOJİ

II.1. Veri Toplama ve Örneklem

Araştırmada veri toplamak için yapılandırılmış anket tekniği kullanılmıştır. Anketler internet üzerinden web destekli veri tabanı uygulamasıyla gerçekleştirilmiştir. Anketlerin cevaplanması, e-posta üzerinden verilen bir anket formu bağlantısıyla, cevapların anında veri tabanına kaydedilmesiyle sağlanmıştır. Anket iki ana bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde firmaların performanslarının ölçülmesine, ikinci bölümde ise firma bilgilerine dair sorular yer almaktadır.

Araştırmanın evreni Kayseri bölgesinde faaliyet gösteren KOBİ'lerdir. Kayseri ve çevresindeki KOBİ'lerin iletişim bilgileri KOSGEB Kayseri İşletme Geliştirme Merkezi'nden alınmıştır. KOSGEB'den edinilen listede ağırlıklı Kayseri olmak üzere Kırşehir, Nevşehir Niğde, Sivas ve Yozgat'tan farklı sektörlerden 1948 firma mevcuttur. ISO 9001: 2000 KYS üretim ya da hizmet ayırt etmeksizin her sektörde uygulanabildiği için herhangi bir sektör ayırımına gidilmemiştir. Anketler 22 Eylül–25 Ekim 2005 tarihleri arasında uygulanmıştır. Bu firmaların içinden sadece e-posta bilgileri olan 608 firmaya e-posta gönderilmiştir. Bu 608 firmadan 239'una e-posta adreslerindeki sorunlardan dolayı ulaşılamamıştır. Geriye kalan e-posta adreslerinde sorun olmayan 369 firmaya bir ay boyunca birer hafta arayla 4 defa e-posta gönderilip anketi cevaplamaları istenmiştir. Bu süre sonunda, KOBİ'ler üzerinde yapılan araştırmalarda sıkça rastlanan firmaların anketleri doldurma ve dışarıya bilgi verme konusunda isteksiz davranmaları sebebiyle, ancak 39 firmadan geri dönüş sağlanmıştır.

Bu firmaların çalışan sayısına göre dağılımı Tablo 1'deki gibidir. KOSGEB, DİE, DPT'nin farklı amaçlarla yapılmış farklı KOBİ tanımları vardır. 1.1.2005 tarihinden itibaren Avrupa Birliği'nin tanımına göre çalışan sayısı 1-10 arasında, yıllık cirosu 2 milyon €'dan az olan işletmeler çok küçük, çalışan sayısı 10-50 arasında yıllık cirosu 10 milyon €'dan az olanlar küçük, çalışan sayısı 50-250 arasında, yıllık cirosu 50 milyon €'den az kuruluşlar da orta büyüklükte işletmeler olarak kabul edilmektedir. Ankete cevap veren işletmelerin çoğunlukla “küçük” sınıfına girdiği görülmektedir.

Tablo-1: Çalışan Sayısı

	<i>n</i> = 39	
	(<i>f</i>)	(%)
1-9 kişi	8	20.5
10-49 kişi	18	46.2
50-250 kişi	13	33.3

Bu firmaların sektörlere göre dağılımı Tablo 2’de verilmiştir.

Tablo-2: Faaliyet Gösterilen Sektör

	<i>n</i> = 39	
	(<i>f</i>)	(%)
Gıda	1	2.6
Makine Teçhizat	4	10.3
Metal	5	12.8
Tekstil	1	2.6
Elektrik Elektronik	4	10.3
Taşa toprağa dayalı	1	2.6
Ambalaj	1	2.6
Kimya & İlaç	2	5.1
Ahşap & Mobilya	9	23.1
Otomotiv	1	2.6
Plastik	3	7.7
Deri	2	5.1
Hizmet	3	7.7
Diğer	2	5.1

Tablo 3’te görüldüğü gibi ankete cevap veren kuruluşlardan 20’si ISO 9001 belgesine sahiptir. 12’sinin belgesi yoktur, 6’sı ise başvuru aşamasındadır. Performans açısından belgeli ve belgesiz firmalar arasındaki farka bakılırken başvuru aşamasındaki firmalar da “belgesiz” olarak değerlendirilmiştir.

Tablo-3: Firmaların Belge Durumu

	<i>n</i> = 39	
	(<i>f</i>)	(%)
ISO belgeli firmalar	20	52.6
ISO belgesiz firmalar	12	31.6
Başvuru aşamasındaki firmalar	6	15.8

Belgeye sahip firmaların belgeye sahip oldukları süreye göre dağılımları Tablo 4'deki gibidir.

Tablo-4: Belgeye Sahip Olunan Süre

	<i>n</i> = 20	
	(<i>f</i>)	(%)
1 yıldan az	6	30
1-2 yıl arası	4	20
2-3 yıl arası	3	15
3-4 yıl arası	2	10
4 yıldan fazla	4	20

Belgeli firmaların 8'i TSE'den 12'si ise başka kuruluşlardan belgelidir. Bunlar arasında BVQI, QS Türk, American System Registrar, TÜV gibi kuruluşlar vardır. Belgeli 20 firmadan sadece 2'si belgelendirme sırasında danışmanlık hizmeti almadığını belirtmiştir.

II.2. Performans Ölçümü

Anketin ilk bölümünde firmaların performansları ile ilgili ifadeler yer verilmiştir. Performans ölçümünde literatürde en sık rastlanan performans ölçüsü olarak Dengelenmiş Skor Kartı metodu temel olarak alınmıştır. Kaplan ve Norton bu 4 perspektifin dar bir ceket değil, bir şablon olduğunu, dördünün de gerekli ve yeterli olduğuna dair matematiksel bir teoremin olmadığını söylemiştir (Laitinen, 2002). Yani bu şablon şartlara göre değişebilen esnekliğe sahiptir. Performans ölçüsü olarak finansal, firma içi, müşteri, yenilik ve öğrenme perspektifleri çerçevesinde literatürdeki performans ölçümü ile ilgili makalelerden performans kriterleri derlenerek ifadeler hazırlanmıştır (Azofra vd, 2003; Kaplan ve Norton, 1992; Laitinen, 2002; Landin ve Nilsson, 2001; McAdam ve McKeown, 1999; Samson ve Terziovski, 1999; Terziovski vd., 1997; Terziovski vd., 2003; Zhang, 2000). Çalışmamızda yapılan performans ölçümünde bu dördü perspektife ilaveten tedarikçi faktörleri de kullanılmıştır. Bunun nedeni, ISO 9001 Standardının 7.4.1 Satın alma prosesi maddesinin ikinci paragrafında "Kuruluş tedarikçileri ihtiyaçlarına uygun ürünleri sağlama yeterliliklerini dikkate alarak değerlendirmeli ve seçmelidir. Seçme, değerlendirme ve tekrar değerlendirme kriterleri belirlenmelidir." şartının yer almasıdır. Belgeli kuruluşların bu şartı yerine getirme zorunluluklarının tedarikçi performansını etkilemesi beklenmektedir.

Finansal faktörlerin performansa etkisinin ölçümünde; net satış, net kar ve satış miktarı; firma içi faktörlerin performansa etkisini ölçmede; hatalı ürün oranı, hata, israf, yeniden işlemenin neden olduğu maliyet, girdi kontrolünde,

üretim süreci esnasında ve son muayenede tespit edilen hatalı ürün sayısı, işyerinde yaşanan kaza sayısı ve işe devamsızlık kriterleri; müşteri faktörünün performansa etkisini ölçmede; şikayet sayısı, zamanında yapılamayan teslimat sayısı, müşteri kaybı, pazar payı, yeniden sipariş veren müşteri sayısı, ürün ve süreçte yapılan düzeltici faaliyetler kriterleri; yenilik ve öğrenme faktörlerinin performansa etkisinin ölçümünde; yeni ürün satışlarının toplam satışlara oranı, yeni ürün geliştirmeye ayrılan kaynak miktarı, çalışan memnuniyeti, çalışanların eğitimine ayrılan zaman ve kaynak, çalışanlar/bölümler arası iletişim ve çalışanlardan gelen öneri sayısı, yeni ürün sayısı, müşteri memnuniyetini ölçme amaçlı çalışma kriterleri; tedarikçi faktörünün performansa etkisinin ölçümünde ise tedarikçilerle ilişkiler, tedarikçi performansı ve tedarik süresi kriterleri kullanılmıştır. Tedarik süresi, tedarikçilerle ilişkiler, tedarikçi kalitesi gibi kriterler başka araştırmalarda da performans ölçümünde kullanılmıştır (Bkz. Azofra vd, 2003; Samson ve Terziovski, 1999; Terziovski vd, 2003). Tedarikçi performansı kriterinde standart, tedarikçileri değerlendirme kriterlerini belirlemeyi firmalara bırakmıştır. Tedarikçi performansını ölçmede kullanılan kriterler genel olarak kuruluşun istediği özelliklerdeki ürünün, istediği zamanda, istediği miktarda ve uygun fiyata sağlanmasına dayalıdır. Anketi cevaplayan kuruluşların tedarikçilerini bu yönde değerlendirmeleri beklenmiştir.

Ankette firmalara örneğin “Son bir yılda **müşterilerin reddettiği ürün sayısında** önceki yıllara göre ne yönde bir değişme olmuştur?” şeklinde sorular sorulmuş, ‘çok arttı’dan ‘çok azaldı’ya kadar 5’li ölçekte cevaplamaları istenmiştir. Soruların kolay cevaplanması ve cevapların karşılaştırılabilir olması açısından performans kriterlerinin ‘son 1 yıl’ göz önüne alınarak cevaplanması istenmiştir. Performans ölçümünde kullanılan kriterler güvenilirlik testine tabi tutulmuştur. Ölçeğin içsel tutarlılığı (Cronbach’s Alpha) 0,8860 çıkmıştır.

II.3. Hipotezler

Hipotezler performans ölçümünde kullanılan metoda göre oluşturulmuştur. Performans ölçümünde kullanılan kriterler 5 ana başlık altında toplanmıştır. Analizde her bir başlık altında toplanan kriterlerin ortalaması alınarak yeni bir kriter oluşturulmuştur. Hipotezler de her bir kriter için ayrı ayrı değil, sadece performans ölçümünde kullanılan ana başlıklar için (finansal faktörler, firma içi faktörler, müşteri memnuniyeti faktörleri, yenilik ve öğrenme faktörleri, tedarikçi faktörleri) kurulmuştur.

1. **H1:** ISO 9001: 2000 KYS belgeli ve belgesiz firmaların finansal faktörlere göre ölçülen performansları arasında fark vardır ($m_1 \neq m_2$).

2. **H2:** ISO 9001: 2000 KYS belgeli ve belgesiz firmaların firma içi faktörlere göre ölçülen performansları arasında fark vardır ($m_1 \neq m_2$).

3. **H3:** ISO 9001: 2000 KYS belgeli ve belgesiz firmaların müşteri memnuniyeti faktörlerine göre ölçülen performansları arasında fark vardır ($m_1 \neq m_2$).

4. **H4:** ISO 9001: 2000 KYS belgeli ve belgesiz firmaların yenilik ve öğrenme faktörlerine göre ölçülen performansları arasında fark vardır ($m_1 \neq m_2$).

5. **H5:** ISO 9001: 2000 KYS belgeli ve belgesiz firmaların tedarikçi faktörlerine göre ölçülen performansları arasında fark vardır ($m_1 \neq m_2$).

II.4. Analiz

Verilerin analizinde SPSS 10.0 istatistiksel analiz programı kullanılmıştır. Her bir performans faktörü için ISO 9001 belgeli firmaların ortalamaları ile belgesiz firmaların ortalamaları karşılaştırılmış, aralarındaki fark 0.05 anlamlılık düzeyinde t-testi ile belirlenmeye çalışılmıştır. Her bir performans faktörü açısından farka bakıldığı gibi finansal, firma içi, müşteri memnuniyeti, yenilik ve öğrenme ve tedarikçi başlıkları altında toplanan faktörlerin ortalamaları alınarak yeni faktörler oluşturulmuş ve bunlar açısından da farklılıklar test edilmiştir.

III. BULGULAR

Tablo 5'de ISO 9001 KYS belgeli firmalar ile belgesiz firmalar arasındaki performans kriterleri karşılaştırılmıştır.

Finansal faktörler altında toplanan kriterlerden net satışlar ve satış miktarı kriterleri açısından 0.05 anlamlılık düzeyinde belgeli ve belgesiz firmalar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark çıkmıştır. Net kar kriteri açısından belgeli ve belgesiz firmalar arasında fark olma olasılığı 0.05 anlamlılık düzeyinin üzerindedir, istatistiksel olarak anlamlı çıkmamıştır. Finansal faktörlerin ortalamasına bakıldığında belgeli ve belgesiz firmalar arasında 0.05 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bir fark çıkmıştır, yani *H1* hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo-5: ISO Belgeli ve ISO Belgesiz Firmalar Arasındaki Farklılıklar

	Belgeli Fir. Ortalaması m_1 (n=20)	Belgesiz Fir. Ortalaması m_2 (n=18)	t	p
<i><u>Finansal Faktörler</u></i>				
Net satışlar	3.65	2.66	3.089	0.004*
Net kar	3.25	2.58	1.929	0.062
Satış miktarı	3.65	2.88	2.422	0.021*
Ortalama	3.51	2.68	2.940	0.006*
<i><u>Firma İçi Faktörler</u></i>				
Hatalı ürün oranı	2.00	2.38	-1.401	0.170
Hata, israf, yeniden işleme maliyeti	1.95	2.23	-1.206	0.236
Müşterilerin reddettiği ürün sayısı	1.65	2.44	-2.554	0.015*
Girdi kontrolünde tespit edilen hatalı ürün	2.15	2.56	-1.498	0.143
Üretim sürecinde tespit edilen hatalı ürün	1.85	2.28	-1.438	0.159
Son muayenede tespit edilen hatalı ürün	1.75	2.11	-1.437	0.159
İşyerinde yaşanan kaza sayısı	2.00	2.28	-0.912	0.368
İşe devamsızlık	2.60	2.77	-0.621	0.538
Ortalama	1.99	2.36	-1.925	0.062
<i><u>Müşteri Memnuniyeti Faktörleri</u></i>				
Şikayet sayısı	1.95	2.11	-0.631	0.532
Zamanında yapılamayan teslimat sayısı	2.25	2.55	-0.913	0.367
Müşteri kaybı	2.15	2.16	-0.590	0.953
Firmanın pazar payı	3.75	2.77	3.132	0.003*
Yeniden sipariş veren müşteri sayısı	3.85	2.94	3.109	0.004*
Müşteri şikayetlerini dikkate alarak ürün ve süreçte yapılan düzeltici faaliyetler	3.68	3.00	2.507	0.017*
Ortalama	2.17	2.67	-2.610	0.013*
<i><u>Yenilik ve Öğrenme Faktörleri</u></i>				
Yeni ürün satışları/Toplam satışlar	3.78	3.16	2.527	0.016*
Yeni ürün geliştirmeye ayrılan kaynak	3.73	3.05	1.949	0.061
Çalışanların memnuniyeti	3.65	3.05	2.265	0.030*
Çalışan eğitime ayrılan zaman ve kaynak	3.55	3.05	1.670	0.104
Çalışanlar/bölmeler arası iletişim	3.60	3.22	1.648	0.108
Çalışanlardan gelen öneri sayısı	3.73	3.22	2.030	0.050*
Ortalama	3.67	3.12	2.921	0.006*
<i><u>Tedarikçi faktörleri</u></i>				
Tedarikçilerle ilişkiler	3.80	2.88	3.674	0.001*
Tedarikçi performansı	3.75	2.94	2.879	0.007*
Tedarik süresi	2.95	3.44	-1.455	0.154
Ortalama	3.50	3.09	1.980	0.055

* $p < 0.05$

Firma içi faktörler başlığı altındaki kriterlerden sadece müşterilerin reddettiği ürün sayısı 0.05 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır. Diğer kriterlerin hiçbirisi 0.05 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı değildir. Firma içi faktörlerin ortalamasına bakıldığında $p=0.062$ ile 0.05 anlamlılık düzeyinde belgeli ve belgesiz firmalar arasında istatistiksel olarak fark bulunamamıştır, $H2$ hipotezi reddedilmiştir.

Müşteri memnuniyeti faktörlerinden pazar payı, yeniden sipariş veren müşteri sayısı, müşteri şikayetlerini dikkate alarak ürün ve süreçte yapılan düzeltici faaliyetler kriterleri açısından belgeli ve belgesiz firmalar arasında 0.05 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunmuştur. Müşteri memnuniyeti faktörlerinin ortalamasında belgeli ve belgesiz firmalar arasında 0.05 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bir fark çıkmıştır, $H3$ hipotezi kabul edilmiştir.

Yenilik ve öğrenme faktörlerindeki kriterlerden; yeni ürün satışlarının toplam satışlara oranı, çalışanların memnuniyeti ve çalışanlardan gelen öneri sayısı kriterleri 0.05 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı çıkmıştır. Ortalamaya bakıldığında $p=0.006$ değeri ile 0.05 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak belgeli ve belgesiz firmalar arasında anlamlı bir fark çıkmıştır, $H4$ hipotezi kabul edilmiştir.

Tedarikçi faktörlerinden tedarikçilerle ilişkiler ve tedarikçi performansı kriterleri açısından 0.05 anlamlılık düzeyinde belgeli ve belgesiz firmalar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark çıkmıştır. Tedarikçi faktörleri ortalamasında $p = 0.055$ değeri çıkmıştır, yani 0.05 anlamlılık düzeyinde fark bulunamamıştır, ama $p = 0.10$ anlamlılık düzeyinde belgeli ve belgesiz firmalar arasında fark vardır. $H5$ hipotezi $p = 0.05$ anlamlılık düzeyinde reddedilmiştir. $H5$ hipotezi $p = 0.10$ anlamlılık düzeyinde kabul edilebilir.

SONUÇ

Bu çalışmada ISO 9001 Kalite Yönetim Sistemi Belgeli kuruluşların, belgesiz kuruluşlara göre performanslarının ne durumda olduğu araştırılmıştır. Çalışma Kayseri bölgesindeki KOBİ'lere yönelik yapılmıştır. Bazı performans kriterleri açısından ISO 9001 belgeli ve belgesiz firmalar arasında fark bulunmuştur.

Belgeli ve belgesiz firmaların performansları arasındaki farka performansın ana başlıkları altında bakıldığında; ISO 9001 belgesinin firmaların finansal performansını müşteri memnuniyeti performansını ve yenilik ve öğrenme performansını iyileştirmesine katkıda bulunduğu söylenebilir.

Belgenin tedarikçi performansına bir katkıda bulunup bulunmadığına dair kesin bir sonuca varılamamış, firma içi performansa ise herhangi bir katkısının olmadığı tespit edilmiştir.

Net satışlar, satış miktarı, müşterilerin reddettiği ürün sayısı, firmanın pazar payı, yeniden sipariş veren müşteri sayısı, müşteri şikayetlerini dikkate alarak ürün ve süreçte yapılan düzeltici faaliyetler, yeni ürün satışlarının toplam satışlara oranı, çalışanların memnuniyeti, çalışanlardan gelen öneri sayısı, tedarikçilerle ilişkiler, tedarikçi performansı kriterlerinde ISO 9001 belgeli ve belgesiz firmalar arasında anlamlı bir fark bulunmuştur. Bu da belgeli firmaların bu kriterler açısından belgesiz firmalara göre daha iyi durumda olduklarını göstermektedir. Bu bulgular Rao vd. (1997), Ismail vd. (1998), McAdam ve McKeown (1999), Mahadevappa ve Kohreshwar'ın (2004) araştırmalarının bulgularıyla örtüşmektedir.

Belgeli kuruluşların, standardın bir gerekliliği olarak müşteri odaklı olması, müşteri memnuniyetini sürekli olarak izlemesi ve ölçmesi, müşteri şikayetlerini de dikkate alarak sağladığı bilgileri sürekli iyileştirmede bir girdi olarak kullanılması sonucu, ürün ve süreçte yapılan düzeltici faaliyetlerde gelişme sağlanmış olabilir. Buna bağlı olarak müşterilerin reddettiği ürün sayısında azalma, yeniden sipariş veren müşteri sayısında artma, dolayısıyla da pazar payında, satış miktarında ve net satışlarda artma sağlanmış olması muhtemeldir. Çalışanların memnuniyeti, onlardan gelen öneri sayısı ve yeni ürün satışlarının toplam satışlara oranı, standardın yetki ve sorumlulukları kesin olarak belli etmesine ve tasarım ve ürün geliştirmeye verdiği öneme bağlanabilir. Tedarikçilerle ilişkiler ve tedarikçi performansındaki gelişmeler ise belgeli firmaların girdi kalitesini arttırmak için tedarikçilerinden kalite yönetimi sistemi kurmalarını istemelerine, tedarikçilerini değerlendirirken ve seçerken belli kriterler kullanmalarına bağlanabilir.

Sonuç olarak her ne kadar belgeli firmaların belgesizlere göre performansın bazı kriterlerinde daha iyi oldukları tespit edilmiş olsa da, diğer bazı kriterler için aralarında bir fark olmaması ve de örneklem hacminin yetersizliği bu konuda kesin bir yargıya varmayı mümkün kılmamaktadır. Literatürde ISO 9000 belgesinin kuruluşa ve kuruluşun performansına katkısına dair yapılmış araştırmalarda da görüş birliği yoktur. Katkısının olduğunu savunanlar olduğu gibi, herhangi bir katkısının olmadığını savunanlar da vardır. Bu da bu konu üzerinde daha fazla araştırma yapılması gerekliliğini ortaya koymaktadır. ISO 9001 belgeli ve belgesiz firmalar arasındaki farka bakmanın yanında, belgeli firmaların belgenin gerekliliklerini yerine getirme dereceleri ve bunun performans ile ilişkisine bakmak, belgenin performansa etkisini incelemeye daha iyi bir yöntem olabilir. İleride böyle bir çalışma yapılması da yararlı olacaktır.

KAYNAKÇA

- Akgemci, T. (2001) **KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler**, Ankara: KOSGEB.
- AzOfra, V., B. Prieto, A. Santidrian (2003) "The Usefulness of A Performance Measurement System in the Daily Life of an Organization: A Note on a Case Study", **The British Accounting Review**, 35, 367-384.
- Barak, M., H. Younes, P. Froom (2003) "The Effect of Implementation of the ISO 9000 on Customer Complaints; A 5-Year Follow-Up Study in a Regional Laboratory", **Accreditation And Quality Assurance**, 8, 232-285.
- Casadesus, M., G. Gimenez, I. Heras (2001) "Benefits of ISO 9000 Implementation in Spanish Industry", **European Business Review**, 13(6), 327-335.
- Douglas, A., S. Coleman, R. Oddy (2003) "The Case For ISO 9000", **The TQM Magazine**, 15(5), 316-324.
- Gündoğdu, İ., G.N. Günay (2003) "ISO 9001: 2000 Kalite Yönetim Sisteminin Toplam Kalite Yönetimi Ve Rekabet Avantajı Üzerine Etkisi ve Bir Uygulama", **İktisat İşletme ve Finans**, 18(Ağustos), 93-100.
- Ismail, M.Y., M.E. Baradie, M.S.J. Hashmi (1998) "Quality Management in The Manufacturing Industry: Practice vs Performance", **Computers Ind. Engng**, 35(3-4), 519-522.
- Kaplan, R.S., D.P. Norton (1992) The Balanced Scorecard—Measures that Drive Performance. **Harvard Business Review**. 70(1), 71-79.
- KOSGEB (2003) **Kobi Ekonomisi: Tarihi Gelişimi**, Ankara: KOSGEB.
- Laitinen, E.K. (2002) "A Dynamic Performance Measurement System: Evidence From Finnish Technology Companies", **Scandinavian Journal of Management**, 18, 65-99.
- Landin, A., C.H. Nilsson, (2001) "Do Quality Systems Really Make a Difference?", **Building Research and Information**, 29 (1), 12-20.
- Lima, M.A.M., M. Resende, L. Hasenclever (2000) "Quality Certification and Performance of Brazilian Firms: An Empirical Study", **International Journal of Production Economics**, 66, 143-147.
- Magd, H., A. Curry, (2003) "An Empirical Analysis of Management Attitudes towards ISO 9001: 2000 in Egypt", **The TQM Magazine**, 15(6), 381-390.

- Mahadevappa, B., G. Kotreshwar (2004) "Quality Management Practices in Indian ISO 9000 Certified Companies: An Empirical Evaluation", **Total Quality Management**, 15(3), 295-305.
- Martinez-Costa, M., A.R. Martinez-Lorente (2003) "Effects of ISO 9000 Certification On Firms' Performance: A Vision from the Market", **TQM and Business Excellence**, 14(10), 1179-1191.
- Mcadam, R., M. Mckeown (1999) "Life After ISO 9000: An Analysis of the Impact of ISO 9000 and Total Quality Management on Small Businesses in Northern Ireland", **Total Quality Management**, 10(2), 229-241.
- Naktiyok, A., O. Küçük (2003) "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerde Toplam Kalite Yönetimi Kritik Faktörlerinin Örgütsel Performans Üzerine Etkileri", **Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, 21, 43-65.
- Naveh, E., A. Marcus (2005) "Achieving Competitive Advantage through Implementing a Replicable Management Standard: Installing and Using ISO 9000", **Journal of Operations Management**, 24(1), 1-26.
- Rao, S.S., T.S. Ragu-Nathan, L.E. Solis (1997) "Does ISO 9000 have an Effect on Quality Management Practices? An International Empirical Study", **Total Quality Management**, 8(6), 335-346.
- Samson, D., M. Terziovski (1999) "The Relationship between Total Quality Management Practices and Operational Performance" **Journal of Operations Management**, 17, 393-409.
- Sarıkaya, N., R. Altunışık (2004) "Kalite İyileştirme Faaliyetlerinin Algısının İşletme Performansı Üzerindeki Etkilerinin İncelenmesi ve Türkiye Uygulaması", **Yöneylem Araştırması/Endüstri Mühendisliği XXIV Ulusal Kongresi**, Gaziantep – Adana.
- Sharma, D.S. (2005) "The Association between ISO 9000 Certification and Financial Performance", **The International Journal Of Accounting**, 40(2), 151-172.
- Terziovski, M., D. Samson, D. Dow (1997) "The Business Value of Quality Management Systems Certification. Evidence from Australia and New Zeland", **Journal of Operations Management**, 15, 1-18.
- Terziovski, M., D. Power, A.S. Sohal (2003) "The Longitudinal Effects of the ISO 9000 Certification Process on Business Performance", **European Journal Of Operational Research**, 146, 580-595.
- Tsekouras, K., E. Dimara, D. Skuras (2002) "Adoption of a Quality Assurance Scheme and its Effects on Firm Performance: A Study of Greek Firms Implementing ISO 9000", **Total Quality Management**, 13(6), 827-841.

- Wayhan, V.B., E.T. Kirche, B.M. Khumawala (2002) "ISO 9000 Certification: The Financial Performance Implications", **Total Quality Management**, 13(2), 217-231.
- Williams, J. A. (2004) "The Impact of Motivating Factors on Implementation of ISO 9001: 2000 Registration Process", **Management Research News**, 27(1-2), 74-84.
- Yahya, S., W.K. Goh (2001) "The Implementation of an ISO 9000 Quality System", **International Journal of Quality & Reliability Management**, 18(9), 941-966.
- Yeung, A.C.L., T.S. Lee, L.Y. Chan (2003) "Senior Management Perspectives and ISO 9000 Effectiveness: An Empirical Research", **International Journal of Production Research**, 41(3), 545-569.
- Zhang, Z. (2000) "Developing a Model of Quality Management Methods and Evaluating their Effects on Business Performance", **Total Quality Management**, 11(1), 129-137.

İŞ-AİLE VE AİLE-İŞ ÇATIŞMASINA ETKİ EDEN DEMOGRAFİK DEĞİŞKENLER VE BU ÇATIŞMALAR ARASINDAKİ İLİŞKİ

Pınar BAYHAN KARAPINAR*

Arzu İLSEV**

Azize ERGENELİ***

Öz

Bu çalışmada iş-aile ve aile-iş çatışmasını etkileyen demografik değişkenlerin belirlenmesine ayrıca bu iki çatışma arasında ilişki olup olmadığını, varsa hangi çatışmanın diğerini etkilediğinin ortaya konulmasına çalışılmıştır. Bu amaçla 286 öğretim elemanından anket yoluyla elde edilen veriler yapısal eşitlik modellemesi yoluyla değerlendirilmiştir. Elde edilen verilere göre, iş-aile çatışması ile aile-iş çatışmasına neden olan demografik değişkenler çocukların yaşı değişkeni hariç, farklı demografik değişkenlerdir. Çocukların yaşça küçük olmaları ise hem iş-aile hem de aile-iş çatışmasına neden olmaktadır. Bu çalışmanın sonuçlarına göre bireylerin yaşça büyük olması, küçük yaşta çocuklarının olması ve eşlerinin çalışmıyor olması aile-iş çatışmasına neden olmakta, aile iş çatışması da iş-aile çatışmasını etkilemektedir.

Anahtar Sözcükler: İş-aile çatışması, aile-iş çatışması, demografik değişkenler, öğretim elemanları.

Abstract

Demographic Variables Affecting Work-Family and Family-Work Conflict and the Relationship between Work-Family and Family-Work Conflict

In this study, it was attempted to determine the demographic variables that affect the work-family conflict and family-work conflict. It was also tried to determine whether there is relationship between work-family conflict and

*Arş. Gör., Hacettepe Üniversitesi, İşletme Bölümü, 06800, Beytepe/ANKARA, pbayhan@hacettepe.edu.tr

**Öğr. Gör. Dr., Hacettepe Üniversitesi İşletme Bölümü 06800, Beytepe/ANKARA, ailsev@hotmail.com

***Prof. Dr., Hacettepe Üniversitesi, İşletme Bölümü, 06800, Beytepe/ANKARA, ergeneli@hotmail.com

family-work conflict, if so, to undermine which conflict is influencing the other. For this purpose the data were collected from 286 academicians and the data were evaluated by structural equation modeling. According to the results, except for age of the children, variables that affect the work-family conflict and family-work conflict were different. Presence of younger children is the only source of both work-family conflict and family-work conflict. The results of the study indicated that being an older individual, presence of younger children, and being a single career couple predicts the family-work conflict which affects work-family conflict.

Keywords: Work-family conflict, family-work conflict, demographic variables, academicians.

GİRİŞ

Profesyonel yaşamda çalışan evli kadınların ve çalışan çiftlerin sayılarının hızla artması örgütsel davranış alanında iş-aile çatışmalarına ilginin artmasına neden olmuştur (Kossek ve Ozeki, 1998: 139). Bu konuda yapılan çalışmaların pek çoğu batı ülkelerinde gerçekleştirilmiştir. Poelmans (2001) aile kavramının güçlü olduğu ve çalışan kadın sayısının artmakta olduğu ülkelerde iş-aile çatışmasını ele alan araştırmaların eksikliğini vurgulamıştır. Ülkemizde de iş-aile dengesini konu alan araştırmaların sayısı oldukça azdır.

Greenhaus ve Beutell (1985: 76) iş-aile çatışmasını, bireyin iş ve aile yaşamındaki sorumluluklarının uyuşmaması durumu olarak tanımlamıştır. İş-aile çatışması bireyin zaman, enerji, ve bağlılık gerektiren birden fazla rolü üstlendikleri durumlarda ortaya çıkabilmektedir. Sonuç olarak tüm bu rollerin gerekleri birey üzerinde fazla iş yükü ve çatışma yaratabilmektedir (Duxbury ve Higgins, 1991: 62).

Bu konuda yapılan ilk çalışmalar incelendiğinde, bireyin iş ve aile arasında yaşadığı “çatışma”nın yı tek yönlü bir süreç olarak ele alındığı görülmektedir (Netemeyer *et al.*, 1996: 400). Ancak daha sonraki çalışmalar işteki sorumlulukların aile hayatı ile olan çatışmasını “iş- aile çatışması”, aile ilişkilerinin iş hayatı ile olan çatışmasını ise “aile-iş çatışması” olarak adlandırmışlardır (Frone *et al.*, 1992b: 65-66; Netemeyer *et al.*, 1996: 400). Bu iki kavram birbirinden farklı ancak birbiri ile etkileşim içindedir (Allen *et al.*, 2000: 278). Aile-iş çatışmasında aile hayatına ilişkin sorumlulukların iş hayatını etkilediği, iş-aile çatışmasında ise iş hayatındaki sorumlulukların aile yaşantısındaki sorumlulukları etkilediği ifade edilmektedir.

Literatürde iş-aile çatışması, buna neden olan faktörler ve sonuçları bakımından ele alınmıştır (Allen *et al.*, 2000: 278; Eby *et al.*, 2005: 125). Bu

konu çalışanın performansı, devamsızlıkları, işten ayrılma eğilimi, iş tatmini gibi işe ilişkin sonuçlar üzerinde önemli bir rol oynadığından literatürde sıkça incelenmiştir (Kossek ve Ozeki, 1998: 141; Eby *et al.*, 2005: 125). Ancak literatürde aile-iş çatışmasının bu ölçüde ele alınmadığı hatta bazı çalışmalarda iş-aile çatışmasıyla aynı anlamda imiş gibi değerlendirildiği de görülmektedir (Mesmer-Magnus ve Visweswaran, 2005: 216). Oysa aile-iş çatışması daha ziyade aileden kaynaklı ve işe taşınan sorunlardan oluşması nedeniyle de bireyin işe ilişkin çıktılarını üzerinde iş-aile çatışması kadar etkilidir (Byron, 2005: 191). İş-aile, aile-iş çatışmasının kendilerine etki eden demografik değişkenler bakımından farklılaşıp farklılaşmadığının belirlenmesi, literatürde zaman zaman birbirleri ile eş anlamlı gibi değerlendirilen bu çatışma biçimleri arasındaki farklılığı ortaya koymaya yardımcı olacaktır. Bu nedenle bu çalışmada iş-aile, aile-iş çatışmalarını etkileyen demografik değişkenlerin belirlenmesi amaçlanmıştır. Böylece söz konusu çatışma süreçlerini etkileyen demografik değişkenler bakımından farklılaşmakta olduklarının ancak bir ölçüde de birbirleriyle ilişkili olduklarının belirlenebileceği düşünülmektedir.

I. İŞ-AİLE ÇATIŞMASININ KAYNAKLARI

Literatürdeki çalışmalar incelendiğinde işteki sorumluluklar, rol belirsizliği, rol yükü gibi işle ilgili değişkenler ve yaş, cinsiyet, evdeki çocukların sayısı gibi demografik değişkenlerin iş-aile çatışmasının kaynağı olarak gösterildiği görülmektedir.

Higgins ve Duxbury (1992: 390), bireylerin aile hayatlarına göre iş hayatlarında kontrollerinin daha az olduğunu, bu nedenle bireylerin işle ilgili değişkenleri iş-aile çatışmasının kaynağı olarak görmeye daha meyilli olduklarını belirtmiştir. İş baskısı ve rol belirsizliği iş-aile çatışması ile ilişkili olan en önemli stress kaynaklarıdır (Frone *et al.*, b: 69). Bacharach ve diğerlerinin (1991: 39) mühendisler ve hemşireler üzerinde yaptıkları çalışmada, mühendisler için fazla iş yükü ve rol çatışmasının iş-aile çatışmasının en önemli sebebi olarak ortaya çıktığı, buna karşın, hemşireler için iş-aile çatışmasının kaynağının sadece rol çatışması olduğu belirlenmiştir. Araştırmacılar bu iki grup arasındaki farkı onların mesleklerine atıfta bulunarak açıklamışlardır. Hemşireler için fazla iş yükünün rutin, ancak mühendisler için bu durumun sık rastlanan bir durum olmadığını ifade etmişlerdir.

Aryee ve diğerleri (1999: 508), Hong Konglu ve Amerikalı çalışanlar üzerinde yaptıkları bir çalışmada Hong Konglu çalışanların aileyi hayatlarının merkezine koydukları, bu nedenle de işi sadece ailenin ekonomik olarak rahatlığını sağlamak için bir araç olarak gördüklerini belirlemişlerdir. Bu sonuç Frone ve arkadaşlarının (1992b: 71-73) elde ettikleri sonuçları destekler

niteliktedir. İşin ailenin faydasına olması nedeniyle iş sorumlulukları iş-aile çatışması üzerinde daha etkilidir ve iş-aile çatışması da bireyin yaşamdan duyduğu tatminini etkilemektedir. Yang ve diğerleri (2000: 1) de iş-aile çatışmasına neden olan kültürel farklılıkları incelemek için Amerikalı ve Çinli çalışanları örneklem olarak almışlardır. Araştırmanın sonuçlarına göre, Amerikalılar ailevi sorumlulukları nedeniyle, Çinliler ise iş sorumlulukları nedeniyle iş-aile çatışması yaşamaktadırlar. Araştırmacılar bu farklılığı toplumsallık ve bireysellik arasındaki kültürel farklılığa bağlamışlardır. Bireysel kültürler, bireysel ve ailevi ihtiyaçlarını daha ön plana koymaktadırlar ve bireysel ihtiyaçların çatıştığı durumlarda bireysel çıkarlar toplumsal çıkarlardan önde gelmektedir. Hofstede (1980) de bireysel kültürlerde, doğunun toplumsal kültürlerine oranla aileye daha fazla önem verildiğini ifade etmiş ve bunun yüksek sanayileşme ve yaşam standartlarının bir sonucu olabileceğini ileri sürmüştür.

Yapılan çalışmalarda bireyin ailevi sorumlulukları da yaşanan çatışmaların önemli bir kaynağı olarak değerlendirilmektedir. Evde her iki eşin de çalışması, özellikle küçük yaşta çocukların ve yaşlıların bakımı gibi sorumluluklar yaşanan çatışmaları kuvvetlendirebilmektedir. Nitekim Elloy ve Smith'e (2003: 57) göre, iş-aile çatışmasına neden olabilecek önemli faktörlerden biri ailede kadın ve erkeğin her ikisinin de çalışmasıdır. Bu durum daha yüksek düzeyde stres, rol belirsizliği ve rol çatışmasına neden olabilmektedir. Elloy ve Smith (2003: 61), iş-aile çatışması ile her iki eşin çalışması durumu arasında anlamlı bir ilişki bulunmamakla beraber iki eşin çalıştığı durumlarda iş-aile çatışmasının daha fazla olduğunu ileri sürmüşlerdir. Benzer şekilde Kossek ve Ozeki (1998: 144) eşlerden her ikisinin çalıştığı ailelerde, tek eşin çalıştığı ailelerden daha fazla iş-aile çatışması yaşandığını ifade etmişlerdir.

İş- aile çatışmasını etkileyen diğer bir faktör ise evdeki çocuklardır. Kossek ve Ozeki'ye (1998: 139-141) göre, hangi yaşta olurlarsa olsunlar evdeki çocuklar, kadın ve erkeğin yaşadıkları iş-aile çatışmasını arttırmaktadırlar. Bedeian ve diğerlerine (1988: 487) göre ise küçük çocuk sahibi çalışanlar, çocuksuz olanlara göre daha fazla iş-aile çatışması yaşamaktadırlar. Benzer şekilde Voydanoff (1988: 758) da iş-aile çatışmasının kaynaklarından biri olarak özellikle evdeki 6 yaş altındaki çocukların varlığını göstermiştir. Küçük çocuklu kadınlar, çocukları daha büyük yaşta olan kadınlara oranla daha fazla çatışma yaşamaktadırlar. Pek çok çalışan kadın, küçük çocuğu olduğu durumlarda işte daha fazla devamsızlık yapmakta, yeni bir sorumluluk almaya karşı isteksiz davranmaktadır. Carnicer ve diğerleri (2004: 477) de yaptıkları çalışmada çocukların varlığının anlamlı bir şekilde iş-aile çatışmasını arttırdığı, evli ve çocuk sahibi çalışanların evli ya da bekar ancak çocuksuz çalışanlardan daha fazla iş-aile çatışması yaşadığı sonucuna ulaşmışlardır.

Milkie ve Peltova (1999: 476) çalışmalarında kadın ve erkeğin iş ve aile hayatları arasında kurdukları dengeye odaklanmışlardır. Beklenenin tersine kadın ve erkek katılımcılar iş ve aile hayatlarını dengelemede hemen hemen aynı ölçüde başarılıdır. Erkek katılımcılar uzun iş saatlerinin, kadınlar ise evdeki küçük çocuğun çatışmaya neden olduğunu ifade etmişlerdir. Ezra ve Deckman (1996: 174) ise bu konuda farklı bir bulgu elde etmişlerdir. Araştırmacılara göre kadınlar, iş ve aile hayatları arasında kurdukları dengeden erkeklere oranla daha az tatmin olmaktadır. Ancak bu çalışmada da evdeki küçük yaşta çocuğun varlığı çalışan kadın için önemli bir iş-aile çatışması kaynağı olarak gösterilmiştir.

İş ve aile çatışması sadece küçük çocuklu ailelere özel bir durum değildir. Diğer ailevi değişkenler de yaşanan iş-aile çatışmasının düzeyini etkileyebilmektedir (Voydanoff, 1988: 750-751). Bazı çalışmalar eşin desteğinin iş-aile çatışmasının üstesinden gelmede önemli bir unsur olduğunu ileri sürmüşlerdir (Sekeran, 1986; Burley, 1995: 483). House (1981) eş desteğini, duygusal ilgi, bilgi veya araçsal yardım olarak tanımlamış ve bireyin iş veya aile sorumlulukları ne kadar çok olursa olsun, bireyin eşinden destek gördüğü durumlarda yaşadığı stresin görece olarak azalacağını ifade etmiştir. İş ve aile çatışmasını etkileyen diğer ailevi sorumluluklardan biri de yaşlıların bakımınıdır. Kossek ve diğerleri (2001:139) tarafından yapılan çalışmaya göre, yaşlıların bakımı bireylerin iş hayatı üzerinde olumsuz bir etkiye sahiptir.

İş-aile çatışmasının kaynakları kadın ve erkek için farklı olabilmesine karşın bazı yazarlar cinsiyeti iş- aile çatışmasının kaynağı olarak görmemektedirler (örn.: Frone *et al.*, 1992b: 65). Gutek ve arkadaşları (1991: 561) iş-aile çatışmasına ilişkin olarak iki farklı görüşe değinmişlerdir. Rasyonel görüşe göre çatışma, doğrudan işte ve evde harcanan saatlerle ilişkilidir. Buna karşın cinsiyet rolleri değerlendirildiğinde geleneksel rol beklentileri kadın ve erkek için farklı roller belirlemektedir. Bu nedenle kadınların evdeki sorumluluklarının erkeklerden daha fazla olacağı öngörülmekte ve kadın ve erkeklerin sahip oldukları farklı fiziksel özellikler nedeniyle kadın ve erkeğin cinsiyet rollerine uygun davranmaları beklenmektedir. Bununla birlikte iş ve aile yaşamında farklı rollere sahip çalışanlar bu konuda bir çatışma ve stres yaşayabilmektedirler. Gutek ve diğerlerinin (1991: 567) elde ettiği sonuçlar da bu görüşü destekler niteliktedir. Sonuçlara göre kadınlar erkeklerden daha fazla iş-aile çatışması yaşadıklarını ifade etmişlerdir. Kadın ve erkeklerin işte geçirdikleri saatler hemen hemen aynı olmasına karşın kadın çalışanların erkeklerden daha fazla iş-aile çatışması yaşadıkları sonucuna varılmıştır.

II. AİLE-İŞ ÇATIŞMASININ KAYNAKLARI

Bireylerin iş ve aile yaşamları arasında yaşadıkları çatışmaları konu alan pek çok çalışma iş-aile çatışması üzerine odaklanmış ve aile-iş çatışmasını gözardı etmiştir (Fox ve Dwyer, 1999: 164). Frone ve diğerleri (1992b: 66), Gignac ve diğerleri (1996: 525), Gutek ve diğerleri (1991: 560) ve Kelloway ve diğerleri (1999: 337) de iş-aile çatışması ve aile-iş çatışmasına etki eden faktörlerin farklı olduğunu ileri sürmüşlerdir. Ancak bireyler aile-iş çatışmasından daha fazla iş-aile çatışması yaşadıklarını ifade etmektedirler. Gutek ve diğerlerine (1991: 567) göre bireylerin aile-iş çatışmasını daha az algılamalarının en önemli nedeni; ev işlerinin daha esnek olması, bireylerin ev yaşamları üzerinde daha fazla kontrol sahibi olması ve işe ilişkin sorumlulukların ailevi sorumluluktan daha kolay belirlenebilir nitelikte olmasıdır.

Aile-iş çatışmasını ele alan bir çok çalışmada ailevi sorumluluklar çok dar anlamda ele alınmıştır (Boyar *et al.*, 2003: 176). Örneğin bazı çalışmalar sadece çocuk sayısını önemli bir faktör olarak kabul ederken (Kinnunen ve Mauno, 1998: 879-883), bazı çalışmalar aile yaşamına ilişkin iş yükünün fazla olması (Frone *et al.*, 1997: 325) üzerine yoğunlaşmıştır. Ancak Boyar ve diğerlerine (2003: 177) göre aile yaşamına ilişkin sorumluluklar çocukların sayısı ve diğer bazı faktörleri de içermelidir.

Aile yaşamına ilişkin sorumluluklar ve aile-iş çatışması arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalar farklı sonuçlar elde etmişlerdir. Boyar ve diğerleri (2003: 182-185) yaptıkları çalışmada ailevi sorumluluklar ve aile-iş çatışması arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Ailevi sorumluluklar olarak, katılımcıların kendi ifade ettikleri sorumlulukları, maddi olarak bakmakla yükümlü oldukları kişi sayısı, çocuk sayısı ve çocuk dışında bakım gerektiren bireyler kabul edilmiştir. Ancak çalışmada ailevi sorumluluklar ve aile-iş çatışması arasında anlamlı bir ilişki bulamamışlardır. Araştırmacılar bu sonucun kendi örneklem gruplarına özel olabileceğini ifade etmişlerdir. Çalışmadaki örneklem grubunun yaş ortalamasının 36,87 olması ve sadece %38,8'inin evde çocuk veya kendilerine bağlı yaşayan bireyin olduğunu ifade etmesi nedeniyle ailevi sorumluluklarının aile-iş çatışması üzerindeki etkisinin az olabileceği düşünülmüştür (Boyar *et al.*, 2003: 185).

Frone ve diğerleri (1992b: 71-75) yaptıkları çalışmada iş- aile çatışması ve aile- iş çatışmasının iki ayrı kavram olup olmadığını incelemişler ve bu iki kavramı etkileyen farklı faktörler olabileceğini ileri sürmüşlerdir. Çalışmada, iş-aile çatışması ile aile-iş çatışması arasında karşılıklı döngüsel bir ilişki olduğu sonucuna varılmıştır. 631 kişi ile yapılan mülakatlar sonucunda elde edilen verilere göre işle ilgili değişkenler iş-aile çatışmasına, ailevi değişkenler ise

aile-iş çatışmasına neden olabilmektedir. Elde edilen diğer bir sonuca göre, yaşanan aile-iş çatışması bireylerin iş hayatında yaşadıkları stresi, iş-aile çatışması da evdeki streslerini arttırmaktadır. Bu nedenle bireylerin sahip oldukları bir role ilişkin yaşadıkları çatışmanın, diğer rollerden duyacakları tatmin ve kaliteyi olumsuz yönde etkileyebileceği varsayılmaktadır. Toplanan veriler cinsiyet açısından değerlendirildiğinde ise bireylerin cinsiyetlerinin yaşadıkları aile-iş çatışması veya iş- aile çatışmasına etki etmediği görülmüştür. Aryee ve diğerleri (1999: 505) de yaptıkları çalışmada iş-aile çatışması ve aile-iş çatışması arasında etkileşim bulunduğunu ileri sürmüşlerdir.

Fox ve Dwyer (1999: 167-172) da 113 hemşireyi örneklem olarak aldıkları çalışmalarında aile yaşamında stres yaratabilecek faktörlerle aile-iş çatışması arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Çalışmada stres yaratabilecek faktörler olarak evde çocuk dışında bakım gerektiren bireyin varlığını, eşin duygusal destek gösterip göstermemesini, çocuk bakımının gerektirdiği yükümlülükleri, çocuk bakımı için yardım alınıp alınmamasını ele almışlardır. Elde edilen verilere göre bu faktörlerden eş desteğinin olmaması ve çocuk için herhangi bir yardım alınmaması ile aile-iş çatışması arasında anlamlı bir ilişki vardır. Diğer bir deyişle, eş desteğinin olmaması ve çocuk için herhangi bir yardım alınmaması durumunda bireyler aile-iş çatışması yaşamaktadırlar. Çalışmanın bulgularına göre, evde çocuk dışında bakım gerektiren bireylerin varlığı aile- iş çatışması ile ilişkili değildir. Bu durum örneklemin özelliklerine ve pek çok katılımcının evde bakım gerektiren bireylerin olmadığını belirtmelerine bağlanmıştır.

Guttek ve diğerleri (1991: 566) evde harcanan zamanın aile-iş çatışması üzerinde etkili olduğunu ifade etmişlerdir. Ev işlerine ve ailevi sorumluluklara ayrılan zaman aile-iş çatışması ile olumlu yönde ilişkilidir. Benzer şekilde Frone ve diğerleri (1992: 723) ile Fox ve Dwyer (1999: 168) da evde geçirilen zamanın aile-iş çatışması ile ilişkili olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Boise ve Neal (1996: 218) de aileye olan bağlılığın ve ailenin bireyden beklentilerinin, bireyin yaşayabileceği aile-iş çatışması ile ilişkili ancak iş-aile çatışması ile ilişkili olmadığı sonucuna ulaşmışlardır. Ailevi sorumlulukların fazla olması, ev ve aile hayatına daha fazla zaman ayırmayı gerektirmekte bu da, çalışanın işteki rolleriyle daha fazla çatışmaktadır (Boise ve Neal, 1996: 219).

Aycan ve Eskin (2005: 461) yaptıkları çalışmada eş desteğinin, hem kadın hem de erkek için aile-iş çatışması ile anlamlı bir şekilde ilişkili olduğunu ancak bu ilişkinin kadınlar için daha kuvvetli olduğunu ifade etmişlerdir. Özellikle eş desteğinin varlığı, kadınların daha az aile- iş çatışması yaşamalarına yardımcı olmaktadır. Aycan ve Eskin (2005: 464-467) pek çok çalışmadan farklı olarak ise çocuk bakımı için alınan destek ile aile-iş ve iş- aile çatışması arasında anlamlı bir ilişki bulamamışlardır. Araştırmacılar bu sonucu, Türkiye’de aile

kavramının ve aile bağlarının kuvvetli olmasına ve örneklemin çocuk bakımı için aile büyüklerinden yardım almalarına ve bu nedenle de çocuklarının bakımından memnun olmalarına bağlamışlardır.

Byron (2005: 171) yaptığı meta analiz çalışmasında işle ilgili değişkenlerin iş-aile çatışması üzerinde, iş-dışı ailevi değişkenlerin ise aile-iş çatışması üzerinde etkili olabileceğini ancak cinsiyet, gelir düzeyi, kişilik özellikleri gibi demografik değişkenlerin de iş-aile ve aile-iş çatışmalarını aynı ölçüde etkileyebileceğini ileri sürmüştür. Byron (2005: 171) işle ilgili değişkenler olarak işte harcanan saat, iş saatlerinin esnek olması, iş stresi, işte görülen desteği; iş dışı değişkenler olarak da evde harcanan zaman, aile desteği, aile stresi, çocuk sayısı, en küçük çocuğun yaşı, eşin çalışması ve medeni durumu ele almıştır. İş-aile çatışmasına ilişkin 60'dan fazla çalışmanın dahil edildiği araştırmada elde edilen verilere göre; anlamlı bir ilişki bulunamamasına karşın ailevi değişkenler aile-iş çatışmasını etkileyebilmekte, buna karşın yine anlamlı bir ilişki bulunamamasına karşın işle ilgili değişkenler de iş-aile çatışmasına neden olabilmektedir. Çalışmada cinsiyet ile iş-aile ve aile-iş çatışması arasında da anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Ancak ilişki anlamlı olmamasına rağmen erkekler daha fazla iş-aile çatışması, kadınlar ise daha fazla aile-iş çatışması yaşamaktadırlar. Benzer şekilde çocuklu kadın çalışanlar, çocuklu erkek çalışanlardan daha fazla hem iş-aile hem de aile-iş çatışması yaşamaktadırlar.

Literatürde çocuk sayısı, en küçük çocuğun yaşı, medeni durum ve eşin çalışıp çalışmama durumu gibi değişkenlerin hem iş-aile hem de aile-iş çatışmasının kaynağı olduğu öne sürülmüştür (Byron, 2005: 171-173). Kinnunen ve Mauno (1998: 157) da özellikle çocuğun yaşının hem iş-aile çatışması hem de aile-iş çatışması ile yüksek korelasyona sahip olduğunu belirtmişlerdir. Lopata'nın (1966: 5) aile aşamaları modeline göre ebeveynlerin en fazla enerji ve zaman harcadıkları dönem çocuklarının okul öncesi dönemidir. Rosin ve Korabik'e göre (1990: 104) çocuklar için uygun bakımın sağlanamaması, kadınların işlerinden ayrılmalarının birincil sebebidir. Bu nedenle de önemli bir çatışma kaynağı olarak değerlendirilmektedir. Fernandez (1986) de çocuklarının bakım problemleri nedeniyle kadın ve erkeklerin işteki belirli bir zamanlarını bu problemler nedeniyle verimsiz geçirdiklerini ifade etmiştir.

Literatürde iş-aile çatışması ile ilgili birçok çalışma olmakla beraber aile-iş çatışması bu yoğunlukta ele alınmış gibi görünmemektedir. Ayrıca iş-aile ve aile-iş çatışması arasında döngüsel bir ilişki olduğu belirlenmiş ancak bu ilişki bir çok çalışma ile ele alınmamış ve ülkemizde de bu alanda bir çalışmaya rastlanılmamıştır. Bu nedenle bu çalışmada iş-aile ve aile-iş çatışmasını doğuran demografik değişkenler belirlenmeye çalışılmış ayrıca iş-aile ve aile-iş

çatışmasının demografik değişkenler bakımından birbirleriyle ilişkileri ortaya konmaya ve böylece ileriki çalışmalar için bir model önerilmeye gayret edilmiştir.

III. ÇALIŞMANIN YÖNTEMİ

Bu çalışmada iş-aile, aile-iş çatışmasına neden olan demografik değişkenlerin belirlenerek bu iki kavramın ne ölçüde birbirlerinin eş değeri olduklarının belirlenmesi, böylece literatürde bu konudaki farklı görüşlerin irdelenmesi amaçlanmıştır. Bu nedenle anket yoluyla elde edilen veriler yapısal eşitlik modeli kullanılarak analiz edilmiştir.

III.1. Örneklem

Bu çalışmada üniversitelerde akademik kariyer yapan öğretim elemanları evren olarak alınmıştır. Öğretim elemanları fazlaca iş yüküne sahip olmalarına karşın esnek çalışma saatleri nedeniyle zaman zaman evde iş saatleri dışında çalışmak ya da ailevi yükümlülükler nedeniyle işte olunan saatleri ayarlayabilme şansına sahiptirler. Dolayısıyla işten kaynaklanan sorunları aile içine, aileden kaynaklanan sorunları da iş yerine kolaylıkla taşımaları mümkün görünmektedir. Bu nedenle çalışmanın öğretim elemanları üzerinde yapılmasının her iki çatışma türünü incelemek açısından uygun olacağı düşünülmüştür. Bu çalışma Hacettepe Üniversitesi Beytepe Kampüsünde görev yapan öğretim üye ve görevlileri ile sınırlandırılmıştır. Özellikle tıp ve sağlık bilimleri dışarıda tutulduğunda hemen hemen her disiplinin Beytepe kampüsünde mevcut olması ve her disiplinden farklı kademelerden öğretim elemanlarının varlığı çalışmanın burada yapılmasında etkili olmuştur. Çalışmanın ana kitlesi 640 öğretim elemanından oluşmaktadır. Anketlerin dağıtılma sürecine ancak 400 öğretim elemanına ulaşılabilmiş, bunlardan %71.5'lik geri dönme oranı ile 286 anket doldurularak bölüm başkanlıklarına teslim edilmiştir.

III.2. Hipotezler

Çalışmada test edilmesi düşünülmüş olan hipotezler aşağıdaki şekilde formüle edilmiştir.

H1a: Cinsiyet ile iş-aile çatışması arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H1b: Yaş ile iş-aile çatışması arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H1c: Medeni durum ile iş-aile çatışması arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H1d: Bireylerin sahip oldukları çocuk sayısı ile iş-aile çatışması arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H1e: Bireyin en küçük çocuğunun yaşı ile iş-aile çatışması arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H1f: Bireyin eşinin çalışma durumu ile iş-aile çatışması arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H1g: Bireyin evde bakım gerektiren kişiler için yardım alma durumu ile iş-aile çatışması arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H2a: Cinsiyet ile aile-iş çatışması arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H2b: Yaş ile aile-iş çatışması arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H2c: Medeni durum ile iş-aile çatışması arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H2d: Bireylerin sahip oldukları çocuk sayısı ile aile-iş çatışması arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H2e: Bireyin en küçük çocuğunun yaşı ile aile-iş çatışması arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H2f: Bireyin eşinin çalışma durumu ile aile-iş çatışması arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H2g: Bireyin evde bakım gerektiren kişiler için yardım alma durumu ile aile-iş çatışması arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H3: İş-aile çatışması ile aile-iş çatışması arasında anlamlı bir ilişki vardır.

III.3. Anket

Çalışmada kullanılan anket iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölüm bireylerin iş ve aile hayatları arasında yaşadıkları çatışmaları ölçmeye yönelik olarak hazırlanmıştır. İkinci bölümde ise katılımcılara ilişkin bazı demografik değişkenler yer almaktadır.

III.3.1. İş- Aile Çatışması ve Aile-İş Çatışması

Çalışmada bireylerin yaşadıkları aile- iş çatışması ve iş- aile çatışması Netemeyer ve diğerleri (1996) tarafından geliştirilen bir ölçekle ölçülmüştür

(Ek.1). Ölçekte iş-aile çatışması beş, aile-iş çatışması da beş ifade ile ölçülmüştür. Katılımcılar ölçekte yer alan ifadelere ne ölçüde katıldıklarını 7'li Likert üzerindeki seçeneklerden birini işaretleyerek belirtmişlerdir. Bu seçeneklerden 1 “kesinlikle katılmıyorum”, 7 ise “kesinlikle katılıyorum” anlamına gelmektedir. Daha yüksek puanlar daha fazla çatışmayı ifade etmektedir. Anket örneklem grubuna uygulandığında cronbach alpha değeri iş-aile çatışması ölçeği için 0.89, aile-iş çatışması ölçeği için ise 0.85 olarak belirlenmiştir.

III.3.2. Demografik Değişkenler

Anketin ikinci bölümünde ise iş- aile çatışması ve aile- iş çatışması ile ilişkili olabilecek cinsiyet, medeni durum ve yaş gibi bazı demografik değişkenler sorulmuştur. Konuya ilişkin literatür incelendiğinde bireylerin ebeveyn olarak yüklendikleri sorumluluklarının da aile-iş ve iş-aile çatışmasını etkilediği görülmüştür. Bu nedenle bireylerin sahip oldukları çocuk sayısı ve en küçük çocuklarının yaşı da sorulmuştur. Katılımcılar en küçük çocuklarının yaşını dört kategoriden birini işaretleyerek belirtmişlerdir. Bu dört kategori Frone ve diğerlerinin (1992b: 68) çalışmasından uyarlanmıştır: 18 yaşından büyük (4), 13-18 yaş arasında (3), 6-12 yaş arasında (2) ve 6 yaşından küçük (1). Çalışmanın sonuçlarının literatürde elde edilen sonuçlar ile karşılaştırılmasına olanak sağlamak için literatürde yer alan demografik değişkenlere yer vermeye çalışılmıştır. Bunun yanısıra ele alınan demografik değişkenler üzerinde etkisi olması beklenen iki sosyo demografik değişkene de yer verilmiştir. Bunlar; eşin çalışma durumu ve evde bakım gerektiren bireyler için (Çocuk, yaşlı) yardım alınıp alınmamasıdır. Bu iki sosyo demografik değişken de ankete eklenmiştir.

IV. ARAŞTIRMA BULGULARI

Araştırmaya katılanlara ilişkin demografik özellikler Tablo 1’de sunulmuştur.

Tablo 1’den görüleceği üzere çalışmaya katılanların yarıdan biraz fazlası kadın, yarıya yakını 40-49 yaş aralığında olup, büyük bir çoğunluğu evli ve çocuktur. Katılımcılardan eşi çalışanlar, çalışmayanlardan daha fazla sayıdadır.

Tablo-1: Katılımcılara İlişkin Demografik Özellikler

Demografik Özellikler	Kişi Sayısı	Yüzde
<i>Cinsiyet</i>		
Kadın	153	53.5
Erkek	133	46.5
<i>Yaş</i>		
30 ve altı	33	11.5
31-39	57	19.9
40-49	135	47.2
50 ve üstü	61	21.3
<i>Medeni Durum</i>		
Evli	207	72.4
Evli değil	79	27.6
<i>Çocuk Sayısı</i>		
0	99	34.6
1	105	36.7
2	75	26.2
3 ve üstü	7	2.5
<i>En küçük çocuğun yaşı</i>		
6 yaşından küçük	49	26.2
6-12 yaş arası	46	24.6
13-18 yaş arası	62	33.1
18 yaşından büyük	30	16.1
<i>Eşin çalışma durumu</i>		
Evet	181	63.3
Hayır	85	29.7
<i>Yardım</i>		
Evet	59	20.6
Hayır	227	79.4

IV.1. Tanımlayıcı İstatistikler

Bu araştırmada iş-aile çatışmasının ortalaması 3,87 ve standart sapması 1,59'dur. Aile-iş çatışmasının ise ortalaması 2,94 ve standart sapması da 1,32'dir. Araştırmada yer alan değişkenlerin ikili Pearson korelasyon katsayıları (r) Tablo 2'de yer almaktadır.

Tablo-2: Değişkenler Arasındaki Korelasyon Katsayıları

	1	2	3	4	5	6	7	8
1 Cinsiyet	–							
2 Yaş	0,22***	–						
3 Medeni Durum	0,14*	–	–					
4 Çocuk Sayısı	0,24***	0,50***	0,37***	–				
5 Çocukların Yaşı	-0,04	0,73***	0,15*	–	–			
6 Eşin Çalışması	0,27***	0,18**	-0,04	0,13	0,22**	–		
7 Yardım	-0,04	0,01	0,15*	0,15*	0,18*	0,03	–	
8 İş-Aile Çatışması	0,07	-0,12*	0,03	-0,07	–	–	–	–
9 Aile-İş Çatışması	-0,03	-0,09	0,05	-0,07	–	0,25***	0,03	0,07
					0,27***	0,07	0,09	0,50***

* p < 0.05

** p < 0.01

*** p < 0.001

Tablodan da görüleceği gibi iş-aile çatışması ile çalışanların yaşı arasındaki Pearson korelasyon katsayısı -0,12'dir. Bu katsayı 0,05 düzeyinde anlamlı olduğundan, iş-aile çatışması ile çalışanların yaşı arasında ters yönde bir ilişki olduğunu önermektedir ($r=-0,12$, $p<0,05$). Bunun yanısıra, iş-aile çatışması ile çocukların yaşı arasındaki 0,001 düzeyinde anlamlı olan -0,25'lik korelasyon katsayısı çocukların yaşının iş-aile çatışmasıyla ters yönde ilişkili olduğunu önermektedir ($r=-0,25$, $p<0,001$). Aile-iş çatışması ise demografik değişkenlerden sadece çocukların yaşı ile anlamlı bir korelasyona sahiptir ve bu ilişki ters yönlü bir ilişkidir ($r=-0,27$, $p<0,001$). Ayrıca, iş-aile çatışması ve aile-iş çatışması arasında da olumlu bir ilişki ($r=0,50$, $p<0,001$) görülmüştür.

IV.2. Hipotez Testleri

Çalışmanın hipotezlerinde yer alan demografik değişkenler, iş-aile çatışması ve aile-iş çatışması arasındaki ilişkileri incelemek üzere yapısal eşitlik modellemesi kullanılmıştır. Yapısal eşitlik modellemesinde, teorik bir modeldeki değişkenler arasındaki ilişkiler bu ilişkilerin yapısını belirleyen bir denklem serisi halinde tanımlanır ve modelde yer alan doğrudan ve dolaylı tüm ilişkilerin gücü test edilir. Ayrıca, teorik modelin eldeki verilere uyup uymadığı,

bir başka deyişle, değişkenler arasındaki ilişkileri yeterince açıklayıp açıklamadığı da incelenir.

Yapısal eşitlik modellemesinde değişkenler arasındaki ilişkilerin gücünü test ederken modelleme sonucunda elde edilen ilişki (regresyon) katsayılarının (b) sıfırdan anlamlı derecede farklı olup olmadıklarını belirlemek üzere t-testi kullanılır. İlişki katsayılarının 1,96'dan büyük olması 0,05 düzeyinde anlamlı bir ilişkiye işaret eder (Klein, 1998). Modelin eldeki veri tarafından doğrulanıp doğrulanmadığını, yani uygunluğunu değerlendirmek için ise uygunluk indeksleri kullanılır. Önerilen indeksler arasında en çok kullanılanlar GFI (Goodness-of-Fit Index: Uyum İyiliği İndeksi), RMSEA (Root Mean Square Error of Approximation: Ortalama Hata Karekök Yaklaşımı), SRMR (Standardized Root Mean Square Residual: Standart Ortalama Hata Karekök Artığı), CFI (Comparative Fit Index: Karşılaştırmalı Uyum İndeksi), NFI (Normed Fit Index: Normlandırılmış Uyum İndeksi) ve AIC'dir (Akaike's Information Criterion: Akaike Kriteri). GFI modelle tahmin edilen kovaryansların gözlenen kovaryansların ne kadarını açıkladığını gösterir. RMSEA modelin uyumsuzluğunun bir ölçütüdür. SRMR model ile tahmin edilen korelasyonlar ile gözlenen korelasyonlar arasındaki farkların ortalamasıdır. CFI ve NFI modelin değişkenler arasında hiç ilişkinin olmadığı modelden göreceli olarak ne kadar daha uygun olduğunu göstergeleridir. AIC ise farklı değişken sayısına ve farklı ilişkilere sahip hiyerarşik olmayan modellerin karşılaştırılmasında kullanılır. 0,06'dan düşük RMSEA, 0,08'den düşük SRMR, 0,90'dan büyük GFI ve NFI, 0,95'ten büyük CFI ve düşük değerli AIC oldukça iyi bir uyuma işaret eder (Hu ve Bentler, 1998; Klein, 1998).

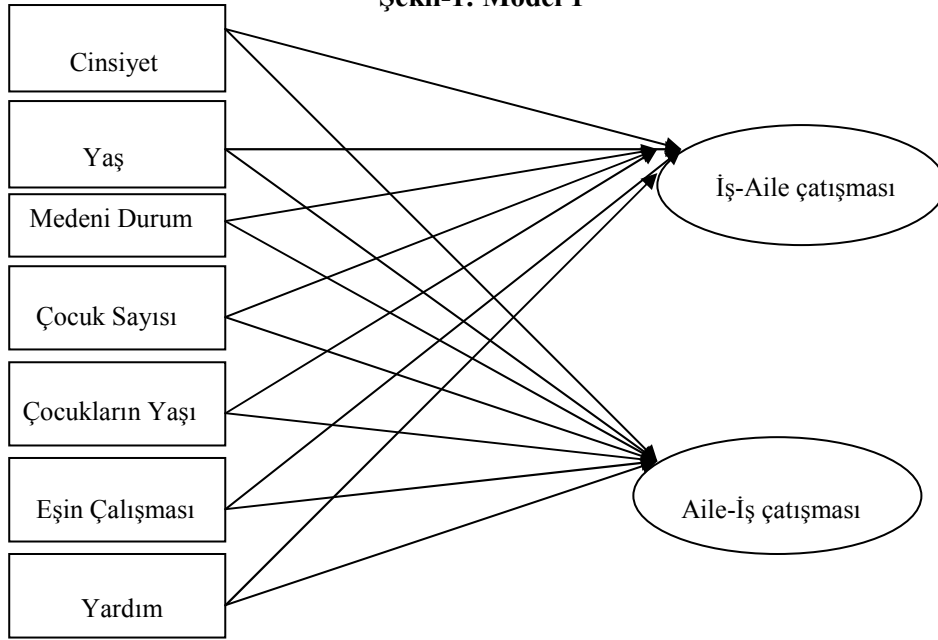
Bu çalışmada yer alan H1a ile H1g arasındaki hipotezler sırasıyla cinsiyet, yaş, medeni durum, çocuk sayısı, çocukların yaşı, eşin çalışma durumu ve bakmakla yükümlü olunan kişiler için yardım alıp almamaya iş-aile çatışması arasında anlamlı ilişkiler olduğunu öngörmekte, H2a ile H2g arasındaki hipotezler de aynı demografik değişkenlerin aile-iş çatışmasıyla ilişkili olduğunu öngörmektedir. Bu hipotezleri test etmek için demografik değişkenlerin bağımsız, iş-aile çatışması ve aile-iş çatışmasının da bağımlı değişkenler olduğu bir yapısal eşitlik modeli (Model 1) kurulmuştur. H3 ise iş-aile çatışmasıyla aile-iş çatışması arasında anlamlı bir ilişki olduğunu öngörmektedir. Bu hipotezi test etmek üzere iki alternatif model kurulmuştur. Bunların ilkinde iş-aile çatışması, aile-iş çatışmasını etkilemekte (Model 2); ikincisinde de aile-iş çatışması, iş-aile çatışmasını etkilemektedir (Model 3). Çatışma türlerinin birbirini etkileyip etkilemediğini incelemek için Model 2 ve Model 3'ün eldeki veriye uygunlukları daha önce belirtilen uygunluk indeksleri temel alınarak karşılaştırılmıştır. Model 1'in testi sonucunda iş-aile çatışmasını

ve aile-iş çatışmasını etkilediği belirlenen demografik değişkenlere de Model 2 ve Model 3'te yer verilmiştir.

IV.3. İş-Aile Çatışması ve Aile-İş Çatışmasını Etkileyen Demografik Değişkenler

Demografik değişkenlerle iş-aile çatışması ve aile-iş çatışması arasındaki ilişkileri incelemek üzere kurulan yapısal eşitlik modeli (Model 1) Şekil 1'de gösterilmiştir. Modelde demografik değişkenler bağımsız, çatışma türleri de bağımlı değişkenlerdir.

Şekil-1: Model 1



Bu modele ait uygunluk indekslerine bakıldığında modelin, veriye kabul edilebilir ölçüde uyumlu olduğu söylenebilir (GFI=0,97; RMSEA=0,36; SRMR=0,05; CFI=0,91; NFI=0,92; AIC=20,73). Modelde elde edilen GFI değerinin 0.90'dan büyük; SRMR değerinin 0.008'den küçük; NFI değerinin de 0.90'dan büyük olması nedeni ile modelin uyumunun iyi olduğunu göstermektedir. CFI değeri de iyi uyumu gösteren 0,95'e yakın değerdedir. Demografik değişkenler ile iş-aile çatışması ve aile-iş çatışması arasındaki ilişkilere bakıldığında çocukların yaşı ile iş-aile çatışması arasındaki ilişki katsayısının -0,38 olduğu görülmüştür. Bu katsayı için yapılan t-testine göre -3,43 olan t-değeri 0,05 düzeyinde anlamlıdır. Dolayısıyla, çocukların yaşı iş-aile

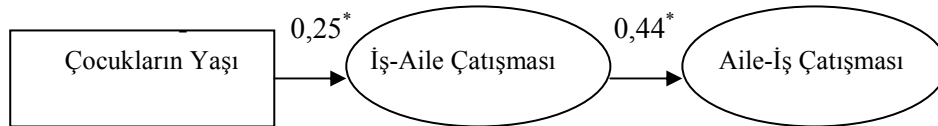
çatışmasını ters yönde etkilemektedir ($b=-0,38$, $t=-3,43$, $p<0,05$). Aile-iş çatışması ile anlamlı ilişkilere sahip demografik değişkenler ise; çalışanların yaşı ($b=0,29$, $t=2,48$, $p<0,05$); eşin çalışma durumu ($b=0,17$, $t=2,25$, $p<0,05$) ve çocukların yaşıdır ($b=-0,50$, $t=2,48$, $p<0,05$). Diğer bir ifadeyle, çatışma türleri ve demografik değişkenler arasındaki ilişkilerle ilgili olan hipotezlerden H1e (çocukların yaşı ile iş-aile çatışması ilişkisi), H2b (yaş ile aile-iş çatışması ilişkisi), H2e (çocukların yaşı ile aile-iş çatışması ilişkisi) ve H2f (eşin çalışma durumu ile aile-iş çatışması ilişkisi) kabul edilmiş, diğerleri kabul edilmemiştir. Bu sonuçlar çalışanların çocuklarının yaşları arttıkça iş-aile çatışmasının ve aile-iş çatışmasının azaldığını, çalışanların yaşları arttıkça aile-iş çatışmasının arttığını ve eşi çalışmayan kişilerin daha çok aile-iş çatışması yaşadıklarını önermektedir.

IV.4. İş-Aile Çatışması ve Aile-İş Çatışması Arasındaki İlişki

Çalışmada yer alan H3 hipotezi, iş-aile çatışması ve aile iş-çatışması arasında anlamlı bir ilişkinin bulunduğunu öngörmektedir. Bu iki değişken arasındaki anlamlı korelasyon katsayısı ($r=0,50$, $p<0,05$) böyle bir ilişki hakkında fikir vermektedir. Ancak hangi tür çatışmanın diğerini daha iyi açıkladığının belirlenmesi için iki farklı yapısal eşitlik modeli kurulmuş ve bu modellerin veriye uygunluğu karşılaştırılmıştır. Bu modellerde iki çatışma türünü etkilediği öngörülen demografik değişkenlerin testi sonucunda iş-aile çatışmasını ve aile-iş çatışmasını etkilediği belirlenen demografik değişkenlere de yer verilmiştir.

H3'ü test etmek için kurulan ilk modelde (Model 2) iş-aile çatışmasının aile-iş çatışmasını etkilediği öngörülmektedir. Ayrıca, çocukların yaşı da iş-aile çatışmasını etkileyen değişken olarak modelde yer almaktadır. Bu modelin sonuçları Şekil 2'de verilmiştir. Şekilde anlamlı ilişki katsayılarının yanında yıldız işareti bulunmaktadır.

Şekil-2: Model 2

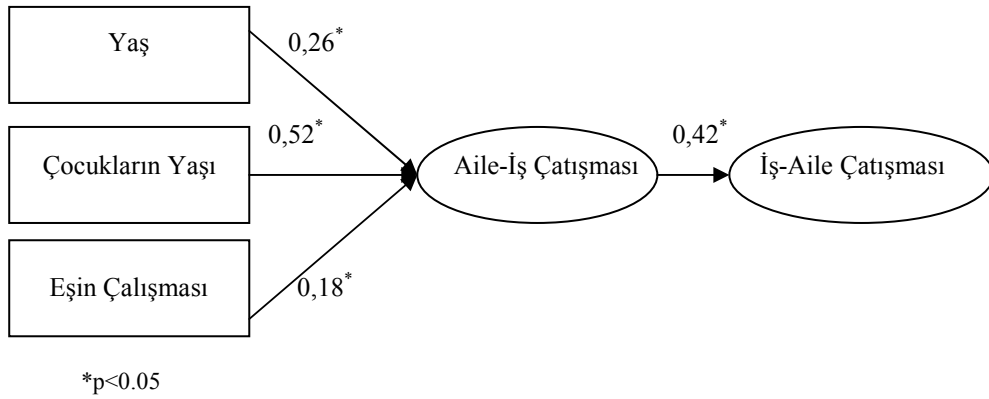


* $p<0.05$

Modele ait uygunluk indekslerinden biri hariç, diğerleri modelin verilere uygun olmadığını göstermektedir (GFI=0,87; RMSEA=0,17; SRMR=0,07; CFI=0,90; NFI=0,89; AIC=4,30). Uygunluk indekslerinden yalnızca SRMR iyi uyumu göstermektedir. Diğer indekslerin değerleri sınır değerlere yakın olmakla beraber iyi uyumu gösteren sınır değerlerin dışındadır. Öte yandan, modeldeki ilişkiler istatistiksel olarak anlamlıdır. Çocukların yaşı, iş-aile çatışmasını olumsuz yönde etkilerken (-0,25, $t=-3,50$, $p<0,05$), iş-aile çatışması da aile-iş çatışmasını olumlu yönde etkilemektedir (0,44, $t=6,61$, $p<0,05$).

H3'ü test etmek için kurulan diğer modelde (Model 3), aile-iş çatışmasının iş-aile çatışmasını etkilediği öngörülmektedir. Bu modelde ayrıca çocukların yaşı, eşin çalışma durumu ve çalışanların yaşı aile-iş çatışmasını etkileyen değişkenler olarak yer almaktadır. Bu modelin sonuçları Şekil 3'te gösterilmiştir. Şekilde anlamlı ilişki katsayılarının yanında yıldız işareti bulunmaktadır.

Şekil-3: Model 3



Daha önce de ifade edildiği gibi, 0,06'dan düşük RMSEA, 0,08'den düşük SRMR, 0,90'dan büyük GFI ve NFI, 0,95'ten büyük CFI ve düşük değerli AIC kullanılan modelde iyi bir uyuma işaret etmektedir (Hu ve Bentler, 1998; Klein, 1998). Tüm indeksler iyi uyumu gösteren değerlere sahip olduğu için uygunluk indeksleri, yukarıda gösterilen modelin verilere uygunluğunun çok iyi olduğunu göstermektedir (GFI=0,99; RMSEA=0,06; SRMR=0,05; CFI=0,99; NFI=0,98; AIC=-0,92). Özellikle GFI, CFI ve NFI verilere tam uygunluğu gösteren 1 değerine çok yakındır. Modeldeki tüm ilişkiler de istatistiksel olarak anlamlıdır. Yaş (0,26, $t=2,49$, $p<0,05$), çocukların yaşı (-0,52, $t=-4,99$, $p<0,05$) ve eşin çalışma durumu (0,18, $t=2,54$, $p<0,05$) aile-iş çatışmasını, aile-iş çatışması da iş-aile çatışmasını (0,42, $t=6,11$, $p<0,05$) etkilemektedir.

Farklı değişken sayısına ve farklı ilişkilere sahip hiyerarşik olmayan modellerin karşılaştırılmasında kullanılan AIC indeksine bakıldığında, Model 3'ün AIC indeksinin Model 2'ninkinden düşük olduğu görülmektedir. Ayrıca, Model 3'ün AIC indeksi demografik değişkenlerin tümünün yer aldığı Model 1'inkinden de düşüktür. Bunun yanısıra, Model 3'ün uyum indeksleri diğer iki modelinkinden daha iyidir. Dolayısıyla, bu model eldeki verilere hem iki çatışma türünün arasında bir ilişkinin öngörülmediği Model 1'den , hem de iş-aile çatışmasının aile-iş çatışmasını etkilediği öngörülen Model 2'den çok daha uyumludur.

SONUÇLAR VE DEĞERLENDİRME

Bu çalışmada iş-aile ve aile-iş çatışmasına etki eden faktörler ile bu iki çatışma türü arasındaki ilişki belirlenmeye çalışılmıştır.

Elde edilen verilere göre; iş-aile çatışması ile aile iş çatışmasının kendilerini etkileyen demografik değişkenler bakımından farklılaştıklarını öngören hipotez kısmen kabul edilmiştir. Çalışmada yer verilen demografik değişkenlerden sadece çocukların yaşı ile iş aile çatışması arasında anlamlı bir ilişki olduğu görülmüştür. Katılımcı öğretim elemanlarından elde edilen verilere göre bu ilişki ters yönlüdür. Buna göre, bireylerin sahip oldukları çocukların yaşı ne kadar küçükse yaşadıkları iş-aile çatışması da o denli artmaktadır. Bu bulgu literatürde elde edilen sonuçlarla benzerlik göstermektedir (Kossek ve Ozeki, 1998: 139; Bedeian *et al.*, 1988: 475, Voydanoff, 1988: 749 ve Carnicer *et al.*, 2004: 466). Bu çalışmalarda, özellikle 6 yaşın altında çocukları olan bireylerin çocuksuz yada çocukları daha üst yaşlarda olanlara göre iş-aile çatışmasını daha çok hissettikleri belirlenmiştir. Bu sonuç, küçük yaştaki çocukların evde bir büyüğün ilgisine daha fazla ihtiyaç duymalarından kaynaklanıyor denebilir.

Aile-iş çatışmasını etkileyen değişkenlerin ise çalışanların yaşı, çocukların yaşı ve eşin çalışıp çalışmamasına ilişkin değişkenler olduğu belirlenmiştir. Çalışmaya katılan öğretim elemanlarının yaşları arttıkça aile-iş çatışmasını daha fazla yaşadıkları görülmüştür. Bu durum öğretim elemanlarının yaşları arttıkça daha üst pozisyonlara gelmeleri ve bu pozisyondaki iş yükü nedeni ile ailelerine daha az zaman ayırabilmeleri ile yorumlanabilir. Nitekim, öğretim elemanlarının yükselmesi ile idari görevler üstlenmesi ve akademik çalışmalarda karar vermeyi gerektiren roller (atamalar, yükselmeler, proje yürütücülüğü gibi) alması gerekebilmektedir. Bu ise, yaşla birlikte eve götürülen iş ya da üniversitede harcanan vaktin artması arasında bir ilişki olabileceğini göstermektedir.

Çocukların yaşı ile aile-iş çatışması arasındaki ters yönlü ilişki yine literatürdeki sonuçlarla uyumludur (Byron, 2005: 169 ve Kinnunen ve Mauno, 1998: 157). Küçük çocukların ebeveynlerinin zaman ve enerjisine en çok ihtiyaç duydukları dönemin okul öncesi olduğu (Lopata, 1966) ve küçük çocukları için gerekli bakım desteğini alamayan kadınların işten ayrılmak zorunda kaldıkları (Rosin ve Korabik, 1990: 104) göz önünde bulundurulduğunda bu sonucun beklenen bir sonuç olduğu düşünülebilir. Çocukların yaşının hem iş-aile hem de aile-iş çatışmasını etkileyen bir değişken olması, bu konunun ne denli önemli olduğunu göstermektedir.

Elde edilen bulgular, katılımcı öğretim elemanlarının aile-iş çatışmasına etki eden bir diğer demografik değişkenin de eşin çalışmaması olduğunu ortaya koymuştur. Diğer bir ifadeyle, eşi çalışmayan öğretim elemanları aileden kaynaklanan çatışmayı daha çok yaşadıklarını bildirmişlerdir. Bu sonuç, çalışmayan eşin birlikte harcanan zaman için daha çok talepte bulunduğunu göstermektedir. Nitekim örnekleme bulunan öğretim üyelerinden yaşı 50 ve üzerinde olanların %31.4'ünün eşinin çalışmıyor olduğu belirlenmiştir. Öte yandan diğer yaş gruplarındaki katılımcı öğretim elemanlarının eşleri çoğunlukla çalışmaktadırlar.. Bu sonuç yaşla beraber üniversitedeki sorumlulukların arttığına ilişkin öngörü ile örtüşür görünmektedir. Ancak bu durumun ileriki bir çalışmada, eşi çalışan ve çalışmayan farklı yaş gruplarından bireylerin bulunduğu bir örnekleme yeniden ele alınması uygun olacaktır.

Bu çalışmada son olarak iş-aile ve aile-iş çatışması arasındaki ilişki ele alınmıştır. Bu konuda literatürde az sayıda çalışma olmasına karşın, bir kısmında bu iki çatışma türü arasında döngüsel bir ilişki olduğu öne sürülmüştür (Frone *et al.*, 1992b: 65, Aryee *et al.*, 1999: 491). Bu çalışmanın sonuçları iş-aile ve aile-iş çatışması arasında literatürde söz edildiği gibi bir ilişki olduğunu ortaya koymakta ancak bu ilişkide etkileyen değişkenin aile-iş çatışması olduğunu göstermektedir. Çalışmada kurulan modellerden elde edilen sonuçlara göre bireylerin yaşlarının büyük olması, çocuklarının henüz küçük yaşta olmaları ve eşlerinin çalışmıyor olması aile-iş çatışmasına neden olmakta, bu da iş-aile çatışmasının kaynaklarından biri olmaktadır. Buna göre, her ne kadar çocukların yaşı değişkeni hem iş-aile hem de aile-iş çatışmasının nedenlerinden olsa da, aile-iş çatışmasını etkileyen daha fazla sayıda demografik değişken olması, bu tür çatışmanın daha ziyade ailevi sorunlardan kaynaklandığını, dolaylı yoldan iş-aile çatışmasını doğuran nedenlerin de daha çok iş kaynaklı olabileceğini düşündürmektedir. Ancak bu değerlendirmenin yapılabilmesi; işle ilgili soruların da demografik değişkenlerle birlikte sorulduğu bir çalışma yapılmasını gerektirmektedir. Ayrıca ileriki çalışmalarda literatürde biraz göz ardı edilmiş gibi gözükmesine rağmen, aile-iş çatışmasının iş-aile çatışmasını doğuran nedenlerden biri olabileceği göz önünde bulundurulmalıdır.

Elde edilen bulgulara göre çalışma kapsamına alınan cinsiyet, medeni durum, çocuk sayısı, çocuk ya da yaşlılar için yardım alınıp alınmadığına ilişkin değişkenler ne iş-aile ne de aile-iş çatışması ile ilişkili bulunmamışlardır. Diğer bir deyişle, kadın ya da erkek olmak, evli olmak ya da olmamak, çocuksuz olmak ya da çocuklu olmak, yardım almak veya almamak ne iş-aile ne de aile-iş çatışmasını etkileyen nedenlerden biri değildir. Nitekim bazı çalışmalar da (örn: Frone *et al*, 1992a: 723 ve 1992b: 65; Byron, 2005: 169), cinsiyetin iş-aile çatışmasının kaynağı olmadığı belirlenmiştir. Benzer biçimde Milkie ve Peltova da (1999: 476) kadın ve erkeğin iş ile aile hayatı arasındaki dengeyi kurmakta aynı ölçüde başarılı olduklarını öne sürmüşlerdir. Aycan ve Eskin (2005: 467) yaptıkları çalışma sonucunda cinsiyetler açısından iş ile aile hayatı arasında bir fark olmamasını cinsiyet rollerinin genişlemesine bağlamışlardır. Diğer bir deyişle, Türk toplumunda giderek kadınlar daha çok iş hayatında aktif rol oynarken, erkekler de evle ilgili sorumluluklarda daha katılımcı olmaktadır. Byron (2005: 169) analizinde medeni durum ile çocuk sayısının hem iş-aile hem de aile-iş çatışmasını etkileyen değişkenler olduğunu belirlemiştir. Ancak bu çalışma sonuçlarından anlaşıldığı kadarıyla, iş ve aile arasında yaşanan çatışmalarda çocuk sayısından çocukların ne kadar küçük olduğu önemli olmaktadır. Bu sonuçların nedeni örneklem alınan grubun öğretim elemanlarından oluşması olabilir. Öğretim elemanlarının görece iş saatleri, kendi programlarını yapabilmeye özgürlüğü, bu sonuçları etkilemiş olabilir. Öte yandan evdeki çocuk ve yaşlılar için yardım alınıp alınmamasının etkileyici bir değişken olarak ortaya çıkmamasının nedeni katılımcıların bu soruyu profesyonel yardım olarak yorumlamış olmaları olabilir. Bu nedenle evdeki bakım gerektiren bireyler için diğer aile bireylerinden, özellikle çocukların bakımı için aile büyüklerinden destek alınmıyor olması alınan yardım ile yaşanan çatışma arasında bir ilişki bulunmamasının nedeni olabilir. Öbür taraftan benzer bir sonucun Aycan ve Eskin'in (2005: 453) yaptıkları bir çalışmada da görülmesi bu kanıyı güçlendirmektedir.

KAYNAKÇA

- Allen, T., D. Herst, C. Bruck and M. Sutton (2000) "Consequences Associated with Work to Family Conflict: A Review and Agenda for Future Research", **Journal of Occupational Health and Psychology**, 5, 278-308.
- Aryee, S., D. Fields and V. Luk. (1999) "A Cross-Cultural Test of a Model of the Work-Family Interface", **Journal of Management**, 25(4), 491-511.
- Aycan, Z. and M. Eskin. (2005) "Relative Contributions of Childcare, Spousal Support, and Organizational Support in Reducing Work-Family Conflict for Men and Women: The Case of Turkey", **Sex Roles**, 23(7-8), 453-471.

- Bacharach, S.B., P. Bamberger and S. Conley (1991) "Work-Home Conflict Among Nurses and Engineers: Mediating the Impact of Role Stress on Burnout and Satisfaction at Work", **Journal of Organizational Behaviour**, 12: 39-53.
- Bedeian , A.G., B.G. Burke and R. G. Moffet (1988) "Outcomes of Work- Family Conflict Among Married Male and Female Professionals", **Journal of Management**, 14(3), 475-491.
- Boise, L. and M.B. Neal (1996) "Family Responsibilities and Absenteeism: Employees Caring for Parents Versus Employees Caring for Children", **Journal of Managerial Issues**, 8(2), 218-238.
- Boyar,S.L., C.P. Maertz, A.W. Pearson and S. Keough (2003) "Work-Family Conflict: A Model of Linkages Between Work and Family Domain Variables and Turnover Intentions", **Journal of Managerial Issues**, 15(2),175-190.
- Burley, K. A. (1995) "Family Variables Mediators of the Relationship Between Work-Family Conflict and Marital Adjustment among Dual-Career Men and Women", **Journal of Social Psychology**, 135, 486-498.
- Byron, K. (2005) "A Meta-Analytic Review of Work-Family Conflict and Its Antecedents", **Journal of Vocational Behavior**, 67, 169-198.
- Carnicer, M.P.L., A.M. Sanchez, M.P. Perez, and M.J.V. Jimenez. (2004). "Work-Family Conflict in a Southern European Country :The Influence of Job Related and Non Related Factors", **Journal of Managerial Psychology**,19(5), 466-489.
- Duxbury L. E. and C. A. Higgins (1991) "Gender Differences in Work-Family Conflict", **Journal of Applied Psychology**, 76(1), 60-74.
- Eby, L. T., W.J. Casper, A. Lockwood, C. Bordeaux and A. Brinley (2005) "Work and Family Research in IO/OB: Content Analysis and Review of the Literature (1980-2002)", **Journal of Vocational Behavior**, 66, 124-297.
- Elloy, D.F. and C.R. Smith (2003) "Patterns of Stress, Work- Family Conflict, Role Ambiguity and Overload Among Dual- Career and Single Career Couples: An Australian Study", **Cross Cultural Management**, 10, 55-66.
- Ezra, M. and M. Deckman (1996) "Balancing Work-Family Responsibilities: Flexitime and Childcare in Federal Government", **Public Administration Review**, 56(2), 174-179.
- Fernandez, J.P. (1986) **Childcare and Corporate Productivity: Resolving Family-Work Conflicts**, Lexington,M.A.: DC Health.

- Fox, M. L. and D. J. Dwyer (1999) "An Investigation of the Effects of Time and Involvement in the Relationship Between Stressors and Work-Family Conflict", **Journal of Occupational Health Psychology**, 4(2), 164-174.
- Frone, M.R., M. Russell and M. L. Cooper (1992a) "Prevalence of Work-Family Conflict: Are Work and Family Boundaries Asymmetrically Permeable?", **Journal of Organizational Behaviour**, 13(7), 723-730.
- Frone, M.R., M. Russell and M. L. Cooper (1992b). "Antecedents and Outcomes of Work-Family Conflict: Testing Model of the Work-Family Interface", **Journal of Applied Psychology**, 77(1), 65-79.
- Frone, M.R., M. Russell and M. L. Cooper (1997) "Relation of Work- Family Conflict Outcomes: A Four- Year Longitudinal Study of Employed Parents", **Journal of Occupational and Organizational Psychology**, 70, 325-335.
- Gignac, M.A.M., E.K. Kelloway and B.H. Gottlieb (1996) "The Impact of Caregiving on Employment: A Mediation Model of Work-Family Conflict", **Canadian Journal on Aging**, 15, 525-542.
- Greenhaus, J. H. and N.J. Beutell (1985) "Sources of Conflict Between Work and Family Roles", **Academy of Management Review**, 76-88.
- Gutek, B.A., S. Searle and L. Klepa (1991) "Rational versus Gender Role Explanations for Work-Family Conflict", **Journal of Applied Psychology**, 76(4), 560-569.
- Higgins, C. A. and L. E. Duxbury (1992) "Work-Family Conflict: A Comparison of Dual Career and Traditional Career Men", **Journal of Organizational Behaviour**, 13(4), 389-412.
- Hofstede, G. (1980) **Culture's Consequences: International Differences in Work Related Values**, Beverly Hill, C.A.: Sage.
- House, G.S.(1981) **Work Stress and Social Support**, Reading, MA: Addison-Wesley.
- Hu, L. and P. M. Bentler (1998) "Fit Indices in Covariance Structural Modeling: Sensitivity to Underparameterized Model Misspecification", **Psychological Methods**, 3, 424-453.
- Kelloway, E.K., B.H. Gottlieb and L. Barham (1999) "The Source, Nature, and Direction of Work and Family Conflict: A Longitudinal Investigation", **Journal of Occupational Health Psychology**, 4(4), 337-346.
- Kinnunen, U. and S. Mauno (1998) "Antecedents and Outcomes of Work-Family Conflict Among Employed Women and Men in Finland", **Human Relations**, 51(2), 157-178.

- Klein, R.B. (1998) **Principles and Practice of Structural Equation Modeling**, New York: The Guilford Press.
- Kossek, E.E. and C. Ozeki (1998) "Work- Family Conflict, Policies, and Job-Life Satisfaction Relationship: A Review and Directions For Organizational Behavior- Human Resources Research", **Journal of Applied Psychology**, 83 (2), 139-150.
- Kossek, E. E., R. Noe and J.Colquitt (2001) "Caregiving Decisions, Well-being and Performance: The Effects of Place and Provider As a Function of Dependent Type and Work-Family Climates", **Academy of Management Journal**, 44, 29-44.
- Lopata, H.Z. (1966) "The Life Cycle of Social Role of Housewife", **Sociology and Social Research**, 51, 5-22.
- Mesmer-Magnus, J.R. and C. Visweswaran (2005) "Convergence between Measures of Work-to-Family and Family-to-Work Conflict: A Meta-Analytic Examination", **Journal of Vocational Behavior**, 67, 215-232.
- Milkie M.A. and P. Peltova (1999) "Playing all Roles: Gender and Work-Family Balancing Act", **Journal of Marriage and Family**, 61, 476-490.
- Netemeyer, R.G., J.S. Boles and R. McMurrian (1996) "Development and Validation of Work-Family Conflict and Family-Work Conflict Scales", **Journal of Applied Psychology**, 81, 400-410.
- Poelmans, S. (2001) **Individual and Organizational Issues in Work-Family Conflict**, Research Paper, No: 445, IESE, Barcelona.
- Rosin, H. M. and K. Korabik (1990) "Marital and Family Correlates of Women Managers' Attrition From Organizations", **Journal of Vocational Behavior**, 37, 104-120.
- Sekeran, U. (1986) **Dual-Career Families: Contemporary Organizational and Counselling Issues**, San Francisco: Jossey-Bass.
- Voydanoff, P. (1988) "Work Role Characteristics, Family Structure and Work/Family Conflict", **Journal of Marriage and the Family**, 50, 749-761.
- Yang, N., C.C. Chen, J. Choi and Y. Zou (2000) "Sources of Work-Family Conflict: A Sino-US Comparison of the Effects of Work and Family Demands", **Academy of Management Journal**, 43(1), 113.

EK:İş-Aile ve Aile İş Çatışması Ölçeği (Netemeyer ve diğerleri, 1996)***İş-Aile Çatışması Ölçeği***

İş hayatımın gerekleri, ev ve aile hayatımı etkiler.

İşim nedeniyle, aileme/eşimle kurmak istediğim kadar yakın ilişkiler kuramıyorum.

İşimin gerekleri nedeniyle evde yapmak istediklerimi yapamıyorum.

İşim yüzünden bazen önemli ailevi olayları (kutlamalar, aile yemekleri vs.) kaçıyorum.

İşimin gerekleri ile aileme/eşime karşı olan sorumluluklarım ve benden beklenen toplumsal roller birbirleriyle çatışıyor.

Aile-İş Çatışması Ölçeği

Aileme/eşime olan sorumluluklarım iş hayatımı etkiler.

Aileme karşı olan sorumluluklarımı yerine getirebilmek için bazen işimden geri kalırım.

Eşim ve çocuklarımın benden beklentileri yüzünden bazen işimin gereklerini yeterince yapamıyorum.

Ev ve aile hayatım, işe zamanında gitmek, günlük işleri tamamlamak ve fazla mesai yapmak gibi iş sorumluluklarımı etkiler.

Çalışma arkadaşlarım, kendimi eşim ve çocuklarımla ilgili olaylara göre sık sık önceden programlamış olmamdan hiç hoşlanmıyor.

BENLİK ALGISI VE KENDİNİ KURGULAMA DÜZEYİNİN MARKA SADAKATI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ : ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİ ÜZERİNDE BİR ARAŞTIRMA

Bahtışen KAVAK*
Nurettin İBRAHİMOĞLU**

Öz

Bu çalışmanın amacı, tüketicilerin ‘Benlik Algısı ve Kendini Kurgulama’ düzeylerinin davranışsal ve tutumsal marka sadakatini etkileyip etkilemediğini araştırmaktır. Bu amaçla 189 üniversite öğrencisinden anket tekniği ile veri toplanmıştır. Ulaşılan sonuçlara göre, her iki değişkenin de davranışsal sadakati arttırdığı, ancak tutumsal sadakati etkilemediği görülmüştür. Ayrıca, bu iki değişkenin birlikte etkilerinin ayrı ayrı etkilerinden daha yüksek olduğu bulunmuştur.

Anahtar Sözcükler: Marka sadakati, benlik algısı, kendini kurgulama.

Abstract

The Influence of Self Concept and Self Monitoring on Brand Loyalty : An Investigation on University Students

The purpose of this study is to investigate if the levels of customers’ Self Concept and Self Monitoring influence his or her behavioral and attitudinal loyalty. For this purpose, the data was collected by means of the questionnaire conducted on 189 university students. According to the results, both self monitoring and self concept lead behavioral loyalty rather than attitudinal one. Moreover, the multiplier affect of these variables is higher than of the individual.

Keywords: Brand loyalty, self concept, self monitoring.

* Doç. Dr., Hacettepe Üniversitesi, İşletme Bölümü, 06800, Beytepe/ANKARA,
bahti@hacettepe.edu.tr

** Arş. Gör., Hacettepe Üniversitesi, İşletme Bölümü, 06800, Beytepe/ANKARA,
nibrahim@hacettepe.edu.tr

GİRİŞ

Günümüzdeki teknolojik gelişmeler firmaların ürün yelpazelerini başarılı bir şekilde arttırmalarına ve ürün kalitesi üzerinde önemli gelişmeler yapabilmelerine olanak sağlamaktadır. Bu olanak, rekabeti yoğunlaştırmakta ve rekabet firmaları pazarda uzun süreli tutunabilmek için daha farklı ve etkili yöntemlerin arayışına itmektedir. Bu yöntemlerden birisi de pazarlama faaliyetlerini pazardaki ürünlerin marka değerini artırmak, marka sadakati yaratmak üzere planlamak ve organize etmektir. Marka sadakati yaratmak suretiyle firmalar hem mevcut müşterilerini elde tutabilir hem de müşteri beklentilerinin değişkenliğini azaltmak suretiyle uzun süreli marka sermayesi yaratabilirler (Homburg ve Giering, 2001; Shoemaker ve diğ., 1999). Nitekim, Raj (1985)'a göre markanın gücü markaya sadık müşterilerin sayısı ve bu sadık müşterilerin gereksinimlerinin karşılanması ile yakından ilişkilidir. Dolayısıyla, bir markanın sadık olmayan müşteri sayısının fazlalığı o markanın pazar payının istikrarını tehdit edicidir. Eğer tüketiciler markaya sadık hale getirilemezlerse ürün satışları geçici hale gelebilir ve müşterilerin uzun süreli olarak tutulması olanaksızlaşabilir (Baldinger ve Joel,1996; Holland ve Baker, 2001).

Yukarıda bahsedilen durumun gerçekleşmesi için firmalar Ürün, Fiyat, Dağıtım ve Tutundurmada oluşan Pazarlama faaliyetlerini istenen sadakat düzeyini oluşturmaya yönelik olarak düzenlemelidirler. Şöyle ki; ürünün, satıldığı yerin, fiyatının ve nihayet reklam gibi tutundurma faaliyetlerine ait özellikler ile bireyin kişisel özellikleri örtüşmelidir. O halde, bireylerin bazı kişisel özellikleri firmaların strateji oluştururken dikkate almaları gereken bir noktadır. Nitekim, son yıllarda tüketim davranışı ile kişilik özellikler arasındaki ilişkiler üzerinde fazlaca araştırma yapılmakta ve tüketicinin satın alma davranışının temelinde yatan olgular daha yakından anlaşılmaya çalışılmaktadır (Shavitt ve diğ., 1992; O'Cass, 2000). Öyleyse, marka sadakatinin yalnızca firmaların yürüteceği pazarlama çalışmalarıyla başarılamayacağı söylenebilir.

Bu çerçevede, firmanın tüketici ile kuracağı etkili iletişim süreci, istenen düzeyde marka sadakati yaratmanın önemli bir aşaması olarak belirtilebilir. Etkili iletişimin oluşabilmesi için verilen mesajın veya iletinin alıcı (tüketici) tarafından tam ve istenildiği gibi algılanması gerekir. Diğer bir ifadeyle, vericinin gönderdiği mesaj ile algılanan mesaj aynı olmalı ve böylece etkili iletişim sağlanabilmelidir. Öyleyse, etkili iletişimin oluşmasında, sorun yaratabilecek faktörlerden birisi de alıcının bireysel özellikleri olarak belirlenebilir. Bireysel özellikler firmaların yürüttüğü iletişim faaliyetlerinin algılanmasını etkilediği gibi satın alma davranışlarını ve markaya karşı olan tutumlarını da etkilemektedir (Ahluwalia ve diğ., 2001).

Söz konusu bireysel özelliklerin başında bireyin kendini kurgulama şekli, benlik algısı gibi psikolojik; yaş, cinsiyet, gelir durumu, medeni durumu gibi demografik faktörler sıralanabilir.

Ancak, yapılan araştırma sonucu söz konusu değişkenlerin marka sadakati üzerindeki birlikte etkilerinin incelendiği çalışmaya rastlanamamıştır. Dolayısıyla, bu çalışmanın katkısı önemli olabilir.

Belirtilen bu noktalardan hareketle, aşağıda önce marka sadakati, benlik algısı ve kendini kurgulama kavramları hakkında tanımlayıcı bilgiler verilecek, ardından çalışmanın hipotezleri sunularak test edilmeye çalışılacaktır.

I. MARKA SADAKATI

Marka sadakati, markaya ve bireye ait özelliklerin örtüşmesi ile ortaya çıkan bir bilişsel süreç çıktısı olarak tanımlanabilir. Söz konusu çıktı bireyin markaya yönelik davranışsal, tutumsal ve her ikisini de içeren sadakat düzeyidir (Sheth; 1973; Oliver, 1999; Chaudhuri ve Holbrook, 2001; Knox; 2001).

Davranışsal sadakat, belirli bir zaman dilimi süresince bir markanın satın alma sıklığı ile ölçülmektedir (Yim ve Kannan, 1999; Neal, 1999). Davranışsal sadakat iki şekilde oluşmaktadır. İlki, aynı markayı sürekli satın alma durumu olan Kuvvetli Sadakat (hard-core loyalty); ikincisi ise, alternatifler arasında tercih değiştirme, fakat bir ürünü baskın bir şekilde satın alma şeklinde gerçekleşen Güçlendirilmiş Sadakattir (Reinforced Loyalty). Her iki sadakat durumunda da firmaların yürüttüğü pazarlama faaliyetlerinin etkili olduğu belirtilmektedir. Bu faaliyetlerin, ürüne ait özellikleri öne çıkarma, uygun fiyatla uygun yerde pazara sunma ve uygun tutundurma çalışmaları olduğu söylenebilir (Yim ve Kannan, 1999; Warrington ve Soyeon, 2000).

Öte yandan, marka sadakatının sadece davranışsal olarak ele alınan tekrarlı bir satın alma süreci olmayıp tutumsal boyutunun da olacağı savunulmaktadır (Sheth, 1974; Homburg ve Giering, 2001). Tutumsal sadakat markaya olan duygusal eğilimdir. Bu eğilim, markanın bireyde fayda yaratacak özelliklerinin bilişsel bir değerlendirmesi sonucu oluşur ve davranışsal (satın alma) eğilimi yaratır. Ayrıca, bu süreç bireyde o markadan, diğer markalara göre, daha fazla hoşlanma, saygı duyma gibi duyguları ortaya çıkarır (Sheth, 1974). Böylece, tutumsal sadakati yüksek olan tüketici aynı markanın diğer ürünlerini satın almakta, ürün ile kendisini özdeşleştirmekte ve ürüne duyduğu saygıdan dolayı ürünü başkalarına gönüllü olarak tanıtmaya ve benimsetmeye çalışmakta, diğer markaları satın almaya direnç göstermektedir (Prus ve Brandt, 1995; Güneren, 2004)

Dolayısıyla, davranışsal olarak sadık olan bir birey ürünün fiyatı, pazar payı ve bazı satış arttırıcı çabalarından etkilenebilirken, tutumsal sadakati olan bir birey söz konusu bu faktörlere karşı duyarlılık göstermeyecek ve bilişsel bir süreç sonucu oluştuğu için davranışsal sadakate dönüşme olasılığı her zaman yüksek olacaktır (Ball, 2004; White, 2005). Öyleyse, firmalar pazara nüfuz ederek ve etkili pazarlama faaliyetleriyle tekrarlı satın almayı sağlamak suretiyle tutumsal sadakati yaratabilecekleridir (Baldinger ve Joel, 1996). Bunun yanı sıra, tutumsal-davranışsal sadakatin yaratılması sürecinde kişinin bireysel özellikleri ile marka tercihi arasındaki uyumun da sağlanması gerekecektir (Gould, 1993). Söz konusu bireysel özellikler arasında, bireyin demografik karakteristiklerinin yanında, benlik algısı ve kendini kurgulama düzeyinin de yer alacağı belirtilebilir.

II. BENLİK ALGISI

Geniş anlamda benlik, gerçek, ideal ve sosyal olmak üzere üç boyut çerçevesinde incelenmektedir. Gerçek benlik kişinin kendini nasıl algıladığına; ideal benlik kişinin olmak istediklerine; sosyal benlik ise, bireyin kendini başkalarına nasıl sunduğuna yöneliktir (Sirgy, 1982). Gerçek benlik, kişinin kendini gerçekte olduğu gibi algılaması bunu benimsemesidir. İdeal benlik ise, kişinin kendisini ideal olarak, olmasını istediği gibi algılaması şeklinde tanımlanabilir.

Benlik, duyu, düşünce ve davranış etkileşim halindedir. Birey sahip olduğu benlik özellikleriyle düşünce ve davranışlarına yön vermektedir (Kağıtçıbaşı, 1999). Şöyle ki, birey benlik algısı yoluyla güdü, dürtü ve ihtiyaçları arasında bir denge kurmakta ve tatmin sağlamaktadır (Reed II, 2002).

Benliğin özellikle ideal ve gerçek benlik olmak üzere tanımlanması ve ölçülebilmesi ile konu tüketici araştırmalarının ilgi odağı olmuştur. Firmalar, hedef pazardaki tüketicilerinin ideal ve gerçek benlik düzeylerini öğrenmek suretiyle onlara daha uygun nitelikteki ürünleri sunabilirler. Nitekim, kişinin satın aldığı bir ürün onun kendisini nasıl gördüğünün bir aynası olarak ifade edilmektedir (Gould, 1993; Red II, 2002). Diğer bir deyişle, tüketici benliğine en yakın gördüğü ürünü tercih etmektedir (London, 1974; Barone, 1999; Ekinci ve Riley, 2003). Sirgy (1982) benlik kavramı ile ürünün imajı arasındaki ilişkiyi ampirik olarak da doğrulamaktadır. Sirgy'nin bulgularına göre, ürüne veya markaya ait sinyaller benlik süzgecine alınmakta ve burada yapılan değerlendirme sonucu birey o ürünü satın almadan dolayı tatmin veya tatminsizlik yaşamaktadır.

Öte yandan, bireyin benlik algısını ideal benlik düzeyine çıkarmaya çalıştığı da bilinmektedir (Kağıtçıbaşı, 1999). Dolayısıyla, birey ideal benlik düzeyine ulaşmaya çalışırken satın alma davranışlarını da bu yönde düzenleyecektir. Şöyle ki, birey belirli bir markayla özdeşleşmek suretiyle çevrede kabul gören ideal benlik düzeyine ulaşmaya çalışabilir. Bu süreçte, markanın bireyin bulunduğu çevredeki imajı rol oynayacaktır. Eğer ürünün piyasada kuvvetli bir olumlu imajı varsa birey o markayı satın almadan dolayı yüksek düzeyde tatmin duyabilecektir. Böylece, bireyde davranışsal sadakat oluşabilecektir.

III. KENDİNİ KURGULAMA

Kendini Kurgulama, bireyin tepkilerini ortaya koyma biçimidir ve Synder'in kendini kurgulama teorisine göre, kişiler davranış şekillerini belirlerken iki tür kaynağa dayanırlar: Bunlar, (1) Buldukları durumun özellikleri ve gerekleri, (2) Kişinin kendine ait duyguları ve kişilik özellikleridir (Osborn ve diğerleri, 1998). Bu çerçevede, kendini kurgulama aşağıdaki beş öğeyi içermektedir (Köktürk, 2000);

- Sosyal davranışın veya durumun uygunluğuna ilgi duyma,
- Sosyal karşılaştırma bilgisine dikkat etme,
- Kendini ortaya koyuşunu kontrol ve düzenleme yeteneğine sahip olma,
- Bu yeteneği belli durumlarda kullanma,
- Sosyal davranışını farklı durumlarda değiştirebilme.

Davranış biçimlerini ve kişilerarası ilişkilerini durumun özellik ve gereklerine dayandıran kişilerin kendini kurgulama düzeyi yüksek kabul edilmektedir. Kendini kurgulama düzeyi yüksek kişiler bir durumdan diğerine kolaylıkla geçebilirler; düşük olan bireyler ise, çevresel gerekliliklerden ziyade kendi kişiliklerine ve özelliklerine uygun olarak davranırlar (Gould, 1993; O'Casey, 2000; Osborn ve diğ., 1998). Dolayısıyla, kendini kurgulama düzeyi yüksek bireylerin bilişsel olarak sordukları ve davranışsal olarak cevap verdikleri soru "bu durum benden kim olmamı istiyor ve nasıl bir kişi olabilirim" sorusu iken, kendini kurgulama düzeyi düşük bireylerin stratejik sorusu ise; "ben kimim ve bu durumda nasıl ben olabilirim" sorusudur.

Öte yandan, kendini kurgulamanın önemi, bir amaca yönelik ve stratejik olmasında yatmaktadır. Kendini kurgulama düzeyi yüksek bireyler sosyal ilişkilerde kendisinden beklenenleri daha çabuk algılayan ve bu yönde kendini değiştirebilen kişilerdir. Kendini kurgulama düzeyi düşük bireyler durumun

kendilerinden beledikleri konusunda göreceli olarak daha az duyarlıdır ve buna göre kendilerini ayarlamakta zorlanırlar (O’Cass, 2000).

Öte yandan, kendini kurgulama, sosyal benliğin bir davranışsal ögesi olarak kişilerin başkalarının kendileri hakkında düşündüklerini şekillendirme stratejisi olarak tanımlanmaktadır. Birey, stratejik olarak kendini kurgularken/sunarken, güç, sempati, etkileme ve kazanma arzusu gibi güdülerle davranmaktadır (Gould, 1993).

Bu çerçevede, özellikle ürün ve marka seçimi, prestij sağlama, görünüm yaratma gibi konularda yüksek ve düşük kendini kurgulama düzeyleri arasında farklılıklar gözlenebilir. Örneğin, yüksek kendini kurgulama düzeyindeki kişiler iki otomobilden kalitesi en yüksek olanı araştırarak kalitesi en yüksek ve sportif olanı tercih ederken; kendini kurgulama düzeyi düşük kişiler, daha çok fonksiyonel otomobilleri tercih etmektedirler. (O’Cass, 2000; Auty ve Elliot, 1998). Benzer şekilde kendini kurgulama düzeyi yüksek olan kadınların, giyim eşyası seçerken, kendini başkalarına sunmada kullanabileceği sembolik özelliklere sahip olanı tercih ettikleri bulunmuştur. Böylece, çevredekileri etkileyerek onlara liderlik etmeye çalışmaktadırlar (O’Cass, 2000).

Öyleyse, kendini kurgulama düzeyi düşük kişiler daha çok faydaya dönük somut algılama becerisi gösterirken, kendini kurgulama düzeyi yüksek kişiler sembolik mesajlarla daha çabuk ikna edilebilmektedirler (Shavitt ve diğerleri, 1992; Allen ve diğ., 2000).

Yukarıdaki tartışmalardan hareketle, bireyin belirli bir markaya bağlı olması durumunun bireye güç, sempati veya etrafında etkili olma avantajını sağlayabileceği söylenebilir. Ayrıca, bu durum eğer toplumsal olarak da pekiştiriliyorsa, birey belirli bir markaya karşı bağlılığını ifade edebilecek ve satın alma davranışını da bu yönde oluşturabilecek, böylece, belirli düzeydeki davranışsal sadakat oluşabilecektir. Nihayet söz konusu bu davranışsal sadakat, yukarıdaki tartışmalar gereğince, yine belirli düzeyde olmak üzere tutumsal sadakate dönüşebilecektir.

IV. BENLİK ALGISI İLE KENDİNİ KURGULAMA DÜZEYİ ARASINDAKİ İLİŞKİ

Tüketicinin satın aldığı ürünle arasında kurduğu bağ ve firmaların yürüttüğü pazarlama faaliyetlerine verdiği tepkiler onun kendini ve çevresini algılamasının bir yansımasıdır (Gould, 1993). Diğer bir ifadeyle, kişinin benlik algısı çevre veya ürün algılamasının bir kesimidir. Şöyle ki, bireyler içinde yaşadıkları çevreyi algılar ve buna ilişkin tepkide bulunurlar. Çevre kişiye bir

mesaj verir kişi de çevreden aldığı bu mesajı tekrar oluşturarak ya da benlik süzgecinden geçirerek çevreye tepkide bulunur. Bu süreçte, kişinin çevresini algılaması benliğini ifade ederken, tepkide bulunması kendini kurgulama biçimiyle ilişkilidir (Gould, 1993).

Bireyin bu şekilde benlik algısını kullanmak suretiyle kendini ifade etme şeklini belirlerken kendini kurgulama ona rehberlik etmektedir (Gould, 1993). Düşük kendini kurgulama düzeyindeki kişiler yüksek kurgulama düzeyindekilere göre kendini ifade etme davranışlarında daha yoğun olarak tutumsal tercihlerinin etkisinde kalacaklardır. Çünkü kendini kurgulama düzeyi düşük bireyler sosyal normlardan daha ziyade kendi tutum ve davranışlarının uyumuna odaklanarak hareket ederler. Ancak, yüksek kurgulama düzeyindeki kişiler daha yüksek norm davranışı (kendilerinden beklenen davranışı) gösterme eğilimindedirler (Gould, 1993). Öyleyse, düşük kendini kurgulama düzeyine sahip kişiler, ideal benliklerinden ziyade gerçek benlikleriyle uyum gösteren davranışları tercih edeceklerdir.

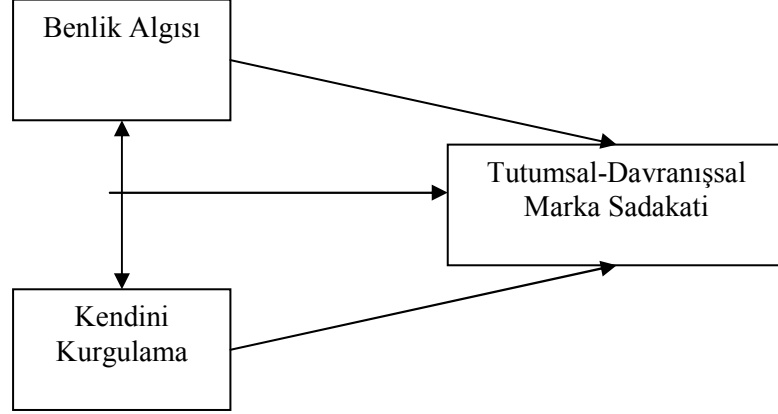
Yukarıdaki tartışmalardan hareketle, bireyin bir markaya yönelik hem tutumsal hem de davranışsal sadakat düzeyinde Benlik Algısı ve Kendini Kurgulama düzeyinin birlikte rol oynayacağı söylenebilir.

Öte yandan, yapılan literatür araştırması sonucunda, Bireyin benlik algısı ve kendini kurgulama düzeyi ile marka sadakat düzeyi arasındaki ilişkiyi ele alan birçok çalışmaya (Örneğin; London, 1974; Sirgy, 1982; Shavitt ve diğ., 1992; Gould, 1993; Graeff, 1997; Auty ve Elliot, 1998; Leach ve Liu, 1998; Aaker, 1999; Barone, 1999; Allen ve diğ., 2000; Johnstone ve Dodd, 2000; Homburg ve Giering, 2001; Reed II, 2002; Ratner ve Kahn, 2002; Ekinci ve Riley, 2003; Helgeson ve Supphellen, 2004; Güneren, 2004) rastlamak mümkündür, ancak, bu değişkenlerin birlikte, diğer bir ifadeyle aynı örneklem üzerinde incelendiği bir çalışmaya rastlanamamıştır.

V. ARAŞTIRMANIN MODELİ VE HİPOTEZLERİ

Yukarıda yapılan açıklamalar çerçevesinde bireyin Benlik Algısı ile Kendini Kurgulama düzeyinin Marka Sadakat düzeyi üzerindeki etkileri Şekil 1'de Grafiksel Modeldeki gibi belirlenebilir.

Şekil-1: Marka Sadakatinin Oluşumu Sürecinde Kendini Kurgulama ve Benlik Algısının Etkisi



Modele göre Kendini Kurgulama ve Benlik algısı etkileşim içerisindedirler ve dolayısıyla her iki değişkenin de hem ayrı hem de birlikte, bireyin Tutumsal ve Davranışsal nitelikteki Marka Sadakati düzeyini etkileyecekleri beklenmektedir. Bu çerçevede araştırmanın hipotezleri aşağıdaki gibi belirlenebilir:

H1: Tüketicilerin benlik algısı düzeyleri arttıkça tutumsal ve davranışsal marka sadakat düzeyleri de artacaktır.

H2: Tüketicilerin Kendini kurgulama düzeyleri arttıkça, hem tutumsal hem de davranışsal marka sadakati artmaktadır.

H3: Tutumsal ve davranışsal marka sadakati üzerinde tüketicilerin benlik algısı ve kendini kurgulama düzeylerinin birlikte etkisi her birinin tek tek etkisinden daha fazla olacaktır.

V.1. Araştırmanın Yöntemi

Çalışmanın yukarıda sunulan hipotezlerinin doğruluğunun test edilebilmesi birincil veriyi gerektirmektedir. Bu türden verinin çok sayıda ve analize uygun olarak elde edilebilmesi için ise, Anket yöntemi en uygun yöntem olarak belirlenebilir.

V.2. Anketin Hazırlanması

Çalışmanın Hipotezlerinden görüleceği üzere araştırmanın değişkenleri bireyin Kendini Kurgulama düzeyi, Benlik Algısı, Davranışsal ve Tutumsal Sadakat düzeyleridir.

Bu çerçevede, anketin birinci bölümünde, Synder tarafından geliştirilen ve Auty ve Elliott (1988) tarafından denenilen bireyin Kendini Kurgulama Ölçeği yer almaktadır. Snyder, kendini kurgulamayı sosyal ortama uyum için gerekli görülenleri gözlemleyerek ve kendini kontrol ederek, bireyin kendini sunma ve ifade etme davranışı olarak tanımlamaktadır. Kendini kurgulama ölçeği sosyal durumlara ilişkin verilen tepkileri, kendini ifade etmeyi, kontrol etmeyi ve kendini yeniden kurgulayarak sunma düzeyini ölçmektedir (O’Cass, 2000). Bu ölçek doğru/yanlış şeklinde 18 maddeden oluşmakta, ölçekten alınan yüksek puan kendini kurgulama düzeyinin yüksek oluşuna işaret etmektedir (Auty ve Elliott, 1988; Briggs ve Cheek, 1986).

Araştırmada kullanılan bir diğer ölçme aracı Üniversite Öğrencileri için geliştirilmiş olan Benlik Algısı ölçeğidir. Neemann ve Harter tarafından geliştirilmiş olan ölçek, 17 - 23 yaş arasındaki üniversite öğrencilerinin çeşitli alanlardaki benlik algılarını değerlendiren 54 maddeden oluşan dört dereceli Likert tipi bir ölçektir (Yılmaz, 2000). Benlik algısı ölçeğinde cevaplandırıcının hangi tip gence benzediği şeklindeki soru formatı ile gencin iç dünyasındaki görüntünün ortaya çıkarılması amaçlanmaktadır. Ölçme aracında her bir madde 1’den 4’e doğru puanlandırılmış olup 1 puan düşük 4 puan ise yüksek düzeyde benlik algılamasına işaret etmektedir.

İlgili ölçeğin Cronbach alfası, bu çalışmada %88 düzeyinde bulunmuştur ve bu da ölçekten elde edilen verinin istatistiksel analizlerde kullanılabileceğini göstermektedir.

Anketin ikinci bölümünde, Davranışsal ve Tutumsal Sadakatin ölçümüne yönelik olarak, Hair, Ortinau ve Bush (2003) tarafından önerilen aşağıdaki ifadeler yardımıyla ölçülmüştür:

Davranışsal Sadakat; “Satın alacağım giyecek /içecek markası yerine oradan mevcut ürünlerden birini almayı tercih ederdim” ifadesi ile “Markayı bulmak için bir başka satış yerine gitmeyi tercih ederdim”.

Tutumsal Sadakat; “Satın aldığımız yiyecek içecek markasını arkadaşınıza tavsiye ediyor musunuz”. Katılımcıların, bu ifadelere, sık satınaldıkları ürünler için katılma derecesi, 5’li Likert ölçeği ile belirlenmiştir.

Nihayet, Cinsiyet, Yaş ve Gelir Düzeyi gibi değişkenlere de anketin son bölümünde yer verilmiştir.

V.3. Örneklem Seçimi ve Uygulama

Araştırmanın örneklemini Üniversite son sınıf öğrencilerinden oluşmaktadır. Bunun nedeni, ankette yer alan Kendini Kurgulama ölçeğinin, daha önce de belirtildiği gibi, özellikle üniversite öğrencileri için oluşturulmuş olmasıdır. Dolayısıyla, anket Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesindeki öğrencilere uygulanmıştır. Uygulama, dersin öğretim elemanından izin alınmak suretiyle ders saatlerinin başlangıcında gerçekleştirilmiştir. Uygulama sonucu 189 kullanılabilir anket elde edilmiştir. Araştırmaya katılanların yaşları 17-25 aralığında olup; %57'si kadın, %43'ü erkektir. Gelir düzeyi açısından katılımcıların %8'inin aylık ortalama geliri 250-500 YTL arasında iken, 501-1501 lira arasına geliri olanlar %63, 1501 il 3001 lira arasında geliri olanlar ise %29 dur (Tablo 1).

Tablo-1: Araştırmaya Katılanların Demografik Faktörlerine İlişkin Bilgiler

		Sayı	Yüzde
Cinsiyet	Kadın	109	57
	Erkek	80	43
Yaş	17-20	23	12
	21-25	166	88
Gelir durumu (Aylık YTL)	250-500	15	8
	501-1000	67	37
	1001-1500	47	26
	1501-2000	30	16
	2001-3000	17	9
	3001 +	8	4
Genel Toplam		189	100

V.4. Analiz ve Bulgular

Yukarıda belirtilen hipotezler gereğince, Tutumsal ve Davranışsal sadakat düzeyleri bağımlı değişken, benlik algısı ve kendini kurgulama düzeyi de bağımsız değişken olmak üzere Doğrusal Regresyon analizi gerekmektedir. Ancak, bu analizden önce model ve hipotezler gereğince doğrulanması gereken, Benlik Algısı ile Kendini Kurgulama düzeyi arasında bir ilişkinin olup

olmadığıdır. Böylece, her iki değişkenin her iki sadakat düzeyi arasındaki ilişki de incelenebilecektir.

Bu amaçla yapılan analiz sonucu araştırmaya katılanların benlik algısı ve kendini kurgulama düzeyleri arasındaki Spearman Korelasyon katsayısı % -19 (P<.001) düzeyinde anlamlı bulunmuştur. Dolayısıyla, söz konusu iki değişkenin etkisi birlikte incelenebilir.

Böylece, çalışmanın hipotezlerini test etmek amacıyla Doğrusal Regresyon Analizi yapılmıştır. Analizde, bağımlı değişkenler Davranışsal ve Tutumsal Marka Sadakati düzeyi; bağımsız değişkenler ise, Benlik Algısı, Kendini Kurgulama Düzeyi ile bu iki değişkenin çarpımından elde edilen yeni değişkendir. Ayrıca yaş, cinsiyet ve gelir düzeyi de modele bağımsız değişkenler olarak dahil edilmiştir. Uygulanan Doğrusal Regresyon analizinden elde edilen anlamlı sonuçlar Tablo 2’de sunulmaktadır.

Tablo-2: Doğrusal Regresyon Analizi Sonuçları

	Davranışsal sadakat			Tutumsal sadakat		
	Beta	T	Anlamlılık	Beta	t	Anlamlılık
Cinsiyet				-,246	-3,099	,002**
Kendini kurgulama ve benlik algısı	-1,792	-2,013	,046*			
Benlik algısı	1,788	2,028	,044*			
Kendini kurgulama	,623	1,785	,076**			

*p<0.05 **p<0.01

Analizden elde edilen sonuçlara göre bireyin Benlik Algısı ve Kendini Kurgulama düzeyi, yalnızca onun Davranışsal Sadakatini etkilemektedir. Tablo 2’deki değerlere göre, benlik algısı yükseldikçe, bireylerin davranışsal sadakati artmaktadır. Aynı sonuç, Kendini Kurgulama için de geçerlidir. Dolayısıyla, H1 ve H2 hipotezleri Davranışsal Sadakat için doğrulanmaktadır.

Elde edilen bu sonuç, kendini kurgulama düzeyi ile Marka Sadakati düzeyindeki ilişki için de geçerlidir; Kendini Kurgulama da Tutumsal sadakati değil davranışsal sadakati arttırmaktadır.

Kendini kurgulama ve Benlik algısının sadakat üzerindeki birlikte etkilerine gelince; söz konusu ilişki Tablo 2’den görüleceği üzere, yine davranışsal sadakat için anlamlıdır ve bu ilişkinin Beta Katsayısı (-1.792), her

bir değişkenin Beta Katsayılarından daha yüksektir. Bu sonuç, esas itibarıyla ‘Tutumsal ve davranışsal marka sadakati üzerinde tüketicilerin benlik algısı ve kendini kurgulama düzeylerinin birlikte etkisi her birinin tek tek etkisinden daha fazla olacaktır’ şeklindeki 3. hipotezi kısmen doğrulayıcı bir sonuçtur. Ancak, ilişkinin negatif oluşu, diğer bir ifadeyle, bireyin hem benlik algısını hem de kendini kurgulamayı birlikte işlettiğinde davranışsal sadakatinin azalması bu araştırma açısından önemli bir yan sonuçtur. Bu şekildeki negatif yönlü bir ilişkinin, yukarıda hesaplanan ve % -194 olarak bulunan Korelasyon katsayısından kaynaklandığı söylenebilir. Bu durum, kendini kurgulama düzeyi arttıkça benlik algısının azaldığı anlamına gelmektedir.

Öte yandan, cinsiyet davranışsal sadakati değil, tutumsal sadakati etkileyen bir değişken olarak belirlenmiştir. Şöyle ki; araştırmaya katılan kadınların tutumsal sadakatleri erkeklerden daha yüksektir (Beta = - .246; t= 3.099; Anl.= .002). Ancak, bu farkın Benlik Algısından mı yoksa Kendini Kurgulama düzeyinden mi kaynaklandığı da ayrıca belirlenmesi sonuçların daha etkili değerlendirilebilmesi için gerekli olacaktır. Bu amaçla yapılan Tek Yönlü Varyans Analizlerine göre; tek anlamlı sonuç erkeklerin kadınlardan daha yüksek düzeyde kendilerini kurguladıklarıdır (F=6.021, Anl.=.015). Öyleyse, kadınların tutumsal sadakati, yüksek düzeyde kendilerini kurgulamak istediklerinden veya sosyal benlik algılarının yüksek düzeyde olmasından kaynaklanmamaktadır. O halde, cinsiyetin, benlik algısı ve kendini kurgulamadan bağımsız olarak Tutumsal Sadakati etkileyen bir değişken olduğu söylenebilir.

SONUÇ VE TARTIŞMA

Bu araştırmadan elde edilen sonuçlardan birisi, bireyin benlik algısı arttıkça davranışsal sadakatin arttığı, ancak tutumsal sadakatin etkilenmediğidir. Benlik Algısı için elde edilen bu sonuç, davranışlar üzerinde sosyal benliğin etkisinin kuvvetli olduğunu göstermektedir. Çünkü, sosyal benlik toplumsal onay ve kabul görmekte ve dolayısıyla, tutumlarla çelişse bile, bireyi toplumun onayladığı davranışları tercih etmeye yöneltmektedir. Öyleyse, bir markayı sürekli satın alma toplumsal beğeniyi kazanmada bir araç olarak değerlendirilebilir.

Araştırmadan elde edilen diğer bir sonuç, Kendini Kurgulama düzeyinin artmasıyla davranışsal sadakatin arttığıdır. Kendini kurgulama düzeyi stratejik ve duruma göre şekillenebildiği için tutumsal değil davranışsaldır. Çünkü, her yeni kurgulanan durum için, o duruma uygun ve prestij yaratabilecek davranış biçimi gösterilecektir.

Diğer yandan, benlik algısı ve kendini kurgulama düzeyi birlikte hareket ettiğinde davranışsal sadakat daha fazla etkilenmekte, ancak, azalmaktadır. Bunun nedeni, araştırma kapsamındaki kişilerin benlik algılarıyla kendini kurgulama düzeyleri arasındaki negatif ilişkiden kaynaklanmaktadır. Esasen, bu sonuç var olan literatür bulgularıyla da çelişmemektedir. Daha önce de belirtildiği üzere, düşük kendini kurgulama düzeyine sahip kişiler, ideal benliklerinden ziyade gerçek benlikleriyle uyum gösteren davranışları tercih edeceklerdir. Diğer bir ifadeyle, kendini kurgulama düzeyi arttıkça benlik algısı azalmaktadır.

Öte yandan, bireyin hem benlik algısı hem de kendini kurgulama düzeyinin Tutumsal sadakati değil yalnızca davranışsal sadakati etkilemesi değerlendirilmesi gereken bir sonuçtur. Çünkü, daha önce de belirtildiği üzere davranışlar ve tutum arasında ilişki vardır. Öyleyse, söz konusu değişkenler Tutumsal sadakati de etkilemeliydi; nitekim hipotezler de bu yönde oluşturulmuştu. Bu durum, örneklemin karakteristik yapısı ile açıklanabilir. Şöyle ki; 17-25 yaş aralığındaki öğrencilerin gerçek benliklerinin henüz tam oluşmamasından, dolayısıyla çevrelerinden kabul görme güdüsüyle hareket etmelerinden kaynaklanabilir.

Öte yandan, kadınların tutumsal sadakati daha yüksektir ve bu durum Benlik Algısına ve ya kendini kurgulama düzeyine bağlı değildir. Dolayısıyla, genç hedef pazarda cinsiyet tek başına anlamlı bir bölümlendirme aracı olarak kullanılabilir.

Öneriler

Öncelikle belirtmek gerekir ki firmalar üniversite öğrencilerini diğer bir ifadeyle gençleri hedef Pazar olarak seçmişlerse, onların sosyal benlikleriyle hareket ettiklerini göz önünde bulundurmalarıdır. Bu doğrultuda, tutundurma faaliyetlerinde o ürünü satın almanın onlara prestij kazandıracığını vurgulamalarıdır.

Ayrıca, var olan davranışsal sadakati tutumsal sadakate dönüştürebilecek faaliyetleri yürütmelidirler. Bu amaçla, ürünlerinin tekrarlı satın alınmasını sağlayıcı pazarlama faaliyetlerine ağırlık vermelidirler. Bu amaçla, örneğin gençler için fiyat indirimleri uygulanabilir ve tıpkı çocuk mağazaları gibi genç mağazaları açılabilir.

Bunların yanı sıra, kadınların tutumsal sadakatlerini davranışsal sadakate dönüştürmek için yine tamamen kadınlara yönelik pazarlama stratejileri geliştirilmelidir. Buna ilave olarak, kendini kurgulama düzeyi yüksek olan genç

erkeklerin de, bu özelliklerinin ürünlerden beklentileri belirlenmek suretiyle, diğer markalara kaymaları engellenmeye çalışılabilir.

Son olarak, bu araştırmanın farklı gruplar için yürütülmesi önerilebilir. Bu çalışmalarda, ayrıca Yaşam Tarzı gibi sadakati, benlik algısını ve kendini kurgulama düzeyini etkileyebilecek ilave değişkenlerin de dahil edilmesi, firmalar için farklı ipuçları sağlayabilecektir.

KAYNAKÇA

- Aaker, J.L. (1999) "The Malleable Self: The Role of Self Expression in Persuasion", **Journal of Marketing Research**, XXXV(February), 45-57.
- Allen, M. W. and S.H. Ng, M. Wilson (2002) "A Functional Approach to Instrumental and Terminal Values and The Value-Attitude-Behavior System of Consumer Choice", **European Journal of Marketing**, 36(1-2), 111-135.
- Ahluwalia, R. and H.R. Unnava, R.E. Burnkrant (2001) "The Moderating Role of Commitment on The Spillover Effect of Marketing Communications", **Journal of Marketing Research**, Nov., 38, 458-470.
- Auty S. and R. Elliot, (1998) 'Fashion Involvement, Self-monitoring and the Meaning of Brands', **Journal of Product & Brand Management**, 7(2), 109-123.
- Ball, D. and P.S. Coelho, A. Machas (2004) "The Role of Communication and Trust in Explaining Customer Loyalty an Extension to the ECSI Model", **European Journal of Marketing**, 38(9-10), 1272-1293.
- Baldinger, A.L. and J. Rubinson (1996) "Brand Loyalty: The Link between Attitude and Behavior", **Journal of Advertising Research**, November/December, 22-34.
- Barone, M.J. (1999) "Product Ownership as a Moderator of Self-Congruity Effects", **Marketing Letters**, 10(1), 75-85.
- Briggs, S.R. and J.M. Cheek (1986) "The Role of Factor Analysis in the Development and Evaluation of Personality Scales", **Journal of Personality**, 54(1), 106-148.
- Chaudhuri, A. and M.B. Holbrook (2001) "The Chain of Effects from Brand Trust and Brand Affect to Brand Performance: The Role of Brand Loyalty", **Journal of Marketing**, 65, 81-93.
- Ekinci, Y., and M. Riley (2003) "An Investigation of Self-concept: Actual and Ideal Self-congruence compared in the Context of Service Evaluation", **Journal of Retailing and Consumer Services**, 10, 201-214

- Gould, S.J. (1993) "Assessing Self-Concept Discrepancy in Consumer Behavior: The Joint Effect of Private Self-Consciousness and Self-Monitoring", **Advances in Consumer Research**, 20, 419-424.
- Graeff, T.R. (1997) "Consumption Situations and the Effects of Brand Image on Consumers' Brand Evaluations", **Psychology & Marketing**, 14(1), 49-70.
- Güneren, E. (2004) "Müşteri Sadakati Oluşum Sürecine İlişkin Alternatif Bir Model", **Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü**, Yayınlanmamış Doktora Tezi.
- Hair, J.F. and R.P. Bush, D.J. Ortinau (2003) "**Marketing Research: Within a Changing Environment**", (2nd ed.) McGraw-Hill Irwin.
- Helgeson G. J. and M. Supphellen (2004) "A Conceptual and Measurement Comparison of Self-congruity and Brand Personality the Impact of Socially Desirable Responding", **International Journal of Market Research**, 46, 205-233.
- Holland, J. and S.M. Baker (2001) "Customer Participation in Creating Site Brand Loyalty", **Journal of Interactive Marketing**, 15(4), (34-45).
- Homburg, C. and A. Giering (2001) "Personal Characteristics as Moderators of the Relationship between Customer Satisfaction and Loyalty—An Empirical Analysis", **Psychology & Marketing**, 18(1), 43-66.
- Johnstone, E. and C.A. Dodd (2000) "Placements as Mediators of Brand Salience within A Uk Cinema Audience", **Journal of Marketing Communications**, 6, 141-158.
- Kağıtçıbaşı, Ç. (1999) "**Yeni İnsan ve İnsanlar**", Evrim Yayınevi.
- Knox, S. and D. Walker (2001) "Measuring and Managing Brand Loyalty", **Journal of Strategic Marketing**, 9, 111-128
- Köktürk, M.Ş.A. (2000) **Çok Boyutlu Başarı Korkusu Ölçeğinin Türkiye'ye Uygulanması ve Başarı Korkusu İle Kendini Kurgulama Düzeyi Arasındaki İlişki**, H.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- London, L. E. JR (1974) "Self Concept, Ideal Self Concept and Consumer Purchase Intentions" **Journal of Consumer Research**, 1(September), 44-51.
- Leach, M.P. and A.H. Liu, (1998) "The Use of Culturally Relevant Stimuli in International Advertising", **Psychology & Marketing**, 15(6), 523-546.
- Neal, D.W. (1999) "Satisfaction is Nice, But Value Drives Loyalty" **Marketing Research**, XI, Spring, 11(1), 121-123.

- O’Cass, A. (2000) “A Psychometric Evaluation of a Revised Version of the Lennox and Wolfe Revised Self-Monitoring Scale” **Psychology & Marketing**, 17(5), 397–419.
- Oliver, R.L. (1999) “Whence Consumer Loyalty”, **Journal of Marketing**, 63(Special issue), 33-44.
- Osborn, M.S. and H.S. Feild, J.G. Veres (1998) “Introversion-Extraversion, Self-Monitoring, and Applicant, Performance in a Situational Panel, Interview: A Field Study”, **Journal of Business and Psychology**, 13(2), 143-156.
- Prus, A. and D.R. Brandt (1995) “Understanding Your Customers-What You can Learn From a Customer Loyalty”, **Index Marketing Tools**, July-August, 10-14.
- Raj, S.P. (1985) “Striking a Balance Between Brand “Popularity” and Brand Loyalty”, **Journal of Marketing**, 49, 53-59.
- Ratner, K.R. and B.E. Kahn (2002) “The Impact of Private versus Public Consumption on Variety-Seeking Behavior”, **Journal of Consumer Research**, 29 September, 246-257.
- Reed II, A. (2002) “Social Identity as a Useful Perspective for Self-Concept-based Consumer Research”, **Psychology&Marketing**, 19(3), 235–266.
- Shavitt, S. and T.M. Lowrey, S. Han (1992) “Attitude Functions in Advertising: The Interactive Role of Products and Self Monitoring”, **Journal of Consumer Psychology**, 1(4), 337-364.
- Sheth, N.J. (1973) “A Model of Industrial Buyer Behavior”, **Journal of Marketing**, 37(October), 50-55.
- Sheth, N.J. (1974) “A Theory of Multidimensional Brand Loyalty”, **Advances in Consumer Research**, 1, 449-459.
- Sirgy, M.J. (1982) “Self-Concept in Consumer Behavior: A Critical Review”, **Journal of Consumer Research**, 9(December), 287-299.
- Shoemaker, S. and R.C .Lewis (1999) “Customer Loyalty: The Future of Hospitality Marketing”, **Hospitality Management**, 18, 345-370.
- Yılmaz, A. (2000) **Eşler Arasındaki Uyum ve Çocuğun Algıladığı Anne-Baba Tutumu ile Çocukların Ergenlik ve Gençlerin Akademik Başarı ve Benlik Alguları Arasındaki İlişkiler**, Hacettepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara.
- White, C. and Y. Yu (2005) “Satisfaction Emotions and Consumer Behavioral Intentions”, **Journal of Services Marketing** 19(6), 411–420.

Warrington, P. and S. Shim (2000) "An Empirical Investigation of the Relationship Between Product Involvement and Brand Commitment", **Psychology & Marketing**, 17(9), 761-782.

Yim, C.K. and P.K. Kannan (1999) "Consumer Behavioral Loyalty: A Segmentation Model and Analysis", **Journal of Business Research**, XLIV, 75-92.

İLLERİN GELİŞMİŞLİK DÜZEYLERİNİ SIRALAMA VE SINIFLAMA BAKIMINDAN VERİ ZARFLAMA ANALİZİ VE ÇOK DEĞİŞKENLİ İSTATİSTİKSEL YÖNTEMLERİN KARŞILAŞTIRILMASI ÜZERİNE BİR ÇALIŞMA

H. Hasan ÖRKÜ*
Filiz KARDİYEN**

Öz

Veri Zarflama Analizi (VZA) karar verme birimlerini sıralamada ve sınıflamada geniş kullanıma sahip, oldukça popüler bir analiz olarak karşımıza çıkmaktadır. Çok sayıda girdi ve çıktı değişkeni olması durumunda VZA, çok değişkenli istatistiksel yöntemlere alternatif, parametrik olmayan bir yöntemdir. Bu çalışmada, Türkiye'nin 81 ilinin, gelişmişlik düzeylerini temsil eden 14 sosyo-ekonomik ve demografik değişken bakımından sınıflanma ve sıralanmasında VZA ve çok değişkenli istatistiksel yöntemler karşılaştırmalı olarak incelenmiştir. İleri sınıflama amacıyla çok değişkenli istatistiksel yöntemlerden Diskriminant Analizi ve aşamalı olmayan Kümeleme Analizlerinden K-Ortalama Tekniği uygulanmış ve bu yöntemlerin VZA ile ne kadar uyumlu olduklarını tespit etmek için ise Kappa katsayısı kullanılmıştır. İllerin gelişmişlik düzeylerine göre sıralanmasında ise çok değişkenli istatistiksel yöntemlerden Temel Bileşenler Analizi (TBA) kullanılmış ve bu yöntemin VZA ile olan sıralama ilişkisi Spearman sıra korelasyon katsayısı ile test edilmiştir. Analizler sonucunda, hem sınıflama hem de sıralama amacı güdüldüğünde Veri Zarflama Analizi, çok değişkenli istatistiksel yöntemlerle iyi bir uyum sağlamıştır. Bu uyumun genellenebilir ve güvenilir nitelikte olması amacıyla yapılan simülasyon çalışması da benzer sonuçlar vermiştir. VZA çok değişkenli istatistiksel yöntemlerin aksine herhangi bir varsayım gerektirmemesi ve araştırmacının isteğine bağlı olarak modele yeni kısıtlar koyabilme esnekliğinin bulunması nedeniyle de araştırmacılara geniş kullanım imkanı sağlamaktadır. VZA'nın bu avantajlarına ve hem gerçek veri hem de simülasyon çalışması sonuçlarına dayanarak çok değişkenli istatistiksel yöntemlerin yerine kullanılabilir bir yöntem olduğu sonucuna varılmıştır.

Anahtar Sözcükler: Veri zarflama analizi, çok değişkenli istatistiksel yöntemler, sınıflama, sıralama.

* Arş. Gör., Gazi Üniversitesi, İstatistik Bölümü, Teknikokullar, ANKARA, horkcu@gazi.edu.tr

** Arş. Gör., Gazi Üniversitesi, İstatistik Bölümü, Teknikokullar, ANKARA, fkardiyen@hotmail.com

Abstract**A Study on the Comparison of Data Envelopment Analysis and Multivariate Statistical Methods in Ranking and Classifying Provinces Development Level in Turkey**

Data Envelopment Analysis (DEA), a popular method, has been extensively used for ranking and classifying the decision making units. DEA, a nonparametric technique, is an alternative method to multivariate statistical methods when it is used for the data with multiple inputs and outputs. In this study, DEA's and multivariate statistical methods' performances are compared in ranking and classifying the 81 provinces of Turkey with respect to 14 social-economic and demographic variables. To classify the provinces, Discriminant Analysis, multivariate statistical method, and K-Means Cluster Analysis, nonhierarchical clustering method are used and for determining the correspondence of these methods and DEA Kappa statistics is used. To rank the provinces with respect to their development level, Principal Component Analysis and DEA are used and these methods' ranking relationship is tested by Spearman's rank correlation coefficient. After the applications, for both ranking and classifying. DEA gives similar results with multivariate statistical methods. To make these correspondence, a general and reliable simulation study is done and this study has given similar results. DEA provides researchers a wide usage opportunity since it does not need any assumptions, unlike the multivariate statistical methods and it has a flexibility to add new restrictions to model according to researchers need. Based on DEA's advantages and both real data and simulation study results, it is concluded that DEA can be used instead of multivariate statistical methods.

Keywords: Data envelopment analysis, multivariate statistical methods, classification, ranking.

GİRİŞ

Ülkelerin, illerin ilçelerin ya da benzer amaçlar için hizmet veren bankalar, üniversiteler ve ticaret firmaları gibi organizasyonel birimlerin sınıflaması ve sıralanması her zaman güncelliğini koruyan bir konudur. Ülkeler gelişmişlik düzeyleri göz önüne alınarak birinci, ikinci, üçüncü dünya ülkeleri olarak sınıflandırılmakta ve sıralanmakta, bu ölçütler bakımından iyi olan ülkeler buldukları coğrafi konumda ve dünyada söz sahibi olabilmektedir.

Ülkemizde illerin ve bölgelerin sınıflaması ve sıralanması çeşitli amaçlarla yapıla gelmektedir. Cumhuriyetimizin kurulmasından bu yana devlet kalkınma planları, gelişmekte olan iller ve bölgeler, kalkınmada öncelik verilecek iller ve bölgeler adı altında devlet çalışmaları mevcuttur. Bu

çalışmalar sayesinde hangi illerin iyi durumda olduğu, hangi illerin gelişmişlik düzeyi bakımından gerilediği ve hangi illerin idari, sosyal ve ekonomik bakımdan durumlarının iyileştirilmesi gerektiği tespit edilebilmektedir.

Ülke, bölge, il hatta ilçelere göre gelişmişlik düzeyleri seçilen tanım ve kapsama göre farklı yöntem ve değişkenler kullanılarak belirlenebilmektedir. Gelişmişlik düzeylerinin belirlenmesinde tek bir değişken kullanılabildiği gibi birden fazla ekonomik ve sosyal gösterge birlikte kullanılabilmektedir.

Ülkemizde bölge, il ve ilçelerin gelişmişlik düzeyleri DPT Müsteşarlığı tarafından Temel Bileşenler Analizi Yöntemi ile farklı sosyal ve ekonomik değişkenler ile bileşik endeks oluşturularak tespit edilmektedir. Bu yöntemle belirlenen illerin sosyo-ekonomik gelişmişlik sıralaması kalkınmada öncelikli yörelerin belirlenmesinde bir ölçüt olarak kullanılmaktadır.

Bu çalışmada, iller araştırma birimi olarak ele alınmış, illerin gelişmişlik düzeyleri bakımından çok değişkenli istatistiksel yöntemler ve Veri Zarflama analizi yardımıyla sınıflandırılması ve sıralanması üzerinde durulmuştur. Çalışmanın amacı, illerin sosyal, ekonomik ve demografik değişkenler kullanılarak sınıflama ve sıralanmasında bu analizlerin birbirleriyle uyumunu karşılaştırmalı olarak incelemektir.

Çalışmada önce 81 ile ait gelişmişlik düzeylerini temsil etmek üzere DPT tarafından kullanılan 58 değişken ele alınmış bu değişkenler arasındaki korelasyon yapısı incelenmiştir Çok değişkenli istatistiksel analizlerin uygunsuz sonuçlar vermemesi bakımından, bağımlılık yapısını yok etmek amacıyla sıkı ilişkili olduğu gözlenen değişkenler ve eksik veriye sahip değişkenler araştırmadan çıkartılarak, 14 değişken ile analizler uygulanmıştır. Veriler, DPT'nin yayınladığı 2003 yılına ait illerin ve bölgelerin sosyo-ekonomik gelişmişlik sıralaması araştırmasından alınmıştır (DPT, 2003).

Çalışmada iller aşamalı olmayan kümeleme analizlerinden *K* – Ortalama Tekniği, Diskriminant analizi ve Veri Zarflama Analizi ile sınıflanmıştır. Bu analizlere ait teorik bilgi, uygulama sonuçları ve analizlerin illeri sınıflandırmadaki uyumu ile ilgili sonuçlar Bölüm 2'de yer almaktadır. İllerin sıralanması için ise Temel Bileşenler Analizi ve Veri Zarflama Analizi kullanılmıştır. Bu analizlere ait teorik bilgi, uygulama sonuçları ve analizlerin illeri sıralamadaki uyumu ile ilgili sonuçlar ise Bölüm 3'te yer almaktadır. Bölüm 4'te elde edilen sonuçların güvenilirliğini sorgulamak amacıyla yapılan simülasyon çalışması yer almaktadır. Son bölümde ise çalışmanın sonuçları tartışılmaktadır.

I. İLLERİN SINIFLANDIRILMASI

I. 1. Kümeleme Analizi, K-Ortalama Yöntemi

Kümeleme analizi, doğal grupları kesin belli olmayan birim veya değişkenleri aynı kümenin üyelerinin diğer kümelerin üyelerine göre daha çok benzerlik gösterdiği alt kümelere ayıran yöntemler topluluğudur. Analiz, birimleri p değişkene göre hesaplanan ve benzerlik ölçüsü olarak kullanılan bazı ölçüler kullanarak homojen gruplara ayırmayı amaçlar (Jajuga, Hans ve Bock, 2002, 113).

Küme, birbirine yakın (benzer) bireylerin oluşturduğu topluluk ya da çok boyutlu uzayda oluşturdukları bulutlar şeklinde ifade edilebilir. Bu anlamda küme kavramı, benzerlik ve uzaklık kavramlarını çağırır. Kümeleme analizinde benzerlik ölçüsü olarak, gözlem vektörleri arasındaki uzaklık değerleri kullanılmaktadır.

Kümeleme Analizi, birimleri p değişken bakımından özelliklerine göre gruplara ayırmak, p sayıda değişkeni alt kümelere ayırmak ve ortak faktör yapılarını ortaya koymak, taksonomik sınıflama yapmak gibi çeşitli amaçlara hizmet eder. Değişik işlevleri yerine getirmesi nedeniyle farklı amaçlar için farklı yöntemler uygulanır. Ayrıca değişkenlerin ölçü birimlerinin ve ölçme tekniklerinin farklı olmasından dolayı birimlerin benzerliklerinin ortaya konmasında da değişik ölçüler kullanılır.

Kümeleme Analizinde, verilerin normal dağılımlı olması gerektiği varsayımı bulunmakla beraber normallik varsayımı prensipte kalmakta, uzaklık değerlerinin normalliği yeterli görülmektedir (Tatlıdil, 1996, 329-330).

K – Ortalama Yöntemi, veri kümeleme problemlerinde yaygın kullanılan aşamalı olmayan kümeleme yöntemlerinden biridir. Aşağıdaki adımlar izlenerek birimler kümelere ayrılır:

1. Verilerden elde edilecek ilk k (küme sayısı) nokta çekirdek nokta olarak alınır. Bu noktaların her birinin p değişken değerleri birer küme ortalama vektörü olarak kabul edilir. Her bir birimin küme ortalama vektörlerine olan uzaklıkları hesaplanır.

2. Bu $n - k$ birim en yakın ortalama vektörlü kümeyle atanır. Her atamadan sonra, atama yapılan kümenin ortalama vektörü yeniden hesaplanır. Bir sonraki birimin atanacağı küme, bu yeni küme ortalama

vektörüne göre uzaklık hesaplanarak belirlenir. En yüksek benzerliğe sahip birimler bir araya getirilir.

3. Küme içi varyansın minimum ve kümeler arası varyansın maksimum olduğu kümeleme yapısına ulaşıncaya kadar tüm birimler k kümeye atanmaya devam eder (Özdamar, 1998, 248-249).

I.2. Diskriminant Analizi

Diskriminant Analizi, grup üyeliğini tahmin etmek için kullanılan bir çok değişkenli istatistiksel yöntemdir. Bu analiz, grupları ayırmada ayırma fonksiyonu kullanır. Analiz, matematiksel teknikler kullanarak, grupların birbirinden en iyi şekilde ayırmasını sağlar. Bir diğer ifadeyle, bağımsız değişkenlerin değerlerine bağlı olarak, hangi birimin hangi grupta yer aldığına ne kadar iyi tahmin edildiğini gösterir. Her birimin hangi grupta yer aldığını belirlemek için ayırma skoru hesaplanır. Söz konusu skorlar, bağımsız değişkenlerin doğrusal kombinasyonundan oluşur. Doğrusal kombinasyon, her bir değişkeni belirli bir sabit ile çarpıp, bu çarpımların toplamından oluşur (Akgül ve Çevik, 2003, 401-402).

Fisher'in Doğrusal Diskriminant Fonksiyonu, iki ya da çoklu grupları ayırma problemine yönelik önemli istatistiksel bir yaklaşımdır. Fisher, birimleri gözlenen skorlarına dayanarak uygun gruplara sınıflamak için, gruplar arası kareler toplamının grup içi kareler toplamına oranını maksimize eden doğrusal bir fonksiyon önermiştir (Mardia, Kent ve Bibby, 1979, 318).

Doğrusal ayırma fonksiyonunun optimal olabilmesi ve yanlış sınıflandırma ihtimalini minimuma indirmek amacıyla, değişkenlerin çoklu normal dağılıma sahip olmaları ve bütün gruplar için kovaryans matrislerini eşit olması gerekir.

Analizde ele alınan değişkenler arasında çoklu bağlantı olması uygun olmayan katsayıların oluşmasına sebep olur. Bu nedenle Diskriminant Analizi yapılmadan önce çoklu bağlantı olup olmadığı araştırılmalıdır. Bu bakımdan analiz öncesinde bağımsız değişkenler arasındaki korelasyonlar incelenmeli, 0.70 ve üzerinde korelasyon katsayısına sahip değişken çiftlerinden birisi analizden çıkarılmalı veya iki değişkenin birleştirilmesi düşünülmelidir (Akgül ve Çevik, 2003, 402-403).

Diskriminant fonksiyonu elde edildikten sonra, gözlemler fonksiyonda tekrar yerine konur ve sınıflandırılır. Bu sınıflandırma sonucunda yanlış sınıflandırma oranı elde edilir. Bu yöntem, sınıflama ve bu sınıflamayı

değerlendirmede aynı gözlemlerin kullanılması nedeniyle sapmalıdır. Bir başka yol ise, her zaman mümkün olmamakla beraber veri setini bölmek ve sınıflamayı bu şekilde kontrol etmektir (Lachenbruch, 1975, 7-8).

I.3. Veri Zarflama Analizi

VZA, girdiler ve çıktılar olarak ifade edilen benzer değişkenlere sahip karar verme birimlerinin görelî etkinliklerini ölçmek amacıyla geliştirilmiş ve çözümde doğrusal programlama tekniklerinden faydalanan parametrik olmayan bir tekniktir. Bu yöntem homojen oldukları varsayılan birimleri kendi aralarında kıyaslar. En iyi birim(ler)i etkinlik sınırı kabul ettikten sonra diğer birimler bu etkin birim(ler)e göre değerlendirilir.

VZA ilk olarak Charnes, Cooper ve Rhodes (1978) tarafından, ürettikleri mal veya hizmet açısından birbirlerine benzer karar verme birimlerinin görelî etkinliklerinin ölçülmesi amacı ile geliştirilmiş olan parametrik olmayan bir etkinlik yöntemidir. Bu yöntemin sahip olduğu özellikleri kısaca özetlersek; her KVB'deki etkinsizlik miktarını ve kaynaklarını tanımlayabilmesi, her bir KVB'nin etkinlik değeri diğerlerine göre hesaplandığından, hesaplanan etkinliklerin görelî etkinlikler olması ve değişkenler üzerinde herhangi bir fonksiyonel varsayım (Normal dağılım gibi) öne sürmemesidir (Cooper, Seiford ve Tone, 2000, 1-4).

Farrell'in fikirlerini geliştiren Charnes, Cooper ve Rhodes tek bir çıktının tek bir girdiye oranlanmasıyla elde edilen etkinlik değerini, çoklu çıktılarının çoklu girdilere oranlanmasına genişletmişlerdir. Bu sayede her bir KVB için yapay bir çıktı ve yapay bir girdi bulunmakta, bu yapay çıktı ve girdiler vasıtasıyla KVB'lerin etkinlik değerleri bulunabilmektedir. Burada ağırlıklar, etkinlik değerlerini 1'den büyük yapmayacak şekilde seçilirler (Boussofiane, Dyson ve Thanassoulis, 1991).

VZA'da etkinlik ölçümünde kullanılan çeşitli modeller vardır ve bu modeller etkinliğin, çıktılarının ağırlıklı toplamının girdilerin ağırlıklı toplamına oranı olarak ölçüldüğü oran modelinden türetilir (Cooper, Seiford ve Tone, 2000, 22-27)

x_{ij} ($i = 1, 2, \dots, m$) ve y_{rj} ($r = 1, 2, \dots, s$) olarak j . örneğin (birimin) i . girdisini ve r . çıktısını tanımlamak üzere oran formu aşağıdaki gibi tanımlanabilir:

$$\begin{aligned} \max h_j &= \frac{\sum_{r=1}^s u_r y_{ro}}{\sum_{i=1}^m v_i x_{io}} \\ \frac{\sum_{r=1}^s u_r y_{rj}}{\sum_{i=1}^m v_i x_{ij}} &\leq 1 \quad j=1,2, \dots, n \\ u_r, v_i &\geq 0 \end{aligned} \quad (1)$$

Burada u_r , r . çıktıya atanan ağırlığı, v_i ise i . girdiye atanan ağırlığı göstermektedir. Etkinliği ölçülen KVB'nin ağırlıklı girdi toplamı $(\sum_{i=1}^m v_i x_{io})$ 1'e eşitlenir ise CCR modeli olarak bilinen temel etkinlik modeli elde edilmiş olur.

$$\begin{aligned} \max h_j &= \sum_{r=1}^s u_r y_{ro} \\ \sum_{r=1}^s u_r y_{rj} - \sum_{i=1}^m v_i x_{ij} &\leq 0 \quad j=1,2, \dots, n \\ \sum_{i=1}^m v_i x_{io} &= 1 \\ u_r, v_i &\geq 0 \quad i=1,2, \dots, m ; r=1,2, \dots, s \end{aligned} \quad (2)$$

Bu model ile KVB'lerin etkinliği ölçülürken modelin her KVB için yani n defa çözülmesi gerekmektedir. Optimal amaç fonksiyonu ilgili KVB'nin etkinlik skorunu vermektedir. Etkinlik skoru $h_j = 1$ 'e eşit olan her KVB etkin olarak değerlendirilir. Etkinlik skoru 1'in altında olan her birim de etkin olmayan olarak değerlendirilecektir.

VZA' da değişkenlerin girdi ve çıktı olarak ayrılması gerekir. Değişkenlerin, girdi ve çıktı olarak ayrılması birim üzerindeki etkilerine bağlıdır. Retzlaff ve Roberts (1996), girdi ve çıktı değişkenleri yerine birimler üzerinde pozitif ve negatif etkili değişkenler kavramının kullanılmasının daha doğru olacağını belirtmiştir. Retzlaff ve Roberts (1996) artışı birimin daha iyi olarak değerlendirilmesini sağlayan değişkenlerin *pozitif etkili*, tersine düşüşü birimin daha iyi olarak değerlendirilmesini sağlayan değişkenlerin ise *negatif etkili* olarak alınmasını önermiştir.

CCR modeli üretim fonksiyonunun ölçüğe göre sabit getirili olduğunu varsaymaktadır. BCC modeli, Banker, Charnes ve Cooper (1984) tarafından önerilmiştir. BCC modeli ölçüğe göre değişen getiri varsayımı altında karar verme birimlerinin etkinliğini ölçmektedir. Banker (Banker, Charnes ve Cooper,

1984), Farrell (1957) tarafından tanımlanan ve CCR modeli ile bulunan teknik etkinliğin, ölçek etkinliği ile karışmış olduğunu belirlemiş, teknik etkinliğin ölçek etkinliği ve saf teknik etkinlik olarak ayrılması gerektiğini göstermiştir. Bu nedenle ölçeğe göre değişen getiri varsayımı altında BCC modeli ile saf teknik etkinlik bulunabilmektedir. BCC modeli aşağıda verildiği gibi ifade edilebilir:

$$\begin{aligned} \max w_o &= \sum_{r=1}^s \mu_r y_{ro} + u_o \\ \sum_{r=1}^s \mu_r y_{rj} - \sum_{i=1}^m v_i x_{ij} + u_o &\leq 0 \quad j = 1, 2, \dots, n \\ \sum_{i=1}^m v_i x_{io} &= 1 \\ \mu, v &\geq 0, i = 1, 2, \dots, m; r = 1, 2, \dots, s, u_o \text{ serbest} \end{aligned} \quad (3)$$

Burada u_o ölçeğe göre getiri durumunu ölçmek için kullanılmaktadır.

I.4. Kappa Katsayısı

Kappa katsayısı, iki farklı gözlemcinin, bir birimler örneğini sınıflandırmaları durumunda, gözlemci çiftinin kategori yargıları arasındaki uyumu ölçen katsayıdır. Tipik olarak dört gözlü tablolarda değerlendirilir. Değerlendirme yorumları her zaman hasta/sağlam şeklinde iki sonuçlu olmayabilir, buna rağmen tablo zorunlu olarak bir kare tablodur. (Agresti, 1990, 366-367).

İki gözlemcinin veya tanı yönteminin değerlendirmeleri arasındaki uyumu ifade eden kappa katsayısı aşağıdaki gibi hesaplanır:

$$\kappa = \frac{P(A) - P(E)}{1 - P(E)} \quad (4)$$

(4) eşitliğinde $P(A)$ gözlemci kararları arasında gözlenen uyumunu ifade eder, gözlemcilerin hem fikir oldukları durum sayısının oranıdır. Çapraz hücre değerleri toplamının (her iki yargının da aynı olduğu hücreler) toplam içindeki oranı bulunarak hesaplanır. $P(E)$ ise gözlemci kararları arasında tablo verilerine göre beklenen uyumu ifade eder.

$$\sum_{i=1}^I (\text{satır toplamı})_i * (\text{sütun toplamı})_i / N^2, (I : \text{satır sayısı} = \text{sütun sayısı})$$
 şeklinde hesaplanır.

Kappa katsayısı -1 ile +1 arasında değişir, 1'e yaklaşması tam bir uyumun göstergesidir. 0 tam bir uyumsuzluğu, -1 ise ters uyum olduğunu gösterir. 0.7 'den büyük değerlerden başlayarak yargılar arasında uyum olduğundan söz edilebilir. Kappa, yorumlanabilir olması ve farklı sonuçların karşılaştırılmasına olanak sağladığı için geniş kullanımı olan, kabul görmüş bir istatistiktir (Carletta, 1996).

I.5. İllerin Çok Değişkenli İstatistiksel Yöntemlerle ve Veri Zarflama Analizi ile Sınıflandırılması

CCR, BCC Modelleri, Diskriminant ve Kümeleme Analizini birimleri sınıflama bakımından karşılaştırmayı amaçlayan bu bölümde, toplam 81 il, her dört yöntemle gelişmişlik düzeyleri bakımından etkin ve etkin olmayan şeklinde iki kümeye ayrılmak üzere ele alınmıştır. İllerin değerlendirilmesinde gelişmişlik durumlarını yansıtan on dört sosyo-ekonomik ve demografik değişken kullanılmıştır (DPT, 2003). Bu değişkenler aşağıdaki gibidir.

- y_1 : Şehirleşme oranı
- y_2 : Ücretli çalışanların toplam istihdama oranı
- y_3 : İşverenlerin toplam istihdama oranı
- y_4 : Okur-yazar nüfus oranı
- y_5 : 1 – bebek ölüm oranı
- y_6 : On bin kişiye düşen hekim sayısı
- y_7 : On bin kişiye düşen hastane yatağı sayısı
- y_8 : Fert başına gayri safi yurt içi hasıla
- y_9 : Banka şube sayısı
- y_{10} : Fert başına banka mevduatı
- y_{11} : Kırsal yerleşmelerde asfalt yol oranı
- y_{12} : Yeterli içme suyu götürülen nüfus oranı
- y_{13} : Devlet ve il yolları asfalt yol oranı
- y_{14} : On bin kişiye düşen motorlu kara taşıtı sayısı

Uygulamanın birinci aşamasında, tüm değişkenlerin birimler üzerinde pozitif etkili oldukları düşünüldüklerinden çıktı değişkeni olarak ele alınmış ve Veri Zarflama Analizinin iki ayrı modeli olan CCR ve BCC Modelleri ile yukarıdaki değişkenler bakımından illerin etkinlik değerleri hesaplanmıştır. İller etkin olan (etkinlik değeri 1 olan) ve etkin olmayan (etkinlik değeri 1'den küçük olan) şeklinde iki kümeye ayrılmıştır. Bu modellerin çözümlemesinde WINQSB paket programı kullanılmıştır.

Kümeleme ve Diskriminant Analizinde, değişkenler girdi ve çıktı değişkenleri olarak ayrılmaksızın toplam 14 değişkenli veriye K – Ortalama yöntemi ve Diskriminant Analizi SPSS-13 paket programı kullanılarak uygulanmıştır. Diskriminant Analizi için normallik ve kovaryans matrislerinin eşitliği varsayımlarının sağlandığı test edilmiş ve Fisher'in Diskriminant Fonksiyonu kullanılmıştır. Diskriminant Analizi uygulanırken illerin gerçek grupları şöyle belirlenmiştir: DPT'nin gelişmişlik sıralaması araştırması sonucu elde edilen birinci ve ikinci derece gelişmiş iller etkin iller grubuna, diğer iller ise etkin olmayan iller grubuna sınıflandırılarak analize başlanmıştır.

Analizler sonucunda illerin sınıflandığı kümeler Tablo 1'de verilmiştir. Analiz sonuçları incelendiğinde, Adana, Ankara, Antalya, Balıkesir, Bolu, Bursa, Edirne, İstanbul, İzmir, Kırklareli, Kocaeli, Muğla, Tekirdağ ve Yalova illerinin her dört yöntem tarafından da etkin iller olarak sınıflandırıldığı görülebilir. Bu iller DPT'nin illerin ve bölgelerin gelişmişlik sıralaması araştırmasında belirlenen, birinci ve ikinci derece gelişmiş iller grubunda yer almaktadır. Adıyaman, Afyon, Ağrı, Amasya, Artvin, Bingöl, Bitlis, Çankırı, Çorum, Diyarbakır, Elazığ, Erzincan, Erzurum, Giresun, Gümüşhane, Hakkari, Isparta, Kars, Kastamonu, Kırşehir, Konya, Kütahya, Malatya, K.Maraş, Mardin, Muş, Niğde, Ordu, Rize, Samsun, Siirt, Sinop, Sivas, Tokat, Tunceli, Urfa, Uşak, Van, Yozgat, Aksaray, Bayburt, Kırıkkale, Batman, Şırnak, Bartın, Ardahan, Iğdır, Karabük, Kilis, Osmaniye, Düzce illeri ise her dört yöntem tarafından etkin olmayan iller olarak sınıflandırılmışlardır. Bu iller DPT'nin illerin ve bölgelerin gelişmişlik sıralaması araştırmasında belirlenen, üçüncü, dördüncü ve beşinci derece gelişmiş iller grubunda yer almaktadır. Toplam 66 il bütün yöntemler tarafından aynı gelişmişlik düzeyinde değerlendirilmiştir. Diğer bir deyişle, tüm yöntemler %81.5 oranında aynı sınıflandırma kararını vermişlerdir.

Tablo-1: Dört Farklı Yöntem İle İllerin Sınıflandırılması

Şehirler	CCR	BCC	Küme	Disk. A.	Şehirler	CCR	BCC	Küme	Disk. A.
Adana	1	1	1	1	Konya	0.907	0.961	0	0
Adıyaman	0.624	0.691	0	0	Kütahya	0.788	0.815	0	0
Afyon	0.735	0.783	0	0	Malatya	0.813	0.902	0	0
Ağrı	0.421	0.501	0	0	Manisa	0.821	0.900	1	1
Amasya	0.692	0.729	0	0	K.Maraş	0.791	0.864	0	0
Ankara	1	1	1	1	Mardin	0.591	0.667	0	0
Antalya	1	1	1	1	Muğla	1	1	1	1
Artvin	0.744	0.763	0	0	Muş	0.409	0.483	0	0
Aydın	0.899	1	1	1	Nevşehir	0.871	0.947	1	0
Balıkesir	1	1	1	1	Niğde	0.687	0.786	0	0
Bilecik	0.813	0.854	1	1	Ordu	0.718	0.764	0	0
Bingöl	0.431	0.581	0	0	Rize	0.847	0.913	0	0
Bitlis	0.499	0.602	0	0	Sakarya	0.819	0.868	1	1
Bolu	1	1	1	1	Samsun	0.790	0.806	0	0
Burdur	0.925	1	1	0	Siirt	0.378	0.456	0	0
Bursa	1	1	1	1	Sinop	0.587	0.659	0	0
Çanakkale	0.976	1	1	1	Sivas	0.617	0.711	0	0
Çankırı	0.812	0.835	0	0	Tekirdağ	1	1	1	1
Çorum	0.691	0.708	0	0	Tokat	0.710	0.758	0	0
Denizli	0.912	1	1	1	Trabzon	0.991	1	0	0
Diyarbakır	0.502	0.564	0	0	Tunceli	0.716	0.854	0	0
Edirne	1	1	1	1	Ş.Urfa	0.515	0.681	0	0
Elazığ	0.803	0.815	0	0	Uşak	0.717	0.782	0	0
Erzincan	0.759	0.862	0	0	Van	0.337	0.419	0	0
Erzurum	0.388	0.427	0	0	Yozgat	0.784	0.807	0	0
Eskişehir	0.893	1	1	1	Zonguldak	0.768	0.842	1	1
Gaziantep	0.818	0.864	0	1	Aksaray	0.698	0.738	0	0
Giresun	0.678	0.801	0	0	Bayburt	0.715	0.769	0	0
Gümüşhane	0.814	0.829	0	0	Karaman	0.704	0.718	1	0
Hakkari	0.443	0.504	0	0	Kırıkkale	0.841	0.907	0	0
Hatay	0.831	0.845	0	1	Batman	0.538	0.610	0	0
Isparta	0.867	0.912	0	0	Şırnak	0.567	0.687	0	0
Mersin	0.866	0.894	1	1	Bartın	0.789	0.796	0	0
İstanbul	1	1	1	1	Ardahan	0.397	0.437	0	0
İzmir	1	1	1	1	Iğdır	0.564	0.636	0	0
Kars	0.427	0.462	0	0	Yalova	1	1	1	1
Kastamonu	0.614	0.699	0	0	Karabük	0.884	0.897	0	0
Kayseri	0.913	1	0	1	Kilis	0.534	0.615	0	0
Kırklareli	1	1	1	1	Osmaniye	0.883	0.931	0	0
Kırşehir	0.914	0.950	0	0	Düzce	0.736	0.744	0	0
Kocaeli	1	1	1	1					

Veri Zarflama Analizi kapsamında ele alınan CCR ve BCC modelleri ile Kümeleme ve Diskriminant Analizleri'nin illeri sınıflama bakımından ne kadar uyumlu olduklarının tespitinde Bölüm 2.4'de incelenen Kappa istatistiği kullanılmıştır.

CCR ve Kümeleme Analizi'nin illeri sınıflama kararlarındaki uyumun derecesini belirlemek üzere çapraz tablo aşağıdaki gibi olur:

Tablo-2: CCR ve Kümeleme Analizi Uyumu
Kümeleme Analizi

		0	1	Toplam
CCR	0	55	12	67
	1	0	14	14
	Toplam	55	26	81

Analizlerin sınıflama kararları arasında gözlenen uyumunu ifade eden $P(A)$ oranı ve analizlerin sınıflama kararları arasında tablo verilerine göre beklenen uyumu ifade eden $P(E)$ oranı aşağıdaki gibi hesaplanır.

$$P(A) = \frac{(55+14)}{81} = 0.85 \quad , \quad P(E) = \frac{(67*55)}{81^2} + \frac{(26*14)}{81^2} = 0.62$$

Kappa katsayısı ise

$$\kappa = \frac{P(A) - P(E)}{1 - P(E)} = \frac{0.85 - 0.62}{1 - 0.62} = 0.61$$

olarak hesaplanır. Bu sonuç iki analiz değerlendirmeleri arasında çok iyi bir uyum olmadığını söylebileceğini gösterir. $P(A)$ değerine dikkat edilecek olursa, her iki yöntemin aynı sınıflandırma oranı 0.85 olup, bu ise oldukça iyi bir orandır.

BCC ve Kümeleme Analizi'nin illeri sınıflama kararlarındaki uyumun derecesini belirlemek üzere çapraz tablo aşağıdaki gibi olur:

Tablo-3: BCC ve Kümeleme Analizi Uyumu
Kümeleme Analizi

	0	1	Toplam
BCC			
0	53	7	60
1	2	19	21
Toplam	55	26	81

CCR ile Kümeleme Analizi için yapılan işlemlere benzer olarak, aşağıdaki hesaplamalar yapılmıştır.

$$P(A) = \frac{(53+19)}{81} = 0.89 \quad , \quad P(E) = \frac{(60*55)}{81^2} + \frac{(21*26)}{81^2} = 0.59$$

Kappa katsayısı ise

$$\kappa = \frac{P(A) - P(E)}{1 - P(E)} = \frac{0.89 - 0.59}{1 - 0.59} = 0.73$$

olarak hesaplanır. Bu sonuç iki analizin değerlendirmeleri arasında iyi bir uyum olduğunun söylenebileceğini gösterir. $P(A)$ değerine dikkat edilecek olursa, her iki yöntemin aynı sınıflandırma oranı 0.89 olup, bu oldukça iyi bir orandır.

CCR ve Diskriminant Analizi'nin illeri sınıflama kararlarındaki uyumun derecesini belirlemek üzere çapraz tablo aşağıdaki gibi olur:

Tablo-4: CCR ve Diskriminant Analizi Uyumu
Diskriminant Analizi

	0	1	Toplam
CCR			
0	55	12	67
1	0	14	14
Toplam	55	26	81

$$P(A) = \frac{(55+14)}{81} = 0.85 \quad , \quad P(E) = \frac{(67*55)}{81^2} + \frac{(26*14)}{81^2} = 0.62$$

Kappa katsayısı ise

$$\kappa = \frac{P(A) - P(E)}{1 - P(E)} = \frac{0.85 - 0.62}{1 - 0.62} = 0.61$$

olarak hesaplanır. Bu sonuç iki analizin değerlendirmeleri arasında çok iyi bir uyum olmadığının söylenebileceğini gösterir. $P(A)$ değerine dikkat edilecek olursa, her iki yöntemin aynı sınıflandırma oranı 0.85 olup, bu ise oldukça iyi bir orandır.

BCC ve Diskriminant Analizi'nin illeri sınıflama kararlarındaki uyumun derecesini belirlemek üzere çapraz tablo aşağıdaki gibi olur:

Tablo-5: BCC ve Diskriminant Analizi Uyumu
Diskriminant Analizi

	0	1	Toplam
BCC			
0	53	7	60
1	2	19	21
Toplam	55	26	81

$$P(A) = \frac{(53+19)}{81} = 0.89 \quad , \quad P(E) = \frac{(60*55)}{81^2} + \frac{(21*26)}{81^2} = 0.59$$

Kappa katsayısı ise

$$\kappa = \frac{P(A) - P(E)}{1 - P(E)} = \frac{0.89 - 0.59}{1 - 0.59} = 0.73$$

olarak hesaplanır. Bu sonuç iki analizin değerlendirmeleri arasında iyi bir uyum olduğunun söylenebileceğini gösterir. $P(A)$ değerine dikkat edilecek olursa, her iki yöntemin aynı sınıflandırma oranı 0.89 olup, bu oldukça iyi bir orandır.

Uyum sonuçlarına bakıldığında, Kappa istatistikleri bakımından Veri Zarflama Analizlerinden BCC Modelinin, Kümeleme ve Diskriminant Analizi ile daha uyumlu olduğu gözlenmiştir. Ortak sınıflandırma yüzdelerine bakıldığında ise, CCR Modelinin de Çok Değişkenli İstatistiksel Yöntemlerle birimleri aynı sınıflandırma oranının oldukça yüksek olduğu (0.85) görünmekle beraber, BCC Modeli yüzdeler bakımından da diğer yöntemlerle daha fazla uyum (0.89) göstermektedir.

II. İLLERİN SIRALANMASI

II.1. Süper Etkinlik VZA Modelleri

VZA’da karar verme birimleri yapılan çözümleme sonunda bulunan etkinlik skorlarına göre sıralanmaktadır. En yüksek etkinlik skoruna sahip karar verme birimi birinci sırada yer alırken, en düşük etkinlik skoruna sahip KVB son sırada yer almaktadır. Fakat, VZA’da etkin bulunan karar verme birimlerinin tamamına “1” etkinlik skoru atanması, etkin birimlerin kendi aralarında bir sıralama yapılmasına imkan vermemektedir. Sadece etkin olmayan karar verme birimlerinin sıralanmasında kullanılabilen VZA’nın bu dezavantajını yok etmek için çeşitli yöntemler geliştirilmiştir (Adler, Friedman, Sinuany ve Stern, 2002). Etkin karar birimlerin sıralanması için geliştirilen yöntemlerden en çok kullanılanı Andersen ve Petersen (1993) tarafından geliştirilen süper etkinlik modelidir. Bu yöntemdeki temel fikir, incelenen karar verme birimini tüm diğer karar verme birimlerinin doğrusal kombinasyonları ile karşılaştırmaktır. Elde edilen süper etkinlik skorunun değeri en yüksek olan karar verme birimi birinci sırada yer alacaktır. Diğer karar verme birimleri de süper etkinlik skor değerine göre büyükten küçüğe sıralanacaktır. İncelenen karar verme birimi için süper etkinlik modeli, CCR Modeli için,

$$\begin{aligned} \max h_j &= \sum_{r=1}^s u_r y_{rj_o} \\ \sum_{i=1}^m v_i x_{ij_o} &= 1 \\ \sum_{r=1}^s u_r y_{rj} - \sum_{i=1}^m v_i x_{ij} &\leq 0, \quad j=1, 2, \dots, m \quad j \neq o \\ u_r, v_i &\geq 0 \quad \text{tüm } r \text{ ve } i \text{ ler için} \end{aligned} \quad (5)$$

olarak ifade edilir. Burada o ; incelenen karar verme birimini göstermekte ve $j \neq o$ ise süper etkinlik modelinin temelinde yatan, incelenen karar verme biriminin kısıt kümesinden çıkarılmasını simgelemektedir. Benzeri olarak BCC modeli için de süper etkinlik modeli oluşturulabilir:

$$\begin{aligned}
\max w_o &= \sum_{r=1}^s \mu_r y_{ro} + u_o \\
\sum_{r=1}^s \mu_r y_{rj} - \sum_{i=1}^m v_i x_{ij} + u_o &\leq 0 \quad j=1,2, \dots, n ; j \neq o \\
\sum_{i=1}^m v_i x_{io} &= 1 \\
\mu, v &\geq 0, i=1,2, \dots, m ; r=1,2, \dots, s, \quad u_o \text{ serbest}
\end{aligned} \tag{6}$$

II.2. Temel Bileşenler Analizi

TBA, temel amacı aralarında korelasyon bulunan çok sayıda değişkenden oluşan veri setinin boyutunu indirgemek olan istatistiki bir yöntemdir. Yöntem, boyut indirgemeyi, veri setini yeni bir değişken setine (temel bileşenler) dönüştürerek gerçekleştirir. p sayıda değişken tarafından açıklanan ilişki yapısı, aralarında korelasyon bulunmayan ve orijinal değişken sayısından daha az sayıda orijinal değişkenlerin doğrusal bileşenleri olan temel bileşenler ile açıklanmaktadır. \mathbf{X} veri matrisinde yer alan p değişkenin doğrusal bileşenlerini bulmak için kovaryans ya da korelasyon matrisinin öz değerleri ve birim öz vektörleri kullanılır. \mathbf{X}' [.] rasgele vektörünün kovaryans matrisi $\mathbf{\Sigma}$, korelasyon matrisi $\mathbf{\rho}$ ve korelasyon matrisinin öz değerleri $\lambda_1 \geq \lambda_2 \geq \dots \geq \lambda_p$ ve birbirine dik özvektörler l_1, l_2, \dots, l_p olsun. Değişkenlere ilişkin doğrusal bileşenler, $PC_i = l_i' \mathbf{X}$, ($i=1,2, \dots, p$) şeklinde hesaplanır. k . temel bileşenin toplam varyansı açıklama oranı, $\frac{\lambda_k}{\lambda_1 + \dots + \lambda_p}$ olarak tanımlanmaktadır (Jolliffe, 2002, 1-6).

Temel Bileşenler Analizi boyut indirgeme amacıyla kullanılabilirdiği gibi, birimleri hesaplanan skorlarına göre sıralama işlemini de gerçekleştirebilmektedir. Her hangi bir veri matrisi için TBA sıralama süreci aşağıdaki gibi yürütülür (Zhu, 1998, Premachandra, 2002) :

1.Adım: Örneklemeye ilişkin korelasyon matrisi (R) bulunur.

2.Adım: Örneklemeye ilişkin korelasyon matrisinin öz değer ve öz vektörleri hesaplanır. Bunun için, I_p , $p \times p$ lik birim matris olmak üzere,

$$|R - \lambda I_p| = 0$$

denklemi çözülerek, $\hat{\lambda}_1 \geq \hat{\lambda}_2 \geq \dots \geq \hat{\lambda}_p$ olmak üzere p tane öz değer ($\sum_{k=1}^p \hat{\lambda}_k = p$) ve her bir öz değere karşılık p tane $(\hat{l}_1, \hat{l}_2, \dots, \hat{l}_p)$ öz vektör elde edilir.

3.Adım: Temel bileşenler hesaplanır. Her bir temel bileşen $PC_k = \sqrt{\hat{\lambda}_k} \hat{l}_k$ ($k = 1, \dots, p$) şeklinde elde edilir.

4.Adım: $\sum_{k=1}^m \hat{\lambda}_k / p > 0.90$ olacak şekilde m tane temel bileşen alınır.

5.Adım: $t = \sum_{k=1}^m w_k PC_k$; 4. adımda seçilen m tane temel bileşenin açıklama oranları ile ağırlıklandırılarak bir doğrusal bağıntı elde edilmesini sağlar.

6.Adım: Z matrisi standardize veri matrisi olmak üzere, temel bileşenler skorları $PC_{Skor} = Z \times t$ yardımı ile hesaplanır ve bu skorların büyüklüklerine göre birimler sıralanır.

II.3. Spearman'ın Sıra Korelasyon Katsayısı

Spearman'ın sıra korelasyon testi aşağıdaki gibi tanımlanabilir (Gamgam, 1998, 210-218): Rassal olarak seçilen n çaplı örnekten X ve Y değişkenlerinin değerleri saptanmış olsun. Örnek birimlerinin X değişkeni bakımından aldıkları değerlerine büyüklük sıra sayıları verilir ve bu büyüklük sıra sayıları $R(x_i)$ ile gösterilir. Benzer şekilde örnek birimlerinin Y değişkeni bakımından aldıkları değerlerine de sıra sayıları verilir ve bu büyüklük sıra sayıları da $R(y_i)$ ile gösterilir. Bu durumda $R(x_i)$ ve $R(y_i)$ değerlerine bağlı olarak sıra korelasyon katsayısı olan r_s istatistiği aşağıdaki gibi tanımlanabilir.

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum_{i=1}^n d_i^2}{n(n^2 - 1)}, \quad \sum_{i=1}^n d_i^2 = \sum_{i=1}^n (R_{(x_i)} - R_{(y_i)})^2 \quad (7)$$

(7)'deki test istatistiği kullanılarak verilen bir α anlamlılık düzeyinde, X ve Y değişkenleri arasında ilişki olmadığını iddia eden H_0 hipotezi, X ve Y değişkenleri arasında ilişki olduğunu (aynı veya ters yönlü) iddia eden H_1 hipotezine karşı test edilir.

II.4. İllerin Temel Bileşenler Analizi ve Veri Zarflama Analizi ile Sıralanması

Bu bölümde toplam 81 ilin gelişmişlik düzeyleri bakımından sıralanması, VZA'nın süper etkinlik CCR-BCC modelleri ve sıralama amaçlı Temel Bileşenler Analizi kullanılarak yapıldı. Bu analizlerde kullanılan değişkenler sınıflama amaçlı analizlerde kullanılan değişkenler ile aynıdır. Süper etkinlik CCR-BCC modellerinin analizi WINQSB paket programı kullanılarak, Temel Bileşenler Analizi ise MATLAB 7.0 programı kullanılarak gerçekleştirildi.

Tablo 6'da 81 ile ait süper etkinlik CCR-BCC modelleri ve Temel Bileşenler Analizi ile elde edilen sıralama skor değerleri ve illerin gelişmişlik sıralamaları yer almaktadır.

Tablo 6 incelendiğinde, 3 yöntemin de İstanbul, Ankara, İzmir, Kocaeli, Muğla, Antalya, Bolu, Bursa ve Yalova gibi gelişmiş illere yaklaşık olarak aynı ve 81 il içersinde ilk sıralama değerlerini verdikleri görülebilir. Bu illerin dışında, her üç yöntemin Adana, Afyon, Ağrı, Balıkesir, Bingöl, Burdur, Çanakkale, Diyarbakır, Elazığ, Gazi Antep, Hakkari, Isparta, Kars, Muş, Nevşehir, Ordu, Sakarya, Siirt, Sivas, Tokat, Ş.Urfa, Van, Aksaray, Batman, Şırak, Bartın, Ardahan, Iğdır, Kilis illerine de yaklaşık sıralama değerleri verdikleri gözlenmektedir. Tablonun geneli için bu sıralama değerleri arasındaki ilişkiyi test etmek istediğimizde ise Spearman'ın sıra korelasyonu kullanılabilir.

Tablo-6: Süper Etkinlik ve PCA Skor Değerleri ve Sıralama Sonuçları

İller	CCR		BCC		PCA		İller	CCR		BCC		PCA	
	Skor	Sıra	Skor	Sıra	Skor	Sıra		Skor	Sıra	Skor	Sıra	Skor	Sıra
Adana	1.72	11	10.07	10	9.70	12	Konya	0.907	21	0.961	22	-0.01	33
Adıyaman	0.624	61	0.691	63	-10.67	70	Kütahya	0.788	43	0.815	44	-0.04	34
Afyon	0.735	49	0.783	50	-3.80	48	Malatya	0.813	37	0.902	29	-6.06	54
Ağrı	0.421	76	0.501	75	-14.41	80	Manisa	0.821	32	0.900	30	7.44	18
Amasya	0.692	57	0.729	58	-2.28	41	K.Maraş	0.791	40	0.864	35	-5.89	53
Ankara	18.89	2	28.45	2	42.46	2	Mardin	0.591	64	0.667	66	-11.51	73
Antalya	8.28	7	15.67	7	11.71	7	Muğla	12.78	5	19.01	6	17.99	6
Artvin	0.744	47	0.763	54	0.24	31	Muş	0.409	77	0.483	76	-14.73	81
Aydın	0.899	22	7.18	13	8.07	16	Nevşehir	0.871	26	0.947	24	2.90	29
Balıkesir	1.64	12	6.95	14	9.08	15	Niğde	0.687	59	0.786	49	-1.84	39
Bilecik	0.813	36	0.854	37	4.03	24	Ordu	0.718	50	0.764	53	-8.31	59
Bingöl	0.431	74	0.581	72	-12.61	77	Rize	0.847	29	0.913	26	-1.42	37
Bitlis	0.499	72	0.602	71	-13.76	79	Sakarya	0.819	33	0.868	33	3.51	27
Bolu	10.09	6	20.08	5	21.93	5	Samsun	0.790	41	0.806	46	0.11	32
Burdur	0.925	17	5.47	16	7.45	17	Siirt	0.378	80	0.456	78	-11.61	74
Bursa	7.19	8	14.28	8	10.94	8	Sinop	0.587	65	0.659	67	-3.22	44
Çanakkale	0.976	16	5.54	15	7.26	19	Sivas	0.617	62	0.711	60	-6.12	55
Çankırı	0.812	38	0.835	41	-8.43	60	Tekirdağ	1.08	14	2.17	19	3.75	26
Çorum	0.691	58	0.708	61	-1.92	40	Tokat	0.710	54	0.758	55	-6.96	57
Denizli	0.912	20	8.28	12	9.42	14	Trabzon	0.991	15	1.18	20	-3.63	47
Diyarbakır	0.502	71	0.564	73	-9.89	68	Tunceli	0.716	52	0.854	38	-5.65	52
Edirne	1.16	13	4.92	17	7.14	20	Ş.Urfa	0.515	70	0.681	65	-9.84	66
Elazığ	0.803	39	0.815	43	-3.21	43	Uşak	0.717	51	0.782	51	5.02	22
Erzincan	0.759	46	0.862	36	-6.47	56	Van	0.337	81	0.419	81	-11.90	75
Erzurum	0.388	79	0.427	80	-9.86	67	Yozgat	0.784	44	0.807	45	-10.36	69
Eskişehir	0.893	23	12.18	9	10.93	9	Zonguldak	0.768	45	0.842	40	10.88	10
Gaziantep	0.818	34	0.864	34	-0.50	36	Aksaray	0.698	56	0.738	57	-4.66	49
Giresun	0.678	60	0.801	47	-4.79	50	Bayburt	0.715	53	0.769	52	-9.18	64
Gümüşhane	0.814	35	0.829	42	-9.17	63	Karaman	0.704	55	0.718	59	4.38	23
Hakkari	0.443	73	0.504	74	-13.62	78	Kırıkkale	0.841	30	0.907	28	-1.43	38
Hatay	0.831	31	0.845	39	3.89	25	Batman	0.538	68	0.610	70	-11.21	72
Isparta	0.867	27	0.912	27	0.99	30	Şırnak	0.567	66	0.687	64	-9.28	65
Mersin	0.866	28	0.894	32	6.92	21	Bartın	0.789	42	0.796	48	-3.25	45
İstanbul	21.17	1	32.68	1	45.46	1	Ardahan	0.397	78	0.437	79	-12.01	76
İzmir	13.19	4	28.17	3	22.19	4	Iğdır	0.564	67	0.636	68	-8.59	61
Kars	0.427	75	0.462	77	-10.90	71	Yalova	2.87	9	9.82	11	9.66	13
Kastamonu	0.614	63	0.699	62	-0.06	35	Karabük	0.884	24	0.897	31	-3.49	46
Kayseri	0.913	19	3.87	18	3.02	28	Kilis	0.534	69	0.615	69	-5.27	51
Kırklareli	2.18	10	1.08	21	10.23	11	Osmaniye	0.883	25	0.931	25	-8.79	62
Kırşehir	0.914	18	0.950	23	-2.56	42	Düzce	0.736	48	0.744	56	-8.01	58
Kocaeli	14.28	3	25.37	4	25.05	3							

Temel Bileşenler Analizinin sıralamasının süper etkinlik CCR ve BCC modelleri ile illerin sıralama değerleri arasında fark olup olmadığını test etmede kullanılan Spearman'ın sıra korelasyon testi sonuçları aşağıda verilmiştir.

CCR süper etkinlik sıralaması ve TBA sıralaması arasında ilişki olmadığını iddia eden H_0 hipotezine ilişkin test istatistiğinin değeri bu örnek için $(r_s)_{CCR-TBA} = 1 - \frac{6(14402)}{81(81^2 - 1)} = 0.837$ olarak hesaplanmış, bu test istatistiğine ilişkin p değeri

$p < 0.000001$ olduğundan sıralama değerleri arasında aynı yönlü ilişki olduğunu iddia eden H_1 hipotezine karşı reddedilmiştir. Benzer olarak, BCC süper etkinlik sıralaması ve TBA sıralaması arasında ilişki olmadığını iddia eden H_0 hipotezine ilişkin test istatistiğinin değeri için

$(r_s)_{BCC-TBA} = 1 - \frac{6(14124)}{81(81^2 - 1)} = 0.840$ olarak hesaplanmış, bu test istatistiğine

ilişkin p değeri $p < 0.000001$ olduğundan sıralama değerleri arasında aynı yönlü ilişki olduğunu iddia eden H_1 hipotezine karşı reddedilmiştir.

Bu veri kümesi için yapılan hesaplamalarda, TBA ve CCR-BCC kullanılarak elde edilen sıralama değerleri arasında aynı yönlü ilişki bulunmuş, bu üç analiz KVB'leri sıralamada birbirleri yerine kullanılabilirliği sonucuna varılmıştır.

III. SİMÜLASYON ÇALIŞMASI

Bu çalışmadaki ana amaç, illerin sınıflandırılması ve sıralanmasını çok değişkenli istatistiksel yöntemler ve herhangi bir varsayıma gerek duymayan Veri Zarflama Analizi ile incelemek ve karar verme birimlerini sınıflandırma ve sıralama ihtiyaçlarına yeni bir açılım sunmaktır. Bu amaçla yapılan çalışmaya ek olarak, bu bölümde sınıflandırma yöntemleri (Kümeleme Analizi ve BCC modeli, Diskriminant Analizi ve BCC modeli) arasındaki uyumun ve sıralama yöntemleri (sıralama amaçlı Temel Bileşenler Analizi ve Süper etkinlik CCR-BCC modelleri) arasındaki ilişkinin farklı değişken sayıları ve karar verme birimi sayıları için incelendiği bir simülasyon çalışması tasarlanmıştır. Bu sayede, elde edilen sonuçların genellenebilir nitelikte olması hedeflenmiştir.

Gerçek veri çalışmasında Kümeleme Analizi ve BCC modeli, Diskriminant Analizi ve BCC modeli arasında gözlenen uyumun, farklı KVB sayıları ve farklı girdi-çıkıtkı değışkeni sayıları için de elde edilip edilemeyeceğini görmek amacıyla yapılan simülasyon çalışmasında, KVB' leri değerlendirmek için kullanılan girdi ve çıkıtkı değışkenlerine ait gözlem değeri Çok Değışkenli Normal Dağılımdan rasgele seçilmiştir. Çalışma, $n = 30, 50, 80$ ve 100 örneklem büyüklükleri için farklı sayıda girdi-çıkıtkı değışkeni kullanılarak, her durum için 1000 defa tekrarlanmıştır. Her bir durum için Kümeleme Analizi ve BCC, Diskriminant Analizi ve BCC tarafından yapılan sınıflandırmalar arasındaki uyum illere ait gerçek veri setinde olduğu gibi Kappa katsayısı ile incelenmiştir. Simülasyon çalışması MATLAB 7 programı ile yapılmıştır. Elde edilen sonuçlar Tablo-7' de özetlenmiştir.

Tablo-7: Sınıflandırma Yöntemlerinin Uyumuna İlişkin Simülasyon Sonuçları

n	girdi	çıkıtkı	$\mathcal{K}_{küme-BCC}$	$\mathcal{K}_{disk-BCC}$	n	girdi	çıkıtkı	$\mathcal{K}_{küme-BCC}$	$\mathcal{K}_{disk-BCC}$
30	2	2	0.771	0.800	80	5	5	0.733	0.748
	2	4	0.748	0.778		7	5	0.701	0.724
	3	2	0.751	0.781		6	8	0.682	0.718
	3	3	0.749	0.774		6	6	0.707	0.740
	4	3	0.731	0.760		8	7	0.671	0.700
50	3	3	0.737	0.769	100	6	6	0.713	0.738
	4	4	0.721	0.730		8	7	0.668	0.692
	4	5	0.718	0.734		7	9	0.672	0.721
	6	4	0.713	0.722		10	9	0.654	0.695
	5	5	0.715	0.739		10	10	0.663	0.708

$\mathcal{K}_{küme-BCC}$ sütununda, her bir durum için her 1000 tekrarda Kümeleme Analizi ve BCC modeli tarafından yapılan sınıflamanın uyumunu gösteren Kappa katsayılarının ortalaması yer almaktadır. Örneğin, 30 tane KVB ($n = 30$), 2 tane girdi ve 2 tane çıkıtkı olduğunda yapılan 1000 denemede, Kümeleme Analizi ve BCC modeli için elde edilen ortalama uyum istatistiği $\mathcal{K}_{küme-BCC} = 0.771$ olarak hesaplanmıştır. Benzer olarak $\mathcal{K}_{disk-BCC} = 0.800$ değeri de Diskriminant Analizi ve BCC modeli arasındaki uyumu ölçen Kappa istatistiğinin 1000 denemede ortalama değeri dir. Tablo 7 incelendiğinde, karar verme birimlerinin ve değışkenlerin sayısı küçük olduğunda çok değışkenli sınıflandırma yöntemleri ile BCC modeli arasında yüksek sayılabilecek bir uyum mevcuttur. Karar verme birimlerinin ve değışkenlerin sayısı artıtkı bu uyum gözle görülür bir şekilde azalmaktadır. Ayrıca, ele alınan her durumda

Diskriminant Analizinin BCC modeli ile olan uyumu Kümeleme Analizinin BCC modeli ile olan uyumundan açık bir şekilde üstündür. Buradan, uygulandığında herhangi bir varsayıma gerek duymayan doğrusal programlama tabanlı VZA'nın BCC modeli makul büyüklükteki (ele alınan durumlar için $n < 80$ ve girdi sayısı + çıktı sayısı < 12) karar verme birimi ve değişken sayılarında Kümeleme ve Diskriminant Analizi yöntemlerine alternatif olduğu söylenilebilir.

Benzer şekilde sıralama amaçlı Temel Bileşenler Analizi ve süper etkinlik CCR-BCC modelleri için de simülasyon çalışması tasarlanmıştır. Çalışmada seçilen karar verme birimlerinin ve değişkenlerin sayısı sınıflama amaçlı yapılan simülasyon çalışmasındaki ile aynıdır. Her bir durum için sıralama amaçlı uygulanan Temel Bileşenler Analizi ve süper etkinlik CCR-BCC modelleri tarafından hesaplanan sıralama değerleri arasında ilişki olup olmadığı Spearman'ın sıra korelasyonu katsayısı ile test edilmiştir. Elde edilen sonuçlar Tablo 8' de özetlenmiştir.

Tablo-8: Sıralama Yöntemleri Arasındaki İlişkiye İlişkin Simülasyon Sonuçları

n	girdi	çıkı.	r_{hs1}	r_{hs2}
30	2	2	900	895
	2	4	912	920
	3	2	899	911
	3	3	905	887
	4	3	891	908
50	3	3	886	884
	4	4	925	901
	4	5	910	927
	6	4	847	863
	5	5	895	888
50	5	5	908	910
	7	5	903	924
	6	8	918	884
	6	6	875	859
	8	7	864	876
100	6	6	851	900
	8	7	884	878
	7	9	886	891
	10	9	852	849
	10	10	852	861

rhs1 ve *rhs2* sütunlarında, sırasıyla her bir durum için her 1000 tekrarda süper etkinlik CCR modeli ile Temel Bileşenler Analizi ve süper etkinlik BCC modeli ile Temel Bileşenler Analizi sıra sayıları arasında ilişki olmadığı hipotezini reddetme sayısı verilmiştir. Örneğin, 30 tane KVB ($n = 30$), 2 tane girdi ve 2 tane çıktı olduğunda yapılan 1000 denemenin 900 ($rhs1 = 900$) tanesi için süper etkinlik CCR modeli ile Temel Bileşenler Analizi tarafından hesaplanan sıra sayıları arasında ilişki olmadığı hipotezi reddedilmiş, bu sıra sayıları arasında aynı yönlü ilişki olduğu sonucuna varılmıştır. Tablo 8 bir bütün halinde incelendiğinde, karar verme birimlerinin sıralanmasında Temel Bileşenler Analizinin hem süper etkinlik CCR modeli ile hem de süper etkinlik BCC modeli ile ele alınan tüm durumlarda, yüksek oranlarda aynı yönlü ilişkili olduğu gözlenmiştir. Buradan, süper etkinlik CCR-BCC modellerinin karar verme birimlerinin sıralanmasında, Temel Bileşenler Analizi'ne alternatif olarak kullanılabilceği söylenebilir.

SONUÇ

Bölge, il ve ilçelerin gelişmişlik düzeylerinin sınıflama ve sıralamaları Temel Bileşenler Analizi ve Kümeleme Analizi gibi çok değişkenli istatistiksel yöntemler ile incelenmektedir. Bu tür yöntemlerin sağlıklı sonuçlar vermesi varsayımlarının sağlanmasına bağlıdır.

Bu çalışmada illerin sınıflama ve sıralanmasında bu çok değişkenli istatistiksel yöntemlerle birlikte bu yöntemlere alternatif olarak, son yıllarda kullanım alanı gittikçe artan ve kullanımında herhangi bir varsayıma gerek duymayan doğrusal programlama tabanlı VZA yöntemi kullanılmış ve bu yöntemlerin sıralama ve sınıflamadaki performansları karşılaştırmalı olarak incelenmiştir.

Sınıflandırma işlemi için, birimlerin yakınlıklarını sınıflandırmaya temel alan çok değişkenli istatistiksel yöntemler olan K-Ortalama Yöntemi ile Diskriminant Analizi ve günümüzde kullanımı yaygınlaşmış, birimlerin çıktı / girdi değişken oranlarını kullanarak sınıflandırma yapan Veri Zarflama Analizi'nin iki değişik formu olan CCR ve BCC Modelleri kullanılmıştır.

Analiz sonuçları değerlendirildiğinde, Kümeleme Analizi'nin gelişmişlik düzeyine göre sınıfları belirlemede, çalışmada kullanılan Veri Zarflama Analizlerinden BCC Modeli ile 0.73 oranında uyumlu oldukları gözlenmiştir. Bu sonuç, analizler arasında sınıflama bakımından iyi bir uyum olduğunu göstermenin yanı sıra, bu iki yöntem illeri 0.89 oranında aynı gruplara sınıflandırmıştır. Benzer olarak, Diskriminant Analizi de BCC Modeli ile 0.73 oranında uyumlu bulunmuş ve bu iki yöntem illeri 0.89 oranında aynı gruplara

sınıflandırmıştır. CCR Modelinin ise bu iki çok değişkenli istatistiksel yöntem ile uyumlu olmadığı gözlenmiştir.

Sıralama işlemi için ise; birimleri hesaplanan skor değerlerine göre sıralayan Temel Bileşenler Analizi ile yine Veri Zarflama Analizi'nin iki değişik formu olan CCR ve BCC Modelleri kullanılmıştır.

Analiz sonuçları değerlendirildiğinde, gelişmişlik düzeylerine göre illeri sıralamada Temel Bileşenler Analizi ile BCC ve CCR modellerinin sıra sayıları arasındaki Spearman'ın korelasyon katsayısı sırasıyla 0.840 ve 0.837 olarak bulunmuştur. Bu katsayılar, yöntemler arasında aynı yönlü, yüksek ilişki olduğunu göstermektedir.

İllerin gelişmişlik düzeylerini sınıflama ve sıralama bakımından belirlemede, illeri çok değişkenli istatistiksel yöntemler ile veri zarflama analizinin iki farklı modeli olan CCR ve BCC modellerini karşılaştırmak için yapılan bu gerçek veri çalışmasının sonuçlarını sağlam bir temele oturtmak ve bu sonuçların güvenilirliğini sağlamak üzere simülasyon çalışması yapılmıştır. Simülasyon çalışmasında, farklı KVB sayıları ve farklı girdi-çıkıtı değişkeni sayıları için deney her bir durumda 1000 kez, toplamda 20000 kez tekrar edilmiştir.

Simülasyon çalışması sonucunda, KVB'leri sınıflamak için kullanılan Diskriminant Analizi ve Kümeleme Analizi ile BCC Modeli arasında yüksek bir uyum olduğu saptanmıştır. Ayrıca, KVB ve değişken sayısı arttıkça bu uyumun gözle görülür bir şekilde azaldığı gözlenmiştir. Elde edilen bir diğer önemli sonuç ise, KVB'leri sıralamak amacıyla kullanılan Temel Bileşenler Analizi ve CCR ve BCC Modelleri arasında ise ele alınan her durumda aynı yönlü yüksek ilişki olduğudur. Bu sonuçlar gerçek veri çalışmasının sonuçlarını destekler niteliktedir.

Simülasyon uygulamasıyla da desteklenen bu çalışmada, son zamanlarda geniş kullanıma sahip, doğrusal programlama tabanlı Veri Zarflama Analizi'nin, varsayım gerektirmemesi ve araştırmacıya sunduğu kullanım esnekliği nedeniyle ele aldığımız çok değişkenli istatistiksel yöntemlere alternatif bir yöntem olarak kullanılabilmesi sonucuna varılmıştır.

KAYNAKLAR

Adler, N., L., Friedman, Z. Sinuany-Stern (2002) "Review of Ranking Methods in the Data Envelopment Analysis Context", **European Journal of Operational Research**, 140: 249–265.

Agresti A. (1990) **Categorical Data Analysis**, New York: Wiley.

- Akgül, A., O. Çevik (2003) **İstatistiksel Analiz Teknikleri: SPSS'te İşletim Yönetimi Uygulamaları**, Ankara: Emek Ofset Ltd.Şti.
- Andersen, P., N. Petersen (1993) "A Procedure for Ranking Efficient Units in Data Envelopment Analysis", **Management Science**, 39(10), 1261-1264.
- Anderson, T.W. (1984) **An Introduction to Multivariate Analysis**, New York: Wiley.
- Banker, R.D., A. Charnes, W.W. Cooper (1984) "Some Models for Estimating Technical and Scale Inefficiencies in Data Envelopment Analysis", **Management Science**, 30(19), 1078-1092.
- Boussofiane, A., R.G. Dyson, E. Thanassoulis (1991) "Applied Data Envelopment Analysis", **European Journal of Operational Research**, 52, 1-15.
- Carletta, J. (1996) "Assessing Agreement on Classification Tasks: the Kappa Statistic", **Computational Linguistics**, 22(2), 249-254.
- Charnes A., W.W Cooper, E. Rhodes (1978) "The Efficiency of Decision Making Units", **European Journal of Operational Research**, 2, 429-444.
- Cooper, W.W., L.M. Seiford, K. Tone (2000) **Data Envelopment Analysis**, Boston: Kluwer Academic Publishers.
- DPT (2003) **İllerin ve Bölgelerin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Sıralaması Araştırması**, Ankara: DPT Yayınları.
- Farrell, M.J. (1957) "The Measurement of Productivity Efficiency", **Journal of Royal Statistical Society**, Serie A, CXX, 253-287.
- Gamgam, H. (1998) **Parametrik Olmayan İstatistiksel Teknikler**, Ankara: Gazi Üniversitesi Yayınları.
- Jajuga, K., A.S. Hans, H. Bock (2002) **Classification, Clustering and Data Analysis**, New York: Springer.
- Jolliffe, I.T. (2002) **Principal Component Analysis**, New York: Springer.
- Lachenburch, P.A. (1975) **Discriminant Analysis**, New York: Hafner Press.
- Mardia, K., J. Kent, J. Biby (1979) **Multivariate Analysis**, New York: Academic Press.
- Özdamar, K. (1998) **Paket Programlar ile İstatistiksel Veri Analizi II: Çokdeğişkenli İstatistiksel Yöntemler**, Eskişehir: Kaan Kitabevi.

- Premachandra, I.M. (2001) "A Note On DEA vs Principal Component Analysis: An Improvement to Joe Zhu's Approach", **European Journal of Operational Research**, 132: 553-560.
- Retzlaff-Roberts, D.L. (1996) "Relating Discriminant Analysis and Data Envelopment Analysis to One Another", **European Journal of Operational Research**, 23: 311-322.
- Tatlıdil, H. (1996) **Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistiksel Analiz**, Ankara: Cem Web Ofset.
- Zhu, J. (1998) "Data Envelopment Analysis vs Principal Component Analysis: An Illustrative Study of Economic Performance of Chinese Cities", **European Journal of Operational Research**, 111, 50-61.

İLİŞKİ PAZARLAMASI, FİRMALAR ARASINDAKİ İŞBİRLİĞİ VE GÜVEN İLİŞKİSİ

Nurcan YÜCEL*
Leyla ÖZER**

Öz

Bu çalışmada, ilişki pazarlaması uygulamaları, işbirliği ve güven arasındaki ilişkinin belirlenmesi amaçlanmıştır. Bu amaçla Küçük ve Orta Boy İşletme sahip/yöneticileri ve pazarlama sorumlularından ilişki pazarlaması uygulama düzeyleri, güven, işbirliğine gitmeleri, işbirliği yapılan taraflar ve işbirliği yapma düzeylerine ilişkin, anket tekniği ile veri toplanmıştır. Elde edilen veriler kısmi korelasyon ile analiz edilmiştir. Firmalara yönelik ilişki pazarlaması uygulama düzeyleri yüksek olan katılımcıların işbirliği yaptıkları belirlenmiştir. Firmalar diğer firmalarla genellikle dikey, düşük oranda da yatay işbirliği yapmaktadırlar. Bu ilişkinin uzun dönemli olması ve işbirliğinin taraflara fayda sağlamasında karşılıklı güvenin etkisi bulunmaktadır.

Anahtar Sözcükler: İlişki pazarlaması, işbirliği, güven,

Abstract

The Interrelations between Relationship Marketing, Firms Cooperation and Trust

The aim of this study is to define the relation between relationship marketing, trust and cooperation. For this purpose, data concerning level of relationship marketing, trust, causes of cooperating, partners, and level of cooperation are gathered thorough a questionnaire conducted on owners/managers and marketing managers of Small & Medium Size Business Enterprises (SME). Partial correlation analysis is used to analyze the data. The results indicate that the firms whose relationship marketing level is high cooperate with other firms. It is also found that trust and mutual interests have an effect on long term relations between those firms. Alliance and cooperation between firms are generally vertical and rarely horizontal.

Keywords: Relationship marketing, cooperation, trust.

*Arş. Gör., Ankara Üniversitesi, SBF, İşletme Bölümü, Cebeci, ANKARA, Nurcanycel@yahoo.com

**Yrd. Doç. Dr., Hacettepe Üniversitesi, İşletme Bölümü, 06800, ANKARA, leyla@hacettepe.edu.tr

GİRİŞ

Yoğun rekabet ortamında faaliyet gösteren firmalar varlıklarını sürdürebilmek, kârlılık ve rekabet avantajı sağlamak vb. gibi çeşitli faydalar elde edebilmek için uzun dönemli ilişkilere önem vermelidir. Bu ilişkilerin başarılı bir şekilde kurulması, geliştirilmesi ve devam ettirilmesi başarılı bir ilişki pazarlaması uygulamasını gerektirmektedir.

İlişki pazarlamasının temelinde müşteri-firma arasındaki ticari ilişkinin her iki tarafa fayda sağlayacak biçimde uzun dönemli hale getirilmesine yönelik çabalar ve yöntemler yer almaktadır (Boedeker, 1997: 251). Ancak, bu ilişki sadece müşterilerle sınırlı kalmamaktadır. Bunu Gummesson (1997: 267), ilişki pazarlamasının odağında, şebekeler ve karşılıklı etkileşimler bulunduğunu belirterek açıklamış ve ilişki pazarlaması tanımına farklı bir bakış açısı getirmiştir. Ayrıca, pazarlamanın öncelikli rolünün; tedarikçiler ve tüketicilerle ilişki kurmak olduğunu, ama ilişki pazarlamasının, aynı zamanda pazardaki diğer unsurlarla (organizasyon içinde ve dışında) olan ilişkileri de kapsadığını ifade etmiştir. Dolayısıyla, firmanın ilişki pazarlaması kapsamında müşterinin yanı sıra (Juttner ve Wehrli, 1994: 55), firma personeli (Zablah vd., 2004; Şahin, 1991: 137), tedarikçi (Jones, 1996), dağıtım kanalı üyesi (Anderson ve Weitz, 1989; Kotler ve Armstrong, 2004: 22-31) ve diğer firmalarla ilişkileri de önemlidir. Böylece, ilişki pazarlaması firmalar arasında yakın ilişkiler geliştirerek işbirliği/ortaklık ilişkisi kurulması ve devam ettirilmesi olarak da ele alınabilmektedir (Zablah vd., 2004). Bu ilişkilerin önemi endüstriyel pazarlarda daha da artabilmektedir. Endüstriyel ürün üreten firmaların tüketicisi yine ürün üreten ya da alıp satan diğer firmalardır. Dolayısıyla, bu firmalar ilişki pazarlaması uygulamalı ve diğer firmalarla ilişkileri kapsamında karşılıklı çeşitli fayda sağlayacak işbirliklerine gitmelidir.

Firmaların oluşturmaya çalıştıkları bu ilişkilerin başarılı olabilmesi için önemli faktörlerden birisi de firmalar arasındaki güvendir (Rich, 2000; Ganesan, 1994; Anderson ve Narus, 1990; Morgan ve Hunt, 1994; Naude ve Buttle, 2000). Bu yüzden, ilişki pazarlaması, güven ve işbirliği birbirinden etkilenebilmektedir.

Bu çalışmanın amacı, ilişki pazarlaması, işbirliği ve güven arasındaki ilişkileri incelemektir.

I. İLİŞKİ PAZARLAMASI ORTAKLIK/İŞBİRLİĞİ VE GÜVEN İLİŞKİSİNE YÖNELİK YAPILAN ÇALIŞMALAR

Konuya ilişkin literatürde firma ilişkileri, ilişki pazarlaması ve işbirliğini etkileyen etmenlerin yanısıra bunların çıktıları, işletmeye sağlayacağı faydaları

ele alan çalışmalar mevcuttur. Bunlara ilaveten, ilişki pazarlaması, işbirliği ve güven ilişkisine yönelik geliştirilen model ve çalışmalar bulunmaktadır. Bu çalışmalar öncelikle müşteri, diğer firmalar, rakip ve personele yönelik ilişki pazarlaması kapsamında ele alınacaktır. Sonra ilişki pazarlaması, işbirliği ve güven arasındaki ilişkilere yönelik çalışmalara yer verilecektir.

İlişki pazarlaması kapsamında endüstriyel pazarlarda firma müşteri ilişkisinin nasıl kurulduğu ve devam ettirildiği ile başarı ve başarısızlık durumları (Narayandas ve Rangan, 2004), bu ilişkide ilişki değeri ile finansal performans arasındaki ilişki (Baxter ve Matear, 2004) incelenmiştir. Narayandas ve Rangan (2004: 63) endüstriyel pazarlarda bu ilişkilerin başlatılması, geliştirilmesi, devam ettirilmesi ve avantajlarını araştırmışlardır. Bu ilişkilerin işlem maliyetinin azaltılması, verimliliğin artırılması, yüksek ekonomik getiri gibi faydaları olduğunu bulmuşlardır. Sanzo vd. (2003), müşterileriyle uzun dönemli, etkili bir iletişim kurmayı ve devam ettirmeyi arzulayan tedarikçi bir firmanın güven, çatışma ve algılanan değere önem vererek müşteri tatmini sağlayabileceğini belirtmiştir. Payne (1994: 30), uzun dönemli firma-müşteri ilişkilerinin sağladığı avantajları ve bu ilişkilere önem verilmesi üzerinde duran yeni bir görüş ortaya çıkartmıştır. Bu ilişkiler, daima uzun dönemli ve dinamiktir (Boedeker, 1997: 250). Bu kapsamda, firmanın müşterilerinin yanısıra personeli ve diğer firmalarla ilişkileri ve bu ilişkilerin devamı da önemli olmaktadır. Ayrıca, karşılıklı fayda ve ekonomik değer yaratmak, amaçları başarmak için ilişkilerin devamlı ve uzun dönemli olması için geliştirilen programlar ve faaliyetler de ilişki pazarlamasını bir süreç olarak karşımıza çıkartmaktadır (Özer ve Yücel, 2004: 128).

Zeithaml ve Bitner ilişki pazarlamasını benimseyen ve uygulayan bir firmanın personel ve müşterilerinin sadakatinin, buna bağlı olarak satın alma miktarlarının artacağını ve maliyetlerinin azalacağını belirtmişlerdir (Kandampully ve Duddy, 1999: 319).

Firmaların müşterileriyle kurduğu ilişkilerin yanı sıra, diğer firmalarla (tedarikçi, dağıtım kanalı üyeleri ve rakipler) ilişkilerine yönelik çalışmalar (Jones, 1996; Barringer, 1997; Anderson ve Weitz, 1989; Goodman ve Dion, 2001) bulunmaktadır. Küçük firmaların tedarikçilerle ilişkisini Jones (1996), küçük firmaların etkililiğinde dağıtım kanalı yönetiminin (dağıtım kanalının kontrolü ve ilişkilerin düzenlenmesi) ilişkisel etkilerini de Barringer (1997) araştırmıştır.

Literatürde ele alınan tedarikçi, müşteri ve dağıtım kanallarıyla ilişkilerin aksine Chetty ve Wilson (2003) firmaların uluslararası pazarlarda kaynak sağlamak için rakipleriyle işbirliği yaptıklarını öne sürmüşlerdir. Benzer şekilde

Gummesson (1996) da, ilişki pazarlaması kapsamındaki ilişkileri genişleterek müşteri personel ilişkisi, müşterinin firmanın bir parçası ve üyesi olarak görülmesi, iç ve dış müşterilerle ilişkileri artırmak için elektronik ortamın kullanılması, müşteri-tedarikçi-rakiplerle işbirliği yapmak, firmaya hizmet sağlayan araçlar, reklam ajansları, araştırma firmaları, danışmanlar vb. gibi diğer firmalarla ilişki sağlaması olmak üzere 5 boyutta ele almıştır.

İlişki pazarlaması, işbirliği ve güven arasındaki ilişkiye yönelik yapılan çalışmalara gelince: Firmaların etkililiğinde ilişkiyel değışimin etkisini Barringer (1997) 5 boyutta (uzun dönemli ilişki, karşılıklı bağımlılık, minimum sayıda değışim ortaklığı, karşılıklı güven, karşılıklı açık iletişim) incelemiştir. Anderson ve Weitz (1989), üretici firmaların dağıtım kanalı üyeleriyle uzun dönemli ilişkilerine yönelik geliştirdikleri modelde temel belirleyiciler olarak güven, iletişim ve ilişkinin süresini ele almışlardır. Goodman ve Dion (2001), üretici ve distribütörler (aracı) arasındaki ilişkide bağlılığın (commitment) belirleyicileri olarak güven, bağımlılık (dependence), iletişim, güç, devamlılık ve kanal ilişkisi sağlamak için yatırımı ele alan bir model geliştirmiştir. Morgan ve Hunt (1994) ise, ilişki pazarlamasının başarısında ihtiyaç duyulan etkili işbirliği için geliştirdikleri modelde ilişkiyel bağıllık ve güven ilişkisini temel almışlardır. Bu bağlamda ilişkinin maliyeti, faydası ve güven ilişkiyel bağıllığı pozitif yönde etkilemektedir. Değerlerin paylaşılması hem bağıllığı, hem de güveni pozitif yönde etkilemektedir. Firmalar arasındaki iletişim güveni pozitif yönde etkilerken fırsatçı davranışlar olumsuz yönde etkilemektedir. Güven belirsizliği azaltırken fonksiyonel çatışma ve işbirliğini artırabilmektedir. Diğer taraftan bağıllık, işbirliği ve kabullenmeyle pozitif, ayrılmaya yatkınlıkla negatif ilişkilidir (22-31).

Anderson ve Narus (1990: 42-56) çalışmalarında üretici ve distribütör ortaklığında Morgan ve Hunt (1994: 20-38)'un modelinde olduğu gibi iletişim, güven ve işbirliği ilişkisi üzerinde durmuşlardır.

Mohr ve Speakman (1994), başarılı bir ortaklık için model geliştirmişlerdir. Başarılı ortaklığın göstergesi olarak ilişkideki tatmin ve satış hacmini ele almışlardır. Başarılı bir ortaklığın belirleyicilerini ise, ortaklığın özellikleri (bağıllık, koordinasyon ve güven), iletişim davranışı (iletişimin kalitesi, katılım) ve çatışma çözme tekniklerinden problem çözmeye katılım şeklinde belirlemişlerdir. Tuten ve Urban (2001), Mohr ve Speakman (1994)'ın oluşturdukları modeli temel alarak ortaklık oluşturma ve başarısına yönelik geliştirilmiş bir model ortaya koymuşlardır. Mohr ve Speakman (1994) ortaklığın başarısına odaklanırken, Tuten ve Urban (2001), ortaklık oluşumunun öncesini de incelemişlerdir. Böylece, ortaklık öncesinde potansiyel ortakların ortaklıktan elde edilebilecek faydalara ilişkin beklentilerini (maliyetlerin azalması, kalite ve hizmet artışı, rekabet avantajı, satış/karlılık ve pazar payının

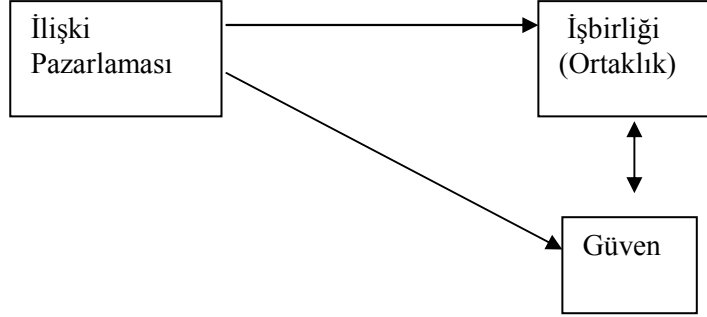
paylaşımı ve ilişki karlılığı) belirlemişlerdir. Diğer taraftan, ortaklığın başarısında önemli faktörleri ise, iletişim, güçlü ilişki ve performans beklentilerinin karşılanması olarak ele almışlardır.

Hoffmann ve Schlosser (2001), küçük ve orta ölçekli işletmeler arasındaki birleşmelerde (alliance) başarı sağlayan faktörleri incelemiştir. Ganesan (1994), uzun dönemli alıcı-satıcı ilişkisinin karşılıklı bağımlılık ve güven olmak üzere iki temel faktörün fonksiyonu olduğunu savunmuştur. Naude ve Buttle (2000), firmalar arası yüksek ilişki kalitesinin 5 boyutunu güven, ihtiyaçları karşılama, tedarik zinciri oluşturma, güç ve kâr olarak ele almıştır. Rich (2000), ilişki pazarlaması sürecinde güven ve kültürün rolünü ele almıştır.

II. İLİŞKİ PAZARLAMASI, İŞBİRLİĞİ VE GÜVEN İLİŞKİSİ MODELİ

İlişki pazarlaması anlayışında çalışan firmalar müşterileriyle ve çevresindeki diğer firmalarla ilişki kurmakta, bu ilişkileri uzun dönemde devam ettirmeye ve geliştirmeye çalışmaktadırlar. Bu kapsamda ilişki pazarlaması karşılıklı olarak her iki tarafa ortak amaca ulaşma, maliyet avantajı, kârlılık, müşteri sadakati, bilgi akışı vb. gibi çeşitli faydalar sağlamaktadır. Dolayısıyla, ilişki pazarlaması, firma ile birlikte en son tüketici ve araçlarının maliyetleri azaltarak, karşılıklı ekonomik değer yaratmak ve artırmak için işbirliği ve ortaklık geliştirme faaliyet ve programlarıyla ilgilenen bir süreç olarak (Parvatiyar ve Sheth, 2000: 9) tanımlanmaktadır. Böylece, ilişki pazarlaması firmalar arasında başarılı işbirliğinin oluşmasında etken olabilmektedir.

Diğer taraftan, ilişki pazarlamasının kapsamında güven oluşmaktadır. Karşılıklı güvenin oluşmasıyla firmalar birbirleriyle işbirliği içinde çalışmak istemekte diğer bir ifadeyle güven, işbirliğine gitmeye neden olmaktadır. İşbirliğinin devamı da güveni etkileyebilmektedir. Böylece, firmalar arasındaki ilişkilerde güven önemlidir (Andersen ve Narus, 1990; Tuten ve Urban, 2001; Goodman ve Dion, 2001; Morgan ve Hunt, 1994). Ortak girişimlerde güven ilişkisi, firmaların birbirlerini tanıma ve bilgi alışverişi kapsamında stratejik işbirliğini ön plana çıkarmaktadır. Stratejik işbirliğinin başarısında ise, güven önemli bir kavram olmakla birlikte iş ilişkisini de desteklemektedir (Andersen ve Narus, 1990: 45). Güvenin firmanın faaliyetleri açısından etkileri firmanın diğer bir firmanın işlerini yapabileceği konusundaki inanç olarak tanımlanabilir. Bu da firmanın olumlu sonuçlar elde etmesine neden olabilmektedir. Aynı zamanda firma için olumsuz sonuçlara yol açacak beklenmedik hareketlerde bulunmamasını sağlamaktadır (Andersen ve Narus, 1990: 45).

Şekil-1: İlişki Pazarlaması, İşbirliği ve Güven İlişkisi Modeli

Yukarıda kısaca ele alınan ve Şekil 1’de gösterilen model kapsamında ilişki pazarlaması, işbirliği ve güven aşağıda daha detaylı bir şekilde açıklanacaktır.

II.1. İlişki Pazarlaması

İlişki pazarlaması; bu çalışmada firmanın müşterilerin ihtiyaç, istek ve beklentilerini karşılayarak yeni müşterileri kazanmak, varolan müşterileri elinde tutmak için uzun dönemli bir ilişki oluşturma, bu ilişkiyi devam ettirme ve geliştirme faaliyetlerinin yanısıra, firmanın tedarikçi, dağıtım kanalı üyeleri, rakipler vb.gibi diğer firmalarla ilişkilerini de kapsayacak şekilde ele alınacaktır. Dolayısıyla, ilişki pazarlaması, bu ilişkilerin devamının, gelişmesinin, müşterilerin elde tutulmasının ve diğer firmalarla karşılıklı kar/kazanç/fayda sağlayacak ilişki ve faaliyetlerin merkezi olabilecektir.

II.2. İşbirliği

İşbirliği kavramı, literatürde çeşitli şekillerde tanımlanmaktadır. Holm (Gök, 1998: 37), işbirliğini, aynı amaca ulaşmak için birlikte çalışmak şeklinde tanımlarken, Anderson ve Narus (1990: 45), birbiriyle bağımlılık ilişkisi içinde olan firmaların belirli bir zaman diliminde tek taraflı veya ortak hedeflere ulaşmak için uyumlu ve birbirini tamamlayan faaliyetlerde bulunmaları olarak ifade etmektedir. Diğer bir ifadeyle, taraflar aradaki ticari ilişkiye karşılıklı anlayış ve işbirliği ile yön vermektedirler. Böylece, her iki taraf daha büyük getiriler elde etmek için işbirliği yapabilecekleri gibi gelecekte daha büyük getiriler umdukları için de işbirliğine gidebilmektedir (Gök,1998: 37).

Firmalar yaptıkları işbirliği sayesinde amaçlarını gerçekleştirebilmekte, rekabet avantajı sağlayabilmekte, ihtiyaç duydukları kaynaklara rahatça ulaşabilmektedir. Ayrıca, faaliyetlerini miktar ve çeşit olarak artırabilmekte,

maliyetlerini azaltabilmekte, gelirlerini artırabilmekte, riski dağıtabilmekte ve çevresel belirsizlikleri daha rahat göze alabilmektedir (Semerciöz 2001: 21).

Bu faydalardan hareketle firmalar arasında yapılan işbirlikleri firmanın yatay, dikey karma olarak da ortaya çıkabilmektedir. Benzer şekilde firma, dağıtım kanalı üyeleriyle de (perakendeci, toptancı ve aracılar) işbirlikleri yapabilmektedir.

II.3. Güven

Genel olarak güven; korku, çekinme ve kuşku duymadan inanma ve bağlanma duygusu olarak tanımlanmaktadır (tdksozluk, 2006). Bu kapsamda güven birinin, diğerinin güvenilir olmasına ve doğruluğuna itimat etmesidir (Morgan ve Hunt, 1994). Diğer bir tanıma göre güven, etkin bir iş ilişkisi için taraflar arasında olması gereken, belli bir zamanda oluşan ve kolay yıkılan soyut bir kavramdır (Ventura ve Savaşçı, 2001: 44).

Müşteri-firma ilişkisinin güvene ihtiyacı vardır (Morgan ve Hunt, 1994: 23). Bu ilişkilerin temelini güven oluşturmakta ve müşterilerin firma ile uzun dönemli bir ilişki kurabilmesi için firmaya güvenmesi gerekmektedir (Grönroos, 1996: 7). Benzer şekilde Berry (Morgan ve Hunt, 1994: 24) müşteri sadakatinin temelinde güvenin olduğunu belirtmiştir. Firmasına güvenen ve sadık olan müşteri ile firma daha kolay ve uzun dönemli bir ilişkiye girebilmektedir (Gerson, 1997: 26). Diğer taraftan, ilişki pazarlaması kapsamında firma iç müşterisi olan personeli ve diğer firmalarla da güvene dayalı ilişkiler geliştirmelidir

Andersen ve Narus (1990: 43), iki taraf arasındaki karşılıklı ilişkilerde güvenin önemli olduğunu, firmaların sözlerini yerine getirerek diğer firma üzerinde güven oluşturabileceğini ifade etmektedirler. Styles ve Ambler (2000: 271), söz verme ve güven arasında pozitif bir ilişkinin olduğunu ve bunun uzun dönemli ilişkilere yol açtığını savunmaktadırlar. Dolayısıyla, güvenin olabilmesi ve devamı için firmaların verdikleri sözleri yerine getirmesi önemlidir (Pressey ve Mathews, 2000: 275). Ayrıca, firmalar arasında iletişim ve ortak değerlerin olması güveni olumlu yönde etkilemektedir (Morgan ve Hunt, 1994: 24). İletişimin ve karşılıklı bilgi akışının oluşabilmesi için firmaların birbirine güvenmesi gerekmektedir. Güven oluştuğunda ise, ilişkideki belirsizlik azalacaktır (Tuten ve Urban, 2001: 151). Bunun yanında çalışılan firmaların güçlü yönleri kadar zayıf olan yönlerini de göstermesinin güvenin devamında etkisi bulunmaktadır (Morgan Hunt, 1994: 25, Goodman ve Dion 2001: 291). Güven oluşturmada geçmişteki deneyimler temel alınmaktadır (Anderson ve Narus, 1990: 45). Taraflar, birbirlerini geçmiş deneyimlerini

kullanarak değerlendirmektedir. Geçmişteki deneyimler, geleceğin tahmin edilmesini sağlamaktadır.

Diğer taraftan, Tuten ve Urban (2001: 151) ve Morgan ve Hunt (1994: 22)'a göre işbirliği yapılan firmaların fırsatçı davranış sergilemesi güveni olumsuz yönde etkilemektedir. Bu sebeple, firmalar müşterilerine, ilişkide bulunduğu firmalara ve firma içinde çalışan personeline verdikleri sözleri yerine getirerek güven ortamı oluşturmaları ve bu güven ortamını devam ettirmeye çaba göstermelidirler.

Dolayısıyla, firmaların ilişki pazarlaması uygulamaları ve firmalar arasındaki işbirliklerinde güvenin olmasına önem verilmeli ve güvensizliğe neden olabilecek faaliyetlerden kaçınılmalıdır.

III. ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ

III.1. Araştırmanın Amacı, Yöntemi ve Hipotezler

Araştırmanın amacı, ilişki pazarlaması ile firmalar arasındaki işbirliği ve güven arasındaki ilişkiyi belirlemeye yönelik, Şekil 1'de açıklanan ve geliştirilmeye çalışılan modeli test etmektir.

Söz konusu amaca ulaşmak için Küçük ve Orta Ölçekli İşletme (KOBİ)'ler üzerinde bir araştırma yapılmıştır. Küçük ve orta ölçekli firmaların daha büyük firmalar ile kıyaslandığında önemli sorunları bulunmaktadır. Diğer bir ifadeyle, söz konusu firmalar sınırlı finansman kaynakları, zayıf yönetim ve organizasyon yapılarının yanı sıra, uzman ve nitelikli personel bulma ve çalıştırma, kaynak tedariki ve pazarlamada güçsüz olmalarından dolayı sorunlar yaşamaktadırlar. KOBİ'lerin bu sorunların üstesinden gelebilmelerinde diğer firmalarla uzun dönemli ilişki geliştirmeleri ve işbirliği yapmaları ve güven ortamı oluşturmaları çözüm yolu olabilecektir. Bu ilişkiler ve işbirlikleri firmaların ilişkide oldukları yatay, dikey ya da karma şekilde ortaya çıkabilecektir. Dolayısıyla, bu çalışmada KOBİ'ler arasındaki ilişki, işbirliği ve güven ilişkisi incelenecektir.

Bu amaç çerçevesinde oluşturulan hipotezler şu şekildedir;

H1: Firmaların diğer firmalara yönelik ilişki pazarlaması uygulamaları ile işbirliğine gitmeleri arasında ilişki vardır.

H2: Firmaların personele yönelik ilişki pazarlaması uygulamaları ile işbirliğine gitmeleri arasında ilişki vardır.

H3: Firmaların diğer firmalara yönelik ilişki pazarlaması uygulamaları ile güven arasında ilişki vardır.

H4: Firmaların personele yönelik ilişki pazarlaması uygulamaları ile güven arasında ilişki vardır.

H5: Firmaların işbirliğine gitmeleri ile güven arasında ilişki vardır.

III.2. Örneklem ve Ölçek

Ana kütle olarak Türkiye’deki KOBİ’ler alınmış ve bu çalışma Ankara’da faaliyet gösteren KOBİ’lerle sınırlandırılmıştır. Küçük ve orta ölçekli firmalar çoğunlukta ve organize olarak bir arada bulunmaları, yerleşim düzeninin uygunluğu ve ulaşım imkanının kolaylığı dikkate alınarak Ortadoğu Sanayi ve Ticaret İş Merkezi örneklem olarak seçilmiştir. Buradaki firmalara ilişkin bilgiler KOSGEB’in Tandoğan’da bulunan şubesinden ve OSİAD’ın Ostim şubesinden alınmıştır.

Bu çalışmada, kullanılan veriler Yücel (2003)’den alınmıştır. Söz konusu çalışmada veriler yüzyüze görüşme tekniği kullanılarak, anket yöntemi ile toplanmıştır. Anket yöntemi ile veri toplamak için aynı katılımcıya sunulmak üzere iki farklı soru kağıdı hazırlanmıştır. Birinci soru kağıdı firmada çalışan kişi sayısı, firmada pazarlama bölümünün bulunup bulunmaması, firmanın pazarlama bölümüne önem verme derecesi, üretilen ürünler, müşterileri, firma yöneticisi, sahip ya da pazarlama sorumlularının pazarlama anlayışları ve ilişki pazarlaması uygulamalarına yönelik sorulardan oluşmaktadır.

Ek soru kağıdında ise, işbirliğine gitme nedenleri, düzeyleri ve güvene ilişkin sorular bulunmaktadır. Bu çalışmada mevcut verilerden ilişki pazarlaması, işbirliği ve güvene ilişkin olanları kullanılmıştır. İlişki pazarlaması ile ilgili sorular Güreş (2000: 116-120)’in çalışması temel alınarak hazırlanmıştır. Yönetimin müşterilerine (7 soru), personeline (8 soru), diğer firmalara (8 soru) ve dağıtım kanalı (1 soru) ile olan ilişkileri için 24 soru belirlenmiştir. Firmanın diğer firmalarla işbirliğine gitme nedenleri ve işbirliklerinin seviyelerini belirleyebilmeye yönelik iki grup halinde Semerciöz (2001), Tuten ve Urban (2001), Özalp vd. (1997), Çelik (1999), Okumuş (1992), Yücel (1998)’in çalışmalarından derlenerek 21 tane soru hazırlanmıştır. Sorular, “Çok önemli” ile “Hiç önemli değil” arasında 5 dereceli olarak sınıflandırılmıştır. Güveni oluşturan belirleyici faktörleri ve güvenin sağladığı faydaları belirlemek için Anderson-Narus (1990: 45), Tuten-Urban (2001: 151), Pressey-Mathews (2000), Goodman-Dion (2001), Morgan-Hunt (1994) ve Foster-Cadogan (2000)’dan yararlanmak suretiyle 12 adet temel faktör tespit edilmiştir. Deneklerden, bu kavramlara katılma derecelerine göre, “Kesinlikle

Katılmıyorum”dan “Kesinlikle Katılıyorum”a kadar 5 dereceli olarak belirtmeleri istenmiştir.

Anketin firma sahibi/yöneticisi veya pazarlama sorumlularına uygulanmasına özen gösterilmiş ve geçerli sayılabilecek 274 adet anket formu elde edilmiştir.

IV. BULGULAR

IV.1. Firmalara İlişkin Bilgiler

Araştırmaya katılan firmalardaki çalışan kişi sayısı incelendiğinde; 1-9 arasında personel çalıştıran 97, 10-49 arası personel çalıştıran 163 ve 50-99 arası personel çalıştıran 14 firma olduğu tespit edilmiştir. Bu firmalar arasında pazarlama bölümü olanların oranı %58,4'tür. Firmaların pazarlamaya önem verme dereceleri %27,7 ile çok yüksek, %36,1 yüksek, %7,7 emin değilim, %21,5 düşük ve %6,6 çok düşük olarak belirlenmiştir.

Firmaların müşterileri ve ürettikleri ürünler incelendiğinde, endüstriyel ürün üretildiği ve müşterilerinin ise, endüstriyel müşteriler olan diğer firma ve dağıtım kanalı üyeleri olduğu saptanmıştır.

IV.2. Analiz ve Bulgular

IV.2.1. Güvenirlilik Analizi

Uygulanan anketin güvenilirliğini saptamak amacıyla Alpha Modeli aracılığı ile güvenirlilik katsayısı olan Cronbach Alpha kullanılmıştır. Cronbach Alpha değerleri, anketin her bölümü için ayrı ayrı hesaplanmış olup, ilişki pazarlaması için 0.84, işbirliğine gitmeleri için 0.96 ve firmanın müşteriye, diğer firmalara ve personeline olan güvenin ölçüldüğü kısım için 0.76 'dır. Bu değerlere göre anketin güvenilir olarak değerlendirilmiştir.

IV.2.2. İlişki Pazarlamasının İşbirliğine Etkisi Modeline İlişkin Analizler

Firma yöneticilerinin/sahiplerinin ve pazarlama sorumlularının yanıtlarından oluşan dağılımların analizi iki kısımda ele alınacaktır. Öncelikle modelde belirtilen her bir unsur kendi içinde değerlendirilecektir. Daha sonra bu unsurlar arasındaki ilişki incelenerek geliştirilen model test edilecektir.

IV.2.2.1. Modelin Öğeleri

Şekil-1’de geliştirilen model kapsamında ele alınan ilişki pazarlaması, işbirliği ve güven unsurları aşağıda incelenecektir.

İlişki pazarlaması: Örneklemedeki firmalar, endüstriyel ürün ürettikleri için müşteri olarak endüstriyel müşterileri algılamaktadırlar. Bu kapsamda müşteri, personel ve firmalara yönelik ilişki pazarlaması uygulamaları personele ve firmalara yönelik olmak üzere iki grupta değerlendirilecektir. Firmalara yönelik Cronbach Alpha katsayısı 0.8135 ve personele yönelik Cronbach Alpha katsayısı 0.6497 olarak saptandığından ilişki pazarlaması, firma ve personel olmak üzere iki grupta ele alınabilecektir..

Güven: Güvenin oluşumunu sağlayan ve güvenin olduğunda elde edilen faydalara yönelik kriterler bulunmaktadır. Bu kriterlerin ilgili oldukları faktörler altında gruplanıp gruplanmadığını belirlemek amacıyla faktör analizi yapılmıştır. Bu faktör analizinde Varimax Rotation metodunun yanında Eigen Values Over 1 alınmıştır. Keiser Meyer Olkin Measure of Sampling = .797, Ki-Kare = 1028.537, Serbestlik derecesi = 66 ve Anlamlılık düzeyi = .000 bulunmuştur. Dolayısıyla, verilerin faktör analizine uygun olduğu tespit edilmiştir.

Tablo-1’de görüldüğü üzere, her grupta yer alan ve %50’nin üzerinde faktör yüklerine sahip olan güven kriterleri ele alındığında güven, 4 grupta değerlendirilmektedir. Bu gruplar, “Güvenin oluşumunu sağlayan etmenler”, “Güvenin Faydaları” ve “Sözleşme”dir. “Güvenin ilişkideki belirsizliği azaltması” kriteri 4. grupta yer almaktadır. Ancak, bu kriter 0,535 yükleme değeri ile ikinci gruba da girebilmektedir. Böylece, güven 3 grupta değerlendirilecektir.

Tablo-1: Güven'e Yönelik Faktör Analizi Bulguları

Güven	1	2	3	4
Güvenin oluşumunu sağlayan etmenler				
1-Geçmişteki ve şu anki deneyimler karşılıklı güven oluşumunda etkilidir.	.576	-.029	.304	-.581
2- İşbirliği yapılan firmaların verdikleri sözleri yerine getirmesi önemlidir.	.633	-.131	.377	-.233
3- İşbirliği yaptığımız firmanın bize güçlü yönleri kadar zayıf yönleri de göstermesi güvenin devamı için önemlidir.	.754	.206	.157	.118
4-İşbirliği yapılan firmaların bize karşı fırsatçı davranması güveni olumsuz yönde etkilemektedir.	.642	-.203	.189	.147
5-Karşılıklı güven atmosferi, bilgi akışının açık olmasını sağlamaktadır.	.715	.217	.197	-.027
6-İşbirliği yapılan firma ile iyi bir iletişimin varlığı, güveni olumlu yönde etkilemektedir.	.789	-.119	.025	.135
7-İşbirliği yapılan firmanın satış sonrasında da ilişkisini sürdürmesi firmaya olan güveni artırmaktadır.	.745	.121	.146	.134
8-Firmalar arasında belirlenen ortak etik değerlerin varlığı, güveni olumlu yönde etkilemektedir.	.644	-.226	.206	-.171
11-Taraflar arasında güvenin olmaması, ilişkinin devamını tehlikeye sokmaktadır.	.520	-.427	.024	.314
Güvenin Faydaları				
10-İşbirliği yaptığımız firmaya güveniyorsak, fiyat önemsizdir.	.153	.761	.373	-.248
12- İşbirliği yapılan firmaya güvenilmesi, ilişkideki belirsizliği azaltmaktadır.	.242	.535	.230	.610
Sözleşme				
9-İşbirliği yapılan firmaya güvenilmesi yazılı sözleşme yapılmasını engellememelidir.	.397	-.027	.763	-.026

İşbirliğine Gitme: Firmalar, diğer firmalarla ve müşterileriyle beraber işbirliğine gitmektedir. İşbirliğine gitmeleri için belirli nedenler bulunmaktadır. İşbirliğine gitme nedenleri altında ele alınan soruların, ilgili oldukları faktör altında gruplanıp gruplanmadıklarını belirleyebilmek amacıyla faktör analizi yapılmıştır.

Söz konusu faktör analizi "Varimax Rotation" metoduna göre yapılmıştır. Bununla birlikte Eigen values over 1 alınmıştır. Keiser Meyer Olkin Measure of Sampling = .952, Ki-Kare = 7336.283, Serbestlik derecesi = 210 ve Anlamlılık düzeyi = .000 olarak bulunmuştur. Dolayısıyla, verilen faktör analizine uygun yapıda olduğu tespit edilmiştir. Faktör analizi sonucunda, işbirliğine gitme kriterleri 2 grupta değerlendirilmektedir. Bu gruplar, "zaman tasarrufu sağlamak" .904 ile birinci grupta en yüksek yükleme değerine sahipken, ikinci grupta yer alan seçim kriterlerinden .588 ile "kolay satış yapmak" ile en yüksek

önerme olarak belirlenmektedir. Ancak, bu seçim kriteri 1. gruba daha yüksek yükleme değeri ile girmektedir. Böylece, işbirliğine gitmeleri tek bir grup altında ele alınacaktır. Öte yandan, “karşılıklı bilgi alışverişinde bulunmak”ın yükleme değeri %50’nin altında olduğundan her iki grubun da dışında kalmıştır.

Tablo-2: İşbirliğine Gitme Faktör Analizi Bulguları

İşbirliğine Gitme	1	2
1-Aynı amaca yönelik hareket etme	.850	-.026
2-Rekabet avantajı elde etmek	.855	.138
3-Diğer firmaların üstün yönlerinin sağladığı avantajlardan yararlanmak	.841	.156
4-İşbirliği yaparak araştırma geliştirme faaliyetlerinde bulunmak	.857	-.250
5-Riski paylaşmak	.860	-.105
6-Yeni yatırımlar için sermaye oluşturmak	.852	.128
7-Yeni pazarlara girmek	.855	-.028
8-Karşılıklı bilgi alış-verişinde bulunmak	.396	-.298
9-Teknoloji alışverişinde bulunmak	.899	-.025
10- Müşteriye sunulan ürün çeşitlerini artırmak	.848	.276
11-Maliyet tasarrufu sağlamak	.506	.225
12-Belirli siparişleri güvence altına almak	.873	-.023
13-Talepdeki değişmelere uyum sağlamak	.854	-.024
14-Tasarım konusunda yardım almak	.877	-.156
15-Kalite konusunda yardım almak	.893	-.155
16-Kontrol konusunda yardım almak	.886	-.310
17-Zaman tasarrufu sağlamak	.904	-.159
18-İşgücünden tasarruf etmek	.888	-.231
19-Kapasite tasarrufu sağlamak	.901	-.117
20-Güç dengesini sağlayarak fırsatçı davranışları engellemek	.850	.238
21-Kolay satış yapmak	.674	.588

İşbirliği Yapma Düzeyleri: KOBİ’in işbirliği yaptıkları taraflar ve işbirliği yapma düzeyleri Tablo-3’te verilmiştir.

Tablo-3: İşbirliği Yapılan Taraflar ve İşbirliği Yapma Düzeyleri

İşbirliği Yapma Düzeyi	Çok Düşük								Çok Yüksek	
	1		2		3		4		5	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Tedarikçilerle	64	23,4	15	5,5	29	10,5	49	17,9	117	42,7
Son kullanıcılarla	63	22,8	5	2	15	5,5	46	16,8	145	52,9
Aynı malı üreten firmalarla	95	34,7	44	16,1	67	24,5	38	13,9	30	10,9
Farklı mal üreten firmalarla	94	34,3	45	16,4	49	17,9	54	19,7	32	11,7
Dağıtım kanalı üyeleriyle (Toptancı, perakendeci, vb.gibi)	76	27,7	6	2,3	28	10,2	57	20,8	107	39

n : Kişi sayısı

Tedarikçilerle yapılan işbirliği düzeyleri incelendiğinde katılımcıların %42,7'si "Çok yüksek" ve %23,4'ü "Çok düşük" oranda yaptıklarını ifade etmiştir. %52,9'u "Çok yüksek" düzeyde endüstriyel müşterilerle; %34,7'si "Çok düşük", %10,9'u "Çok yüksek" düzeyde aynı malı üreten firmalarla işbirliğine gittiklerini belirtmiştir. Bununla birlikte, KOBİ yöneticilerinin farklı mal üreten firmalarla %34,3'ü "Çok düşük", %11,7'si "Çok yüksek" düzeyde; %39'u "Çok yüksek" düzeyde dağıtım kanalı üyeleriyle işbirliği yaptıklarını ifade etmiştir.

IV.2.2.2. İlişki Pazarlaması, İşbirliği ve Güven İlişkisi Modelinin Ögeleri Arasındaki İlişkiler

Geliştirilen model kapsamında ilişki pazarlaması ile işbirliğine gitmeleri, düzeyleri ve güven arasında ilişki olduğu varsayılmaktadır. Ancak, Yapılan faktör analizi ile güvene ilişkin ortaya çıkan 3 grup sonucunda Hipotez 3, 4 ve 5'e aşağıdaki hipotezler eklenmiştir.

H3.1: Firmaların diğer firmalara yönelik ilişki pazarlaması uygulamaları ile güvenin oluşmasını sağlayan etmenler arasında ilişki vardır.

H3.2: Firmaların diğer firmalara yönelik ilişki pazarlaması uygulamaları ile güvenin faydaları arasında ilişki vardır.

H3.3: Firmaların diğer firmalara yönelik ilişki pazarlaması uygulamaları ile güvenin sözleşme kriteri ile arasında ilişki vardır.

H4.1: Firmaların personele yönelik ilişki pazarlaması uygulamaları ile güvenin oluşmasını sağlayan etmenler arasında ilişki vardır.

H4.2: Firmaların personele yönelik ilişki pazarlaması uygulamaları ile güvenin faydaları arasında ilişki vardır.

H4.3: Firmaların personele yönelik ilişki pazarlaması uygulamaları ile güvenin sözleşme kriteri ile arasında ilişki vardır.

H5.1: Firmaların işbirliğine gitmeleri ile güvenin oluşmasını sağlayan etmenler arasında ilişki vardır.

H5.2: Firmaların işbirliğine gitmeleri ile güvenin faydaları arasında ilişki vardır.

H5.3: Firmaların işbirliğine gitme ile güvenin sözleşme kriteri ile arasında ilişki vardır.

Bu ilişkileri belirleyebilmek için kısmi korelasyon yöntemi kullanılmıştır. Bazı değişkenler kontrol altına alınarak, diğer değişkenler arasındaki ilişkileri inceleyebilmek amacı ile bu yöntem kullanılmıştır. İlişki pazarlaması, işbirliği ve güven değişkenleri daha önceki kısımlarda da açıklandığı gibi birbirini etkileyebilmektedir. Bu bağlamda ilişki pazarlaması değişkenleri kontrol altına alındığında güven ile işbirliği, güven değişkenleri kontrol altına alındığında ilişki pazarlaması ve işbirliği ve işbirliği olmadan güven ve ilişki pazarlaması arasındaki ilişkiler incelenebilecektir. Böylece, birbirinden bağımsız ama işbirliğinin oluşumunda etkili etmenler arasındaki ilişkiler model kapsamında değerlendirilebileceklerdir.

Kısmi korelasyon katsayısı ile ilişkileri belirleyebilmek amacı ile modelde belirtilen üç değişken, faktör analizi ile belirtilen gruplara ayrılmış ve her bir grubun ortalama değerleri hesaplanmıştır. Ortalama değerlerden oluşan yeni dağılımlar arasındaki kısmi korelasyon katsayıları ve ilişkinin yönü, gücü ve anlamlılığı Tablo 4'te verilmiştir.

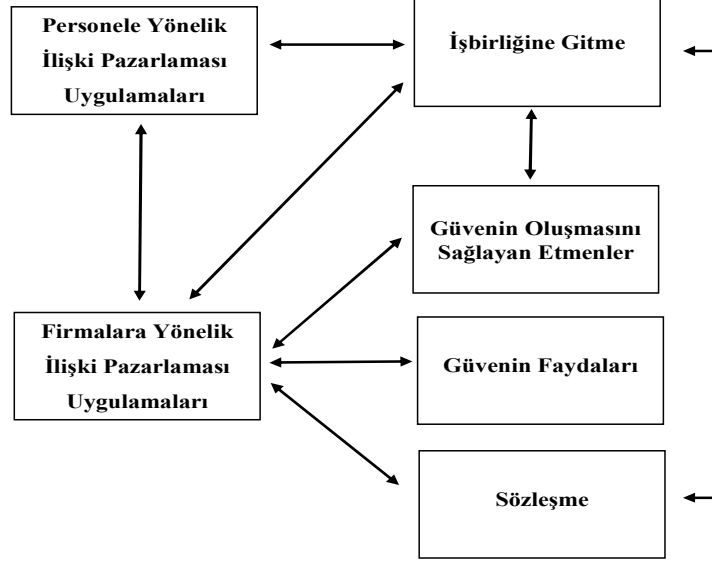
Tablo-4: İlişki Pazarlaması, İşbirliği ve Güven Değişkenlerine Yönelik Kısmi Korelasyon Katsayıları

Kontrol Değişkeni	İşbirliği		İlişki Pazarlaması		Güven					
	r	p	r	p	r	p				
İlişkiler	İlişki Pazarlaması ve Güven Arasındaki İlişkiler		İşbirliği ve Güven Arasındaki İlişkiler		İlişki Pazarlaması ve İşbirliği Arasındaki İlişkiler					
Değişkenler	İlişki Pazarlaması		İşbirliği		İşbirliği		Firmalara İlişki Pazarlaması			
	r	p	r	p	r	p	r	p		
-Personele yönelik ilişki pazarlaması	,26	,000					,19	,001	,31	,000
-Firmalara yönelik ilişki pazarlaması			,26	,000			,56	,000		
-Güvenin oluşumunu sağlayan etmenler	,19	,001	,01	,81	,22	,000				
-Güvenin faydaları	,16	,006	,04	,42	-,04	,479				
-Sözleşme	,10	,097	,11	,06	,12	,047				

Tablo 4'te verilen sonuçlara göre işbirliği kontrol değişkeni iken, firmalara yönelik ilişki pazarlaması uygulamaları ile güvenin oluşumunu sağlayan etmenler ($p=0,001$), güven oluştuğunda sağladığı faydalar ($0,006$) arasında anlamlı, pozitif ancak zayıf bir ilişki saptanmıştır. Böylece, H3.1 ve H3.2 desteklenmiştir. Diğer taraftan, personele yönelik ilişki pazarlaması uygulamaları ile hiçbir güven grubu arasında anlamlı düzeyde ilişki belirlenmemiştir. Böylece, H4.1, 4.2, 4.3 hipotezleri desteklenmemiştir.

İlişki pazarlaması kontrol değişkeni iken, işbirliği ile güvenin oluşumuna neden olan etmenler ($0,000$) ve güvenin sözleşme kriteri ($0,047$) arasında anlamlı ve pozitif ilişki mevcut iken güvenin faydaları ile ilişki saptanmamıştır. Böylece, H5.1 ve H5.3 hipotezleri desteklenmiş, H5.2 hipotezi desteklenmemiştir. Güven kontrol değişkeni iken, ilişki pazarlaması ve işbirliği arasındaki ilişki incelendiğinde ise, firmanın personeline ($0,001$) ve diğer firmalara ($0,000$) yönelik uyguladığı ilişki pazarlaması uygulamaları ile işbirliğine gitme arasında anlamlı ve pozitif ilişki belirlenmiştir. Elde edilen bu sonuçlara göre H1 ve H2 desteklenmiştir. Bu ilişkiler Şekil 2'de verilmiştir.

Şekil-2: İlişki Pazarlaması, İşbirliği ve Güven İlişkisi



Böylece, Hipotez 1, 2, 3.1, 3.2, 5.1 ve 5.3 kabul edilirken, 3.3, 4.1, 4.2, 4.3 ve 5.2 rededilmiştir.

SONUÇ ve ÖNERİLER

Günümüzde bilinçlenen ve daha seçici hale gelen tüketiciler, ürünlerini satın aldıkları işletmeleri yoğun ve titiz biçimde değerlendirmekte, onlardan daha fazla hizmet talep etmektedirler. Diğer taraftan, işletmeler gelişen teknoloji ve iletişim olanakları sonucunda dinamikleşen, değişen, rekabetin yoğun olduğu pazarlarla karşılaşmaktadırlar. Bu durum, işletmelerin rekabetçi avantajlar elde edebilmesinde, müşterilerini elde tutması ve onlarla uzun dönemli ilişkiler kurmasını gerektirmektedir. Bu çerçevede işletmelerin ilişki pazarlaması yaklaşımını benimseyerek müşteriye ve müşteriyle uzun dönemli ilişkiler kurması kaçınılmaz olmaktadır. Bununla birlikte işletmeler sadece müşteriler ile değil, aynı zamanda personeliyle, çevresindeki diğer firmalarla da ilişkiler kurarak bu ilişkileri uzun dönemli hâle getirmektedirler. Uzun dönemli ilişkiler, firmalar arasında işbirliğinin oluşmasını sağlayabilmektedir. Diğer taraftan, bu uzun dönemli ilişkinin kurulması ve devam ettirilmesi için işletme ile işletme personel ve müşterileri, kaynak ve hizmet aldığı diğer firmalar ve

dağıtım kanalı üyeleri arasında karşılıklı güvenin oluşması gerekmektedir. Karşılıklı olarak kurulan dürüst, yakın ve güvene dayalı bir ilişki, işbirliklerinin oluşmasında da anahtar rol oynamaktadır. Böylece, ilişki pazarlaması uygulamaları ve işbirliği firmalar arasında güven ortamı oluşturabilmektedir. Bu çalışma, ilişki pazarlaması, güven ve işbirliği arasındaki ilişkilerin belirlenmesi amacıyla yapılmıştır. Bu amaç doğrultusunda OSTİM’de faaliyet gösteren KOBİ’ler ele alınmış ve anket yöntemi ile veri toplanmıştır.

Firma yöneticileri/sahipleri veya pazarlama sorumlularının diğer firmalara ve personellerine yönelik ilişki pazarlaması uygulama düzeyleri, diğer firmalarla işbirliğine gitmeleri ve güven arasındaki ilişkiler incelenmiş ve aşağıdaki sonuçlar bulunmuştur.

Araştırmaya katılan ve yüzyüze anket yapılan 274 firmadan 14 tanesinin büyük ölçekli olduğu, geriye kalan 260’ının (97+163) ise, küçük ve orta ölçekli olduğu görülmüştür. Genellikle bu firmaların pazarlama faaliyetlerine önem verdiği ve kendi bünyesinde pazarlama bölümünü (%58,4) bulundurduğu belirlenmiştir. Endüstriyel ürün ürettiği tespit edilen firmaların, müşterilerinin diğer firma ve dağıtım kanalı üyeleri (toptancı, perakendeci vb.) olduğu saptanmıştır.

Firmalar genellikle kendilerine kaynak sağlayan tedarikçilerle, kendilerinden ürün satın alan diğer firmalarla ve dağıtım kanalı üyeleriyle dikey işbirliği yapmaktadırlar. Bununla birlikte, düşük oranda da yatay işbirliğine gitmektedir.

İşbirliği kriterleri genelde, diğer firmalarla yatay ve dikey işbirliğine gidilmesiyle elde edilecek faydaları kapsamaktadır. Dolayısıyla, firmaların ilişki pazarlaması uygulamaları, işbirliğine verdikleri önemi etkileyecektir. Nitekim, firma yöneticilerinin diğer firmalara ve personele yönelik ilişki pazarlaması uygulamaları ile işbirliğine gitmeleri arasında ilişki bulunmuştur. O halde, ilişki pazarlaması uygulamaları yüksek olanların, işbirliğine verdikleri önem artmaktadır. Diğer bir bakış açısıyla, işbirliğine önem verenler, ilişki pazarlaması uygulama düzeylerini yüksek yönünde belirtmektedir. Böylece, ilişki pazarlaması uygulamaları yapmakta ve diğer firmalarla işbirliğine gitmektedir. İlişki pazarlaması uygulamaları düşük düzeyde olanlar ise, işbirliğinin sağlayacağı faydalara yeterince önem vermemekte ve işbirliğine gitmemektedirler. Benzer şekilde, KOBİ yöneticileri personeline önem vermektedir. Onlara göre personel, müşteri ve diğer firmalarla yüzyüze ilişki kurup, geliştirmekte ve firmayı temsil etmektedir. Diğer bir ifadeyle firmanın, müşteri ile yüzyüze olan personeli (pazarlama yöneticisi, satış elemanı vb.) ile ilişkilerini geliştirmesi diğer firmalarla işbirliğine gitmesini etkilemektedir. Böylece, KOBİ yöneticileri personellerine yönelik ilişki pazarlaması

kapsamında uygulamalar yapmaktadır ve bunun gerek personelle ve gerekse diğer firmalarla olan işbirliğine gitmede önemini kavramışlardır.

İlişki pazarlaması ile güven arasındaki ilişkilere yönelik şu sonuçlar bulunmuştur; Firmalara yönelik ilişki pazarlaması uygulamaları ile güvenin oluşmasını sağlayan etmenler, güvenin faydaları ve sözleşme arasında ilişki bulunmuştur. Ancak, personele yönelik ilişki pazarlaması uygulamaları ile güven gruplarından hiç birisi arasında ilişki bulunamamıştır. Firmalara yönelik ilişki pazarlaması uygulamaları, güven kriterleri arasında ilişkinin bulunması, katılımcıların firmalara yönelik ilişki pazarlaması uygulamaları ile güven oluşturmaya yönelik görüşlerinin birbirinden etkilendiğini göstermektedir. KOBİ yöneticileri güvene önem vermekte ve bunun oluşması için ilişki pazarlaması yapmaktadır.

Firmaların işbirliğine gitmeleri ile güven boyutları arasındaki ilişkilere yönelik yapılan analizler sonucunda ise şu sonuçlar bulunmuştur: Firmaların işbirliğine gitmeleri ile güvenin oluşumunu sağlayan etmenler ve sözleşme kriterleri arasında anlamlı ilişki bulunmuş, güvenin faydaları ile anlamlı ilişki bulunamamıştır.

Firmaların işbirliğine gitmeleri ile güvenin oluşumunu sağlayan etmenler arasında ilişkinin bulunması, firmaların işbirliklerinin kurulmasında ve devam ettirilmesinde güvenin önemli olduğunu belirttiklerini göstermektedir. Diğer bir ifadeyle, geçmişteki deneyimler, firmaların verdikleri sözleri yerine getirmesi, firmaların güçlü yönleri kadar zayıf yönlerini de göstermesi, işbirliği yapılan firmaların fırsatçı davranış sergilemesinin güveni olumsuz yönde etkilemesi, karşılıklı bilgi akışının açık olması, iyi bir iletişimin varlığı, satış sonrasında da ilişkilerin sürdürülmesi, firmalar arasında ortak etik değerlerin varlığı ve güvenin olmamasının ilişkinin devamını tehlikeye sokması gibi etmenlerin kurulan işbirliklerinde bulunmasının önemli olduğu ifade edilmiştir. Kurulan işbirliklerinde güven olduğunda işbirlikleri uzun vadeli olabilmekte ve karşılıklı faydalar sağlayabilmektedir.

Bununla birlikte işbirliğine gitmeleri ile sözleşme kriteri arasında ilişki bulunması, firmaların işbirliğine giderken karşılıklı güven olsa bile yazılı sözleşme yapılmasının gerekli olduğuna inandıklarını göstermektedir. O halde, firma yöneticileri işbirliği yaptıkları firmaya güvenseler dahi fiyata önem vermekte ve ilişkideki belirsizliğin azalması onların işbirliğine gitmesini sağlamamaktadır.

Tüm yukarıdaki bulgulardan hareketle, örneklemdaki KOBİ sahip, yönetici ve pazarlama sorumlularının ilişki pazarlaması uygulamaları, işbirliğine gitmeleri ve güvene ilişkin görüşleri arasında ilişki bulunmuştur.

Dolayısıyla, çalışma kapsamındaki firmalar personellerine ve diğer firmalara yönelik ilişki pazarlaması uygulamakta, diğer firmalar ve müşterileriyle dikey işbirliğine gitmekte ve güven ortamı oluşturmaya önem vermektedirler. Ancak, bu uygulamalar amaca yönelik ve planlı bir şekilde yapılmamaktadır. Oysa, küçüklüklerinden dolayı bir çok olumsuzluklarla karşı karşıya olan KOBİ'ler gerek bu olumsuzlukların üstesinden gelebilmek ve gerekse büyük firmalarla rekabet edebilmek için belirtilen uygulamaları planlı yapmalıdırlar. Diğer taraftan, güven ortamı oluşturmalı ve mevcut işbirliklerini aynı amaca yönelik hale getirmelidir. Ayrıca, aynı işi yapan rakip KOBİ'lerle de işbirlikleri yapılmalıdır. Böylece, mevcut ve karşılaşılabilecekleri olumsuzlukları azaltarak ya da tamamiyle üstesinden geçerek, büyük işletmelerle rekabet edebileceklerdir.

Bu çalışma belirli kısıtlar altında yapılmıştır. Çalışmada firmaların ilişki pazarlaması uygulamaları, işbirliğine gitmeleri ve güven arasındaki ilişki incelenmiş, bu etkileşimde etkili olabilecek diğer faktörler ele alınmamıştır. Diğer taraftan, örneklem Ankara OSTİM'deki KOBİ'lerle sınırlandırılmıştır. Çalışmanın bundan sonraki çalışmalara ışık tutabilmesi açısından model geliştirilerek ilişki pazarlaması, işbirliği ve güvenin ortaya çıkması, etkileri ve etkilendikleri diğer faktörler de çalışma kapsamına alınmalı, örneklem büyütülmelidir.

KAYNAKÇA

- Anderson J.C. and J. Narus (1990) "A Model of Distributor Firm and Manufacturer Firm Working Partnerships", **Journal of Marketing**, 54(1), 42-56.
- Anderson, E. and B. Weitz (1989) "Determinants of Continuity in Conventional Industrial Channel Dyads", **Marketing Science**, 8(4), 310-323.
- Barringer, R.B. (1997) "The Effects of Relational Channel Exchange on The Small Firm: A Conceptual Framework", **Journal of Small Business Management**, 35(2), April, 65-79.
- Baxter, R. and S. Matear (2004) "Measuring Intangible Value in Business-To-Business Buyer- Seller Relationships: An Intellectual Capital Perspective", **Industrial Marketing Management**, 33(6), 491-500.
- Boedeker, M. (1997) "Relationship Marketing and Regular Customer Cards: Daily Product Retailing in Finland", **Marketing Intelligence & Planning**, 15(6-7), 249-257.
- Chetty, S.K. and H. Wilson (2003) "Collaborating with Competitors to Acquire Resources", **International Business Review**, 12(1), 61-81.

- Çelik, O. (1999) “Küreselleşme Sürecinde Firmalar Arası Stratejik İşbirliği”, **AÜ SBF Dergisi**, 54(1), 23-40.
- Foster, D.B. and J.W. Cadogan (2000) “Relationship Selling and Customer Loyalty: An Empirical Investigation”, **Marketing Intelligence & Planning**, 18(4), 185-199.
- Ganesan, S. (1994) “Determinants of Long-Term Orientation in Buyer-Seller Relationships”, **Journal of Marketing**, 58 (2), 1-19.
- Gerson, R. F. (1997) **Müşteri Tatmininde Süreklilik**, İstanbul: Rota Yayınları.
- Goodman, L. E. and P.A. Dion (2001) “The Determinants of Commitment in the Distributor-Manufacturer Relationship”, **Industrial Marketing Management**, 30(3), 287-300.
- Gök, O. (1998) **İlişki Pazarlaması ve Türkiye Uygulamaları**, Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İzmir.
- Grönroos, C. (1996) “Relationship Marketing: Strategic and Tactical Implications”, **Management Decision**, 34(3), 5-14.
- Gummesson, E. (1996) “Relationship Marketing and Imaginary Organizations: A Synthesis”, **European Journal of Marketing**, 30(2), 31-44.
- Gummesson, E. (1997) “Relationship Marketing As a Paradigm Shift: Some Conclusion From the 30R Approach”, **Management Decision**, 35(4), 267-272.
- Güreş, N. (2000) **Banka Hizmetlerinde İlişki Pazarlaması**, Çukurova Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Doktora Tezi, Adana.
- Hoffman, W.H. and R. Schlosser (2001) “Success Factors of Strategic Alliances in Small and Medium sized Enterprises: An Empirical Survey”, **Long Range Planning**, 34(3), 357-381.
- Jones, R. (1996) “Small-Firm Success and Supplier Relations in the Australian Boat-Building Industry: A Contrast of Two Regions”, **Journal of Small Business Management**, 34(2), 71-78.
- Juttner, U. and H.P. Wehrli (1994) “Relationship Marketing from a Value System Perspective”, **International Journal of Service Industry Management**, 5(5), 54-73.
- Kandampully, J. and R. Duddy (1999) “Relationship Marketing: A Concept Beyond the Primary Relationship”, **Marketing Intelligence&Planning**, 17(7), 315-323.

- Kotler, P. and G. Amstrong (2004), **Principles of Marketing**, (10th ed.), New Jersey: Pearson Education, Inc.
- Mohr, J. and R. Speakman (1994) “Characteristics of Partnership Success: Partnership Attributes, Communication Behavior, and Conflict Resolution Techniques”, **Strategic Management Journal**, 15(2), 135-152.
- Morgan, M.R. and D.S. Hunt (1994) “The Commitment-Trust Theory of Relationship Marketing”, **Journal of Marketing**, 58(3), 20-38.
- Narayandas, D. and V.K. Rangan (2004) “Building and Sustaining Buyer-Seller Relationships in Mature Industrial Markets”, **Journal of Marketing**, 68(3), 63-77.
- Naude, P. and F. Buttle (2000) “Assessing Relationship Quality”, **Industrial Marketing Management**, 29(4), 351-361.
- Okumuş, Ş. (1992) **Büyüme Amaçlı Şirket Birleşmeleri**, Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Özalp İ., C. Ulukan and Ö. Oktal (1997) “Rekabetçi Üstünlükler Açısından Stratejik Birlikler”, **AÜ SBF Dergisi**, 13(1-2), 1-15.
- Özer, L. Ş. and N. Yücel (2004) “Pazarlama Anlayışları ile İlişki Pazarlaması Uygulamaları Arasındaki İlişki”, **H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, 22(2), 125-146.
- Parvatiyar, A. and J.N. Sheth (2000) “Conceptual Foundations of Relationship Marketing”, in J.N. Sheth & A. Parvatiyar (eds.), **Handbook of Relationship Marketing**, Thousand Oaks: Sage.
- Payne, A. (1994) “Relationship Marketing-Making the Customer Count”, **Managing Service Quality**, 4(6), 29-31.
- Pressey, D.A. and P.B. Mathews (2000) “Barriers to Relationship Marketing in Consumer Retailing”, **Journal of Services Marketing**, 14(3), 272-285.
- Rich, K. M. (2000) “The Direction of Marketing Relationships”, **The Journal of Business & Industrial Marketing**, 15(2/3), 170-191.
- Sanzo, M.J., M.L. Santos, R. Vanquez and L.I. Alvarez (2003) “The Effect of Market Orientation on Buyer-Seller Relationship Satisfaction”, **Industrial Marketing Management**, 32(4), 1-19.
- Semerciöz, F. (2001) “Endüstriyel Bölgeler ve Bu Bölgelerdeki İşletmelerarası İlişkiler: Merter Tekstil Bölgesi Örneği”, **9. Ulusal Yönetim Organizasyon Kongresi**, İstanbul Üniversitesi, 24-26 Mayıs, 21-34.

- Styles, C. and T. Ambler (2000) "The Impact of Relational Variables on Export Performance: An Empirical Investigation in Australia and the UK", **Australian Journal of Management**, 25(3), 261-281.
- Şahin, M. (1991) **İş İdaresine Giriş** (3. Baskı), Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayıncılık.
- Tdk sözlük (2006), www.tdk.org.tr/tdksozluk
- Tuten, T.L. and D.J. Urban (2001) "An Expanded Model of Business-to-Business Partnership Formation and Success", **Industrial Marketing Management**, 30(2), 149-164.
- Ventura, K.F. ve İ. Savaşçı (2001) "İlişkisel Pazarlamanın Üniversite Öğrencilerinin Hizmet Algılamaları Üzerindeki Etkisi", **6. Ulusal Pazarlama Kongresi**, Atatürk Üniversitesi, 28 Haziran-1 Temmuz, 39-45.
- Yücel, A. (1998) **KOBİ'lerde Pazarlama Sorunları ve Denizli'de Bir Uygulama**, Pamukkale Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Denizli.
- Yücel, N. D. (2003) **İlişki Pazarlaması Çerçevesinde Küçük ve Orta Boy İşletmeler (KOBİ) Arasındaki İşbirliği**, Hacettepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Ankara.
- Zablah, A. R., D.N. Bellenger and W.J. Johnson (2004) "An Evaluation of Divergent Perspectives on Customer Relationship Management: Towards a Common Understanding of an Emerging Phenomenon", **Industrial Marketing Management**, 33, 475-489.

OSMANLI'DAN CUMHURİYET'E MALİ SİSTEMDEKİ DEĞİŞİMLERİN TOPLUMSAL YAPI ÜZERİNE ETKİSİ

Ali Rıza GÖKBUNAR*

Öz

Mali olayların özellikle vergilerin, insanlar veya sosyal gruplar üzerinde önemli etkileri olmaktadır. Sosyo-ekonomik açıdan bir bozulma mali krizin en önemli nedenidir. Vergiler kamu hizmetlerinin finansmanını karşılamada önemli bir araç olduğu kadar ekonomik ve sosyal boyutları açısından da toplumsal yaşamda önemli bir yere sahiptir. Toplumsal yaşamla yaşıt olan vergiler, tarih boyu yöneten ve yönetilenler arasında çeşitli uyumsuzlıklara neden olmuştur. Bu çalışmada, mali sistemdeki değişimlerin özellikle de kamu harcamalarının finansmanında vergiler ve vergilerin toplanma biçimlerindeki değişimlerin toplumsal yapının biçimlendirilmesinde önemli bir paya sahip olduğu ortaya konulmaya çalışılmıştır.

Anahtar Sözcükler: Aşar vergisi, Osmanlı mali sistemi, toplumsal yapı.

Abstract

The Effects of the Fiscal Changes on Social Structure from the Ottoman State to the Republic of Turkey

Fiscal changes, especially changes on taxation have great effects on people and social groups. Socio-economic corruption is the most important reason for the financial crises. Taxes take an important place in social life from economical and social point of view as well as they provide crucial instrument for public expenditure. The taxes which are equal in age with the social life of humanity, caused differing conflicts between the ruler and the ruled throughout the history. In this study, the changes on fiscal system, especially the changes on taxes and types of tax collection on the provision of public expenditure will be analyzed. The effects of these fiscal changes on the formation of social structure will also be discussed.

Keywords: Taxes of tithes, Ottoman fiscal system, social structure.

*Yrd. Doç. Dr., Celal Bayar Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, MANİSA, aliriza.gokbunar@bayar.edu.tr

GİRİŞ

Osmanlı Devleti'nde tüm kamu kurumlarının vergi toplama süreci ile doğrudan ilgili olmaları özellikle vergi tahsilinde usulsüzlükler gibi önemli sorunları beraberinde getirmiştir. Kamu hizmetlerinde çalışanların büyük bir çoğunluğunun maaşlarının merkezi bütçeden aktarılan ödenekler yerine, bazı vergilerin doğrudan kendilerine maaş olarak tahsis edilmesiyle ödenmesi sorunların en önemli kaynağını oluştururken bu durum, vergi toplama hakkı elde eden devlet adamlarına toplumsal yapı içerisinde yüksek bir statü sağlamıştır. Görevlerinin veya mali rantlarının herhangi bir nedenle sona erdirilmesi kazandıkları statülerini kaybeden kamu görevlileri ile devlet arasında zaman zaman çatışmalar olmuştur.

Mali sistemde özellikle de vergi yapısında meydana gelen değişimlerin Türk toplumsal yapısında nasıl bir değişikliğe neden olduğunu saptamak bu makalenin temel amacıdır. Bu çalışmada, Klasik Dönem'de Osmanlı Devleti'nin yaşadığı mali sorunların çözümünde kullandığı yeni yöntemlerin toplumsal yapı üzerinde oluşturduğu değişikliklerin neler olduğu ve Tanzimat'tan Cumhuriyet'e kadar mali yapıdaki değişimlerin toplumsal yapı üzerindeki etkisi incelenmiştir.

I. TOPLUMSAL YAPILARIN DEĞİŞİMİNDE MALİ POLİTİKALARIN ROLÜ

Toplum, *“yaşamlarını sürdürmek, birçok temel çıkarlarını gerçekleştirmek için işbirliği yapan, aynı toprak parçası üzerinde birlikte yaşayan ve ortak bir kültürü olan insan kümesidir”* (Ozankaya, 1986: 115). Her toplum zaman içerisinde çeşitli aşamalardan geçerek mevcut konumuna erişmiştir.

Toplumsal değişme sosyal yapının ve onu oluşturan kurumların değişmesidir. Toplumsal yapıların değişmesinde sonsuz sayıda değişken bulunmaktadır (kentleşme oranı, tarımsal mesleklerden tarım dışı mesleklere değişme oranı, okur-yazar oranı, kişi başına gelirdeki değişmeler, göçler gibi). Mali yapı toplumsal yapının bir parçası olup, dinamik bir özellik gösterir. Dünyanın hiçbir yerinde değişim sürecine girmeyen bir toplum ile karşılaşma olanağı yoktur. Bu dinamizm, toplumu oluşturan kurumların zaman içinde değişmesi anlamına gelmektedir (Heper, 1981: 3-59).

Mali olayların ve özellikle vergilerin, insanlar veya sosyal gruplar üzerinde önemli etkileri olmaktadır. Vergiler kamu hizmetlerinin finansmanını karşılamada önemli bir araç olduğu kadar ekonomik ve sosyal boyutları

açısından da toplumsal yaşamda önemli bir yere sahiptir. Yüzyıllar süren bir göçebelikten sonra yerleşik düzene geçiş dönemine giren Türkmen boyları 11. Yüzyıl'ın ilk yarısında Anadolu'ya geldiklerinde Bizans yönetimi, geniş topraklar üstünde bir toprak aristokrasisi yaratma ve halkı serf durumuna getirme aşamasındaydı. Topraksızlaşan ve özgürlüğü sınırlanan Anadolu köylüsünün düzen karşısındaki derin hoşnutsuzluğunu, Türkler Anadolu'ya kamusal mülkiyet anlayışını yerleştirerek gidermişlerdir. Tüm ülke toprakları kamusal mülkiyet altına alındıktan sonra çiftçiye ancak ekeceği toprağı kullanma hakkı tanınmıştır. Osmanlı tımar düzeninin özünü oluşturan Selçuklu küçük ikta sistemi, zamanla Anadolu'da tipik toprak aristokrasisinin görülmeyişinin tarihsel nedeni olup, pratikte Türkiye'de feodal anlamda bir sermaye birikiminin gerçekleşmeyişinin de ana etkenidir. Klasik feodal yapıdan farklı olarak Osmanlı ekonomik düzeni, geniş bir sivil ve asker yönetici kadronun tüm toplumsal yaşama büyük çapta karışmasına ve ekonomide oluşturulan “artık değere” ortak olmasına izin vermiştir (Sevgili, 1989: 24-25).

17. ve 18. Yüzyıl'larda Fransız Devleti maliye teşkilatı 27 bin vergi tahsildarı ve gümrüklerde 5 bin kişi ile yönetildiği halde Osmanlı Devleti Tanzimat'ın ilanına kadar 3 bin kişilik bürokrasi kadrosuyla yönetilmiştir (Çataltepe, 1997: 26). Osmanlı Maliye Teşkilatı'nda vergi tahsilatında; 15. ve 16. Yüzyıl'da sipahilerden, 17. Yüzyıl'dan itibaren merkezi idare tarafından atanan yöneticilerden, 18. ve 19. Yüzyıl'da ise âyanlardan (yerel ileri gelenler) yararlanılmıştır. Bu kişi ve gruplar sağlamış oldukları ayrıcalıklar sayesinde toplum yapısı içerisinde etkin bir konuma gelmişler; devletin kendilerine verdiği ayrıcalıklar ellerinden alındığında ise, ya devlete karşı isyan ederek tekrar eski ayrıcalıklarını elde etme yoluna gitmişler ya da toplumsal yapı içerisinde farklı roller üstlenmişlerdir.

Tarihsel süreç içerisinde zaman zaman toplum yapısının değiştirilmesinde, devlet yöneticileri vergileri bir baskı unsuru olarak da kullanılmışlardır. Bu bağlamda, konar-göçerlerin yerleşik yaşama geçmelerinin sağlanmasında (zorlanmasında) etkin bir araç olarak vergilerden yararlanılmıştır.

II. 16. YÜZYILDAN TANZİMAT'A KADAR MALİ YAPIDAKİ DEĞİŞİMLERİN TOPLUMSAL YAPI ÜZERİNE ETKİSİ

15. Yüzyıl'dan 16. Yüzyıl'ın ortasına kadar olan dönemde, Osmanlı Devleti yaklaşık olarak en geniş coğrafi faaliyet alanına ulaşmış, temel kurumsal ve yapısal gelişimini tamamlamıştır (Kasaba, 1993: 17). Klasik dönem Osmanlı mali sistemi, merkezi hazine¹, dirlik² ve padişah özel hazinesinden³ oluşan bir sacayağı üzerine kurulmuştur. Mali sistemin verimliliği bu üç öge üzerinde

kurulan hassas bir dengeye bağlıydı. Mali sorunlarla karşılaşıldığında bunlar üzerinde değişiklikler yapılarak denge sağlanmaktaydı (Cezar, 1986: 29-33). Bu bölümde Tanzimat'a kadar klasik Osmanlı toplumsal yapısında meydana gelen değişmelerde, mali yapıdaki değişimlerin etkisi analiz edilmiştir.

II.1. 16. Yüzyıldan 18. Yüzyıla Kadar Mali Yapı

Ortaçağdan beri süregelen Osmanlı maliyesinde bütçe sistemi yoktu. Tanzimat'a kadar, devletin safi gelir ve giderleri ayrıntıları ile defterlere kaydedilmekle beraber, tahmin esasına dayanan genel bir bütçe yapılmamıştır. Kamu hizmetlerinin finansmanı, doğrudan doğruya nakit para ile değil, mükellef üzerindeki vergilerin toplanması hakkının Devlet görevlilerine verilmesi suretiyle yapılmaktaydı (Akdağ, 1999: 203-204; Falay, 1989: 168).

17. Yüzyıl'da bütçeye benzer biçimde, devlet gelir ve giderlerinin yıllık muvazeneleri yapılmış ise de bunlar sadece geçmiş yılların gelir ve gider rakamlarının toplanması ile oluşturan birer hesap özetleridir. Aşağıdaki tabloda 1523-1748 yılları arasında bütçe gelir ve giderleri yer almaktadır. Tablodan da görüldüğü gibi artan kamu giderleri karşısında bütçe gelirleri yetersiz kalmış ve bütçe açıkları artmıştır. 1523-1748 yılları arasında 225 yılda bütçe gelirlerindeki artış nominal olarak yüzde 1410, reel olarak yüzde 325.8 oranında, giderler ise nominal olarak yüzde 1440 reel olarak yüzde 332.6 artmıştır (Tabakoğlu, 1985: 18).

1523 yılında bütçe açığı 1.8 milyon akçe iken, 1592 yılında 70 milyon akçe, 1687 yılında 200 milyon akçeye kadar yükselmiştir. 17. Yüzyıl'ın ikinci yarısından sonra Osmanlı maliyecilerinin daha önce karşılaşmadıkları bir tarzda kronik "bütçe" açıkları meydana gelmeye başlamıştır. Bütçe açıklarının en önemli nedenleri: "devletin siyasal gücünün gerilemesinin bir sonucu olarak taşrada vergi toplama ve bu gelirlerin merkeze aktarılması sürecinde ortaya çıkan güçlükler (Pamuk, 2000: 149)", "savaş tekniklerinin değişimi sonucunda savunma harcamalarındaki artış⁴", "tumar⁵ ve vakıf yöneticilerinin⁶ vergi gelirlerine daha çok el koyması⁷" ve "sıvış yılı⁸" uygulamasıdır.

1696 yılından sonra yapılan mali düzenlemelerin etkisiyle bütçe açıkları azalmaya ve bütçe fazlalıkları oluşmaya başlamıştır. Bütçe gelirlerini artırmak amacıyla olağanüstü dönemlerde geçici olarak toplanan avarız türü vergiler⁹ sürekli olarak toplanmaya başlanmıştır. Osmanlı maliyecileri bütçe açıklarını gidermede zaman zaman tağşişlere de başvurmuşlardır. Tağşiş işlemi sayesinde, bir yandan dolaşımdaki para miktarı artırılmış, bir yandan da devlete ödemeleri için kullanabileceği yeni bir fon yaratılmıştır. 1585 yılı sonrasında bütçe açıklarını kapatmak için başvuru olan tağşişler ve iç borçlanmalar birer istisna olmaktan çıkıp neredeyse kural haline gelmiştir (Pamuk, 1999: 138-146).

Tağışların sık sık tekrarlanması sonucu fiyatlar, piyasadaki sikke miktarıyla doğru; buna karşılık sikke içindeki gümüş miktarı ile ters orantılı olarak artmıştır. Fiyatların artması ülkede hoşnutsuzluk yaratmış; satın alma gücündeki azalmanın farkına varan ve sikke üzerinden maaş almakta olan kamu görevlileri özellikle de Yeniçeriler, ya taşış işlemine son verilmesi ya da maaşlarına zam yapılmasını istemişlerdir. Bu istekleri yerine getirilmeyince de ayaklanmışlar ve yöneticilerin görevden alınmaları ya da kendilerine teslim edilmesini istemişlerdir. Örneğin; 1584-1586 taşışını izleyen yıllarda ortaya çıkan o zamana kadar görülmemiş fiyat artışlarının yeniçerilerin maaşlarını eritmesi sonucu yeniçeriler ayaklanmışlar, Topkapı Sarayı'nı kuşatmışlardır. Ayaklanmayı sona erdirmek isteyen III. Murat çözümü, taşışten sorumlu tutulan Başdefterdar Mahmut Efendi ile Rumeli Beylerbeyi Doğanca Mehmet Paşa'yı Yeniçerilere teslim etmekte bulmuştur (Şen, 2002: 134).

Tablo-1: 1523-1748 Yılları Arası Osmanlı Bütçeleri

Yıllar	Endeks	Gelirler (akçe)		Giderler		Bütçe Açıkları	
		Nominal	Reel	Nominal	Reel	Nominal	Reel
1523-4	100	116.888.385	116.888.385	118.783.849	118.783.849	-1.895.464	-1.895.464
1565-6	100	183.088.000	183.088.000	189.657.000	189.657.000	-6.569.000	-6.569.000
1566-7	93	348.544.150	324.703.730	221.532.453	206.379.630	127.011.697	118.324.100
1592-3	53	293.400.000	154.173.020	363.400.000	190.894.020	-70.000.000	-36.721.000
1608	44	503.691.446	225.530.870	599.191.446	264.723.370	-95.500.000	-39.192.500
1654	42	537.356.433	225.635.960	658.358.459	276.444.770	-121.002.026	-50.808.810
1666-7	35	553.429.229	194.530.370	631.861.656	222.099.360	-78.432.427	-27.568.990
1687-8	35	700.357.065	246.175.500	901.003.350	316.702.670	-200.646.285	-70.527.170
1691-2	26	818.188.665	210.274.480	929.173.910	238.979.690	-110.985.245	-28.705.210
1696-7	26	938.672.901	241.238.930	1.096.178.240	281.717.790	-157.505.339	-40.478.860
1704-5	19	1.254.856.289	238.422.670	1.150.927.314	218.676.180	103.928.975	19.746.490
1710-1	23	1.295.082.370	299.164.010	1.000.684.957	231.158.210	294.397.413	68.005.800
1748	23	1.648.953.780	380.908.300	1.710.656.400	395.161.620	-61.702.620	-14.253.320

Kaynak: (Tabakoğlu,1985: 17).

1700'lü yıllarda bütçe gelirlerinin giderleri karşılmasına rağmen, Padişah III. Ahmed Dönemi'nde Celâli Ayaklanmaları nedeniyle büyük kitlelerin, asayişin daha mükemmel olduğu ve iş alanlarının daha kolay elde edilebildiği büyük şehirlere göç etmeleri, zirai ürünlerin azalmasına, dolayısıyla alınan vergilerin azalmasına yol açmış bu durum tekrar bütçe açığının oluşumuna neden olmuştur. Bu nedenle III. Ahmed mali istikrarın sağlanması için, kamu gelirlerini artırma ve kamu harcamalarını azaltmaya yönelik politikalar geliştirmiştir. Özellikle bu dönemde ordu mensuplarına ödenen maaşların bütçe üzerinde önemli bir yük oluşturması nedeniyle, ordu

mensuplarının ödenekleri üzerinde sıkı kontrollere başlanmış, kamu çalışanlarının sayısı azaltılmış ve bazı çalışanların maaşlarında da indirimler yapılmıştır. Diğer yandan mukatâaların dağıtım sisteminde ve vergilerin toplanmasında yapılan değişiklikler sayesinde hazine gelirleri artmıştır. 1721 yılında bütçe fazlası gerçekleşmeye başlamış; Kağıthane'de yeni binaların inşasına başlanması ve birçok eğlence yeri tesis edilmesi elde edilen gelirlerin tekrar azalmasına neden olmuştur (Hallaçoğlu, 1997: 30).

II.2. 16. Yüzyıl'dan 18. Yüzyıl'a Kadar Mali Yapıdaki Değişimlerin Toplumsal Yapı Üzerindeki Etkisi

Bu bölümde Osmanlı toplumsal yapısının temel özellikleri açıklanarak, toplumsal yapının değişiminde mali yapının etkisi analiz edilmiştir.

II.2.1. Osmanlı Toplumsal Yapısı

Osmanlı toplumsal yapısını iki temel kurum oluşturmuştur. Birincisi askerler, bürokratlar, zanaatkâr ve tüccarlar ile reaya yani üretici sınıflardan¹⁰ oluşan hiyerarşik toplumsal düzen” ve ikincisi ise “*millet* sistemi”dir. Osmanlı toplumsal yapısı hiyerarşisinin tepesinde devlet bürokrasisi ve askeri sınıflar vardır. Bu grup, devletin sonuna kadar prestijli ve geliri en yüksek katman olarak kalmıştır. Savaş meydanında yararlılık gösteren herhangi birisi sipahi olabilirdi. Sipahilere tımar verilmesi ise, hem bir ödül hem de yönetici elit olduğunun göstergesiydi. Yeniçerilik ise din değiştirme ve zorla memuriyete geçirme esasına dayalı devşirme sistemi üzerine kuruluydu. Kapıkulu yani yeniçerilerin yegâne yükselme olanağı yönetim kademeleriydi ki üst düzey görevler üstlenerek itibarlı bir toplumsal konuma yükselebilmelerdi. Askeri olmayan kişilerin için dini kurumlar içersinde yer almak ana yükselme kanalıydı. En basit köylü bile medreseye kayıt olabilir, zamanla en yüksek dereceye ulaşip müderris ya da kadı olabilirdi (Karpaz, 2002: 30).

Özünde çoğulcu bir nitelik taşıyan bu sistem millet sistemi ise; etnik kökenlere göre değil, salt dinlere dayalı bir biçimde gelişmiştir. Örneğin, aynı etnik kökenden gelen ve aynı dili konuşan Osmanlı Ermenileri tek millet değil “Ermeni Katolik” ve “Ermeni Protestan” milletlerine ayrılıyorlardı. Başlarında vergi ve harçların ödenmesinden, iç güvenlik konularında merkezi yönetime karşı sorumlu dini liderler bulunurdu. Buna ilaveten her millet, merkezi yönetimin ilgi alanına giren bazı toplumsal ve idari görevler de üstlenirdi. Bu milletler kendi işlerini dışarıdan herhangi bir müdahaleye maruz kalmaksızın cemaat meclislerinde yürütürlerdi (Çuha, 2000: 167).

Osmanlı siyasal kültürü pazar kökenli değerler üzerinde değil, statü eksenli değerler üzerinde gelişmiştir. Bu nedenle Osmanlı Devleti'nde

Avrupa'daki gibi ekonomik sınıflar yeterince gelişmemiştir. Bu yönelim Osmanlı tebaasını devlet içinde bürokratik bir makam veya mevki edinmeye yöneltmiş ve bu durum kalıcı bir dogma haline gelmiştir (Çuha, 2000: 154).

Osmanlı ideolojisinde, “hükümdar (ve hizmetkarları) ile tebaa arasındaki ilişki, araya başka grupların girmesine izin vermemekteydi. Padişah, mutlak gücü temsil ediyordu ve hizmetkarlarından birçoğu, sultanın otoritesinin temsilcileri olarak güç sahibi idiyeler de, genel anlamda onun kullarıydılar. Osmanlı yönetim sistemi ve toprak sahipliği, halkın artık ürününün bir bölümünü aşırarak aristokrasi gibi çatışan güç merkezlerinin doğmasını önlemeye ayarlanmıştı; aksi takdirde bunlar, vergi toplama yoluyla oluşan devlet hazinesine el uzatmış olacaktı. Osmanlı merkezi yönetimi bu hususta uzun bir süre oldukça başarılı olmuştu, ancak 18. Yüzyıl'ın sonunda durumda değişimler başlamıştır” (Zürcher, 2002: 29).

Osmanlı Devleti'nde toplumsal yapıda meydana gelen değişim devletin toprak bütünlüğüne doğrudan, açık bir tehdit yokken meydana gelmiştir. Ancak 1683 Viyana yenilgisi toplumsal dönüşümü hızlandırmıştır. 1780'lere kadar toplumsal yapı askeri ve reaya olarak iki kısma ayrılırken, 1780'lerden sonra toplumsal yapısının temel unsurunu oluşturan kalemîyye, ilmiyye ve serffîyye sınıflarının yerini şehrin zenginleri ve tüccarları, bir başka ifade ile yeni bir tabaka olan âyanlar¹¹ almıştır. III. Mustafa'nın saltanatı döneminde (1757-1774) Sadrazam Muhsinzade Mehmet Paşa'nın sadaretiyle resmîyet kazanan âyanlık, önceleri taşrada olmak üzere, zamanla büyük kent merkezlerine doğru kaymış ve Osmanlı toplumunda aristokrasi benzeri ilk yerli sınıfın ortaya çıkmasını sağlamıştır. Diğer yandan âyanlık özel bir sınıf değil, her statüden olabilecek şehirlî unsurlar topluluğuydu (Türkdoğan, 2002: 52-53; Karpat, 2001: 95). Osmanlı Devleti vergi gelirlerini aracı sınıf olan âyanlarla paylaşmak zorunda kalmıştır.

Osmanlılar'da merkeziyetçiliğin çözülmesi sosyolojik planda “âyanlık” kurumuna yeni boyutlar kazandırmıştır. Gerçekten Anadolu ve Rumeli'de bir kısım aileler âyanın danışma yetkilerini ve bazı durumlarda elde ettikleri mütesellimlik, voyvodalık vb. gibi görevleri küçümsemişler ve belli bölgelerde devlet içinde devlet görünümünde iktidar sahibi olmuşlardır. Anadolu'da Karaosmanoğulları, Çapanoğulları, Caniklizadeler, Küçük Ali Oğulları ve Tekeoğulları gibi başlıca “hanedan” aileleri ile Rumeli'de Tepedelenli Ali Paşa ve Serezli İsmail Efendi gibi güçlü aileler bunun örnekleridir (Timur, 1996: 62).

II.2.2. Osmanlı Devleti'nde Toplumsal Sınıfların Vergilendirilmeleri

Osmanlı mali sisteminde mükellefler; vergi veren şehir, kasaba ve köy ahalisi ile konar-göçer olarak ifade edilen göçebe aşiretlerdir. Bu gruplardan herhangi biri Devlet tarafından bazı vergilerden muaf tutularak askerlikle

görevlendirildiklerinde, görevleri süresince raiyyet statüleri sona erer, askeri yükümlülüklerin bitiminde ise yeniden raiyet statüsüne dönerlerdi (Hallaçoğlu, 1998: 102).

Vergi veren halk (reayalık) dışında kalanlar (idare edenler/devlet hizmetlileri) reaya sayılmadıkları için vergi mükellefiyeti dışında tutulmuşlardır. Bu kesim dışında kalanlar ise, “köylü (raiyet)” ve “şehirli” olmak üzere iki bölüme ayrılmışlardır.

Osmanlı dünyasında kitleler, reaya yani müslüman ya da gayrimüslim köylülerden oluşmaktaydı. Ana görevi gıda üretimi ve vergi ödemek olduğu için sıradan köylü, tımar alamaz hatta şehirde bile yaşayamazdı (Çuha, 2000: 148). Reâyâ, Râiyyet Rüsûmu, Bennâk ve Mücerred resimlerini; gayrimüslim olanlar Cizye, İspençe, Âvarız-ı Divaniyye ve Öşür gibi vergileri ödemek durumundaydılar. Buna karşılık Osmanlı şehir ve kasabalarında yaşayan halk, ziraatle meşgul olmadıklarından, şehirler büyük bir iktisadi ve sosyal birliğin merkezi olmasına rağmen köylülere (zirai üreticilere) göre daha az vergi ödemişlerdir. Raiyet kitlesinin ödediği vergi oranı yüzde 12,5'ten başlayıp, yüzde 50'ye kadar yükselebilirken; şehirlinin varlık ve kazancı üzerinden yaklaşık yüzde 10 oranında vergi alınmaktaydı (Akdağ, 1999: 2001; Hallaçoğlu, 1998: 103). Mali sistemde emek ve para vergilemeye tabi değildi. Örneğin; gündelik çalışan işçiler, yıllık ücretle çobanlık/çıraklık edenler, nakit para itibarıyla zengin olanlar, ne menkul mülkleri ne de gayrimenkullerinin olmayışı nedeniyle her zaman vergileme dışında kalmışlardır. Faizcilik yapan büyük miktarda para sahibi "ribahorlar (faiz kazancı elde edenler)" vergileme konusu dışında kalma yönünden işçilerle aynı tutulmuşlardır. Reayadan olup da vergilemeye konu olmuş varlığın sahibi bulunanlar, kanunnamelerin çizdiği şartlar içinde vergi mükellefi olmuşlardır (Akdağ, 1999: 201).

II.2.3. Mali Yapıdaki Değişimlerin Toplumsal Yapı Üzerindeki Etkileri

Devlet kamusal gelir ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla yeni mali yöntemleri uygulamaya koymuştur. Bu uygulamalar sonucunda toplumsal yapının dinamiğini sağlayan sipahilerin etkinliği azalırken, sipahilerin birtakım görevlerini yerine getirmesi gereken yeni bir gruba ihtiyaç duyulmuştur. Bu grubu önceleri devşirmeler, daha sonraları toplumsal yapıda etkin olan âyanlar sınıfı oluşturmuştur.

II.2.3.1. Konar-Göçer Toplulukların Yerleşik Yaşama Geçirilmesi

15. Yüzyıl'dan itibaren Osmanlı Devleti, Yörükleri bağımsızlığın ve hareketliliğin beslediği yerleşik toplum yapısına karşı potansiyel bir tehlike

olarak görmeye başlamıştır. Ayrıca Yeniçeri Ordusu'nun kurulması ve devşirme uygulamasının başlatılması, orduda yörük gereksinimini azaltmıştır. 15. yüzyılda Osmanlı yönetimi reyanın tabi olduğu vergi mükellefiyetlerini yörüklerin de yerine getirmesine karar vermiştir. Yapılan düzenlemelerle önceleri sadece ağnam resmi ödeyen yörükler; ağırlaştırılmış ağnam vergisi, otlak ve kışlak vergileri, şahsi vergi olan resm-i kara da ödemeye başlamışlardır. Böylece, 300 koyuna sahip bir yörük 100 akçe öderken, yapılan düzenlemeler sonucu 218 akçe vergi öder duruma gelmiştir (Ağıl Resmi 3 akçe, Otlak Resmi 3 akçe, Resmi Kara 12 akçe). 300 koyunluk bir sürüde her yıl doğan 90 kuzunun ancak 50-60 tanesi yaşamını devam ettirebildiğinden, kuzuların da koyun gibi vergiye tabi tutulması, yörükler için tam bir yıkım olmuştur. Artan vergi yükümlülükleri ve yeni konulan vergiler, sürülerin yetersizliğine bakılmaksızın asgari bir vergi ödenmesine neden olurken; yörüklerin denetim altında tutulmasında ve yoksullaşarak yerleşik yaşama geçmelerinde etkili olmuştur.

Uygulanan vergi politikaları sonucu yörüklerin ne kadarının yerleşik hayata geçtiğini bu dönemde tutulan Tahrir Defterleri'nden ve diğer kayıtlardan bulmak çok zordur. Tahrir Defterleri'ne istinaden yapılan çalışmalarda 1520-1530 tarihlerinde Anadolu coğrafyasını içine alan Karaman, Dulkadir ve Rum Eyaletleri'nde toplam 872.610 hane nüfusun 160.546 hanesi (Anadolu nüfusunun yaklaşık yüzde 15'i olup, yaya ve müselleme gibi göçer kökenli askeri gruplar da dikkate alındığında bu oran yüzde 27'ye çıkmaktadır) yörük adlarıyla bilinen Türk göçerlerden oluştuğu belirtilmektedir (İnalçık, 2000: 69). 1570-80 tarihlerinde ise 1.360.474 hane nüfusun 220.217 hanesi yörüklerden oluşmuştur (Şahin, 2000: 380). 1570-1580 dönemindeki yörük hanelerinin 1520-1530 dönemine göre toplam nüfus içindeki payı yüzde 2-3 azalmıştır. Bu döneme ilişkin olarak yapılan çalışmalarda, Osmanlı kırsal nüfusu ekonomik kaynaklara ciddi bir yük getirecek şekilde yüzde 40, şehirli nüfusun da yüzde 80 oranında artışı belirtilmektedir (Karpaz, 2002: 42). Bu gelişmede yörüklerin yerleşik yaşama gönüllü veya zorunlu olarak geçmeye başlamalarının etkisi olduğu söylenebilir.

Vergiler aracılığıyla uygulanan iskan politikası sonucu yörükler yerleşik yaşama geçmeye başlamışlar, ancak yerleşikliği bir türlü kabullenememeleri ve yeterince tarım bilgisine sahip olmaları nedeniyle yerleşik yaşamda başarılı olamamışlardır. Sürülere konulan vergilerin, yörüklerin ekonomik yaşamına yıkım getirmesine, onları isyana ya da yerleşime zorlayacak sınıra ulaşmasını Osmanlı yönetimi yeterince önemsememiştir. Küçük sürülere uygulanan vergi oranlarının en az büyük sürülere uygulanan oranlar kadar olması sonucunda, sürüsü marjinal olan bir yörük, vergi borcunu ödemek için gerekli parayı bulmak çabasıyla koyunlarını satmak zorunda kalmıştır. Böyle bir satış sürünün boyutunu yıpranma ya da hastalıkları telafi ederek kendisini doğal yoldan

yeniden üretecek gerekli asgari düzeyin altına çekmiştir. Dolayısıyla yörükler, uygulanan mali yükümlülüklerle giderek yoksullaşmış, sürüleri kırsal göçebe yaşamını devam ettirmeye yetecek gerekli büyüklüğü koruyamamıştır. Kısaca vergiler yoksul yörükleri, yoksul topraksız köylüye dönüştürmede bir araç işlevi görmüştür.

II.2.3.2. Sipahilerin Toplumsal Yapı İçerisindeki Etkinliğinin Azalması

Osmanlı Devleti öncelikli olarak taşra ordusu adıyla da bilinen sipahilere dayanmıştır. “Toplumsal anlamda sipahiler devletin eski gelenekleriyle tanımlanan bir elit grubu olup, merkezce tanınmış sınıfsal ayrıcalıkları yoktur. Ancak tarihsel kökenleri ve toprak düzeninde oynadıkları aracı rol onlara toplumsal sınıfa benzer bir konum kazandırmıştır. Sipahi, taşra toplumunda yukarıya doğru bir toplumsal hareketlilik şansına sahipti. Sipahinin merkezi yönetimde yüksek bir mevkiye atanmasına teorik ya da hukuki bir engel olmamasına rağmen, öncelik genelde hali hazırda bu hiyerarşinin içinde olanlara verilirdi” (Karpat, 2002: 22-30).

Sipahinin ana görevi savaş zamanında kendi katılımının yanında devlete belli bir sayıda silahlı adam (Cebellü) sağlamaktı. Bu hizmet karşılığında sipahilere belirli bir bölgenin tarımsal ürünler üzerinden alınan vergilerin toplanması hakkı verilirdi.

16. Yüzyıl sonlarında ve özellikle 17. Yüzyıl’da mali sistemdeki bazı sorunlar nedeniyle etkinlikleri azalmaya başlayan sipahiler Osmanlı toplum yapısı içerisindeki sahip oldukları statülerini yitirmeye başlamışlardır. Bu gelişmede bazı sipahilerin savaştan kaçması, tımarların merkezi yönetim tarafından atanan yöneticiler tarafından ellerinden alınması (Griswold, 2000: 16) ve mali bunalımlar nedeniyle devletin, tımar düzenini terk ederek iltizama geçmeye başlaması etkili olmuştur.

İltizam sistemine geçilmesiyle birlikte nakit olarak toplanan çift resmi gibi vergilerin de terk edilmesi sipahilerin geçimlerini sağlamalarını zorlaştırmıştır. Diğer yandan 1585 yılındaki büyük tağşiş sonrasında devlet, sipahilerin topladıkları vergilerin miktarlarını yeniden saptamaya yönelmemiştir. Böylece özellikle tımar düzeni çerçevesinde toplanan sabit miktartlı vergilerin önemi azalmıştır. Enflasyonun etkisiyle sipahilerin tarımsal üreticilerden nakit olarak topladıkları çift resmi gibi vergiler erozyona uğramış, sipahiler güç duruma düşmüşlerdir. Giderek yoksullaşmaya, savaş sırasında orduya katılmamaya ya da asker göndermemeye ve yüzyılın sonlarına doğru da kimi sipahiler tımarlarını terk etmeye başlamışlardır (Pamuk, 2000: 94-140; Faroqhi, 2003: 301).

Padişah IV. Mehmed Dönemi'nde (1648-1687) artan mali sıkıntıları gidermek için tımar gelirlerinin yüzde 50'si müsadere edilmiş ve Kanuni Dönemi'nde sayıları 200 bini bulan tımarlı sipahi ve cebeliler, 1768'de 20.000 kişiye düşmüştür (Cin, 1985: 65). Sipahiler etkinliklerinin azalmasına tepki olarak zaman zaman isyan etmişlerdir. Ancak vergilerin toplanmasında iltizam sistemine geçiş, toplumsal yapı içerisinde önemli bir sınıfı oluşturan sipahilerin etkisiz hale gelmesine neden olmuştur. 17. Yüzyıl'dan itibaren sipahiler ve onların çocukları ile diğer yerel veya merkezi yöneticiler âyanlar olarak adlandırılan yeni bir toplumsal sınıfın alt yapısını oluşturmuşlardır.

II.2.3.3. Enderunlu Yöneticilerin (Devşirmelerin) Toplumsal Yapı İçerisindeki Etkinlik Kazanmaları

Osmanlı Devleti'nin kuruluşundan kısa bir süre sonra yönetimin üst kademelerinde kilit noktalar devşirmeler tarafından ele geçirilmiştir. 1480-1620 yıllarında sarayda yetişmiş Enderunlular Osmanlı toplumsal yapısı ve yönetim kademelerinde etkin konuma gelmeye başlamışlardı. Kanuni Sultan Süleyman'ın, 1548 Nahçıvan seferinden sonra, 20.000 akçe ve daha fazla geliri bulunan dirliklerin yalnızca yeniçerilere verilmesini kanunlaştırması, devşirme sisteminin kurumsallaşma süreci pekiştirilmiştir (Türkdoğan, 2002: 190; Yetkin, 1984: 113).

Merkezi yönetimin Enderunluları, eyaletlere yönetici olarak atamasının en önemli nedeni eyaletlerin kontrolünü sağlamlaştırma (merkezileşme) isteğiydi. Ancak bu durum eyaletlerdeki sipahilerin önemli devlet kademelerine atanmalarını engellemiş ve sahip oldukları mali rantlarını kaybetmelerine neden olmuştur. 16. yüzyılda devşirme yöneticilerle sipahiler arasında ciddi sorunlar yaşanmaya başlaması Türk tarihinin en önemli ayaklanmaları olarak kabul edilen Celali Ayaklanmaları'nın meydana gelmesine yol açan etmenlerden birisi olmuştur (Sevinç, 1991: 359; Faraoqhi, 2002: 97: 98).

Devşirme yönetici ve elit sınıfın toplumsal ve yönetim yapısında etkin olması, sosyal gerilimlerin ortaya çıkmasına neden olmuşlardır. Devşirmelerin Türk toplumuna bakış açısı, bu dönemdeki gerginliklerin önemli kaynaklarından birisi olmuştur (Ortaylı, 1983: 42). Bazı devşirmeler elde ettikleri statüleri sayesinde, etkinliklerini kendilerine rant sağlama aracı olarak kullanmaya başlamışlardır. 17. Yüzyıl'da Batı'da hububat ihtiyacının artışı ve fiyat hareketleri Osmanlı üretim maddelerinin ticari niteliğinin artmasını sağlamıştır. Bu gelişme, bir yandan buğday üretme ve hayvan yetiştirme çiftliklerin gelişimine yol açmıştır. Özellikle merkezden atanan yöneticiler Balkanlar'da ve İç Anadolu'da büyük çiftlikler kurmaya başlamışlardır. Bu durum çiftçilerin mülklerini çeşitli şekillerde kaybetmelerine, sipahilerin de dirliklerini yitirmelerine yol açmıştır (Timur, 1996: 46-47).

Diğer yandan devşirme yöneticiler devletin idaresinde özellikle atamalarda dost-akraba kayırmacılığı (nepotizm) yapmışlardır. “Örneğin; Sadrazam Sokullu Mehmet Paşa Boşnak kökenli bir aileden geliyordu. Sarayda güvenli bir konuma eriştikten sonra, devşirme usulünden yararlanarak kardeşlerinin ve kuzenlerinin saray sistemine girmesini sağladı. Akrabaları ve hemşehrîsi olan Lala Mustafa Paşa'nın Beylerbeyliği'ne, daha sonra vezir olarak sadrazamlığa atanmasını sağladı. Kuzeni Ferhad Bey'in Reisül Küttablığı'na, öz kardeşi Makarios'un da Kırım Başkiosluğu'na ve amcasının oğlu Mustafa Paşa'nın Budin Paşalığı'na Kanuni'nin rızasını almak suretiyle atanmasını sağlamıştır” (Türkdoğan, 2002: 188).

II.2.3.4. Âyanların Toplumsal Yapı İçerisindeki Etkinliğinin Artması

17. ve 18. Yüzyıl'larda uzun süren ve sık sık yenilgilerle sonuçlanan savaşlar, kamu maliyesi üzerinde yük oluşturmaya başlamıştır. Ayrıca merkezi devlet, taşradaki etkinliğini yitirince daha önceleri ya doğrudan ya da tımarlı düzeni aracılığıyla el koyduğu tarımsal artığı, taşradaki güçlü yerel unsurlarla, en önemlisi âyanlarla paylaşmak zorunda kalmıştır (Pamuk, 1999: 177; Kıray, 1995: 61). Kamusal görevi halk ile devlet arasında; asker, zahire, vergi dağıtımı ve toplanması gibi işlerin yapılmasına aracılık yapmak olan âyanlık, 18. yüzyılda devlet tarafından teşvik edilmiştir (Yaraşlı, 2005: 7-8).

17. Yüzyıl'da kamu gelirlerinin yetersizliğinin çözümünde iltizam sistemi daha fazla kullanılmaya başlanmıştır. İltizamlar öncelikle merkezden atanan kişilere verilmiştir. İltizam verilen kişiler (mültezim) devlete tahsil edecekleri vergileri (3 yıllık süre için) peşin olarak ödemedede bulunurdu. İltizam ihalesini alan mültezim, devletin verdiği yetkiyle donatılmış bir şekilde kendisine tahsis edilen bölgeye gider ve vergileri toplardı. Mültezim aldığı ihaleyi mekan temelinde bölüp, ortaya çıkan hisseleri bu tür gelirleri daha iyi toplayabilmek için kendisine karşı sorumlu olacak yerel alt-mültezimlere satabiliyordu. Eski tımar sahipleri, din adamları ve küçük mültezimler bu hiyerarşiyi tamamlıyor ve büyük mültezimlerin gelir kaynaklarının küçük bir bölümünü alıyorlardı. Bu durum mültezimleri, köylünün üretiminin aynı olarak onda birini almaları gerektiği halde, alabildikleri kadar fazla almaya özendiriyordu (Kıray, 1995: 61; Pamuk, 2000: 95; İnalçık, 2000: 105).

İltizam ihalelerine yalnızca resmi yönetici sınıftan olanlar katılabiliyorlardı. İhale bedelinin bir kısmının peşin olarak ödenmesi zorunluluğu da ihaleye katılımı, mali sermaye sağlayabilecek resmi yönetici sınıf üyeleriyle sınırlıyor; piyasaya giriş engellerini yükseltiyordu. Böylece, bir ihaleciler hiyerarşisi doğuyordu. Çünkü merkezi idarenin iltizam ödemelerinin büyük bir bölümünü peşin para olarak talep etmesi, müzayedelere katılanların kendilerine daha güçlü ve daha uzun vadeli finansman kaynakları bulmaları

zorunluluğunu ortaya çıkarmıştır. Bu finansal kaynağı ise tefecilikte uzmanlaşmış uluslararası ve bölgelerarası ticaret yapan büyük tüccarlar sağlamışlardır. Bu tüccarlar büyük mültezimlere, eyalet valilerine ve yüksek rütbeli subaylara, ihale bedelinin peşin ödenen bölümünü ödünç vererek mali destek sağlıyorlardı. Diğer yanan bu hiyerarşinin tepesinde bulunan üst düzey yöneticiler ihale bedellerini düşük tutmak için danışıklı dövüş içinde bulunuyorlardı (Kıray, 1995: 185).

1699 yılına kadar Rusya-Lehistan-Avusturya ve Venedik ile Osmanlı Devleti arasında 20 yıl süren devam eden savaşların sonucunda siyasi bakımdan olduğu gibi mali açıdan da sorunlu günler başlamıştır. Bu nedenle idari, askeri ve mali alanlarda çeşitli yenilikler yapmak gerekliliği ortaya çıkmıştır. Devlet hazinesinin ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla mali mukatâalar, malikâne usulü ve kayd-ı hayat şartı ile mahalli eşraf ve âyanlar tarafından yönetilmeye başlanmıştır. 1703'e gelindiğinde büyük bir hızla yayılan malikâne usulü Balkan, Anadolu ve Arap eyaletlerinde geniş bir kullanım alanı bulmuştur. Bu durum, 1722-1747 yılları arasında devam eden Osmanlı-İran ve 1736-1739 yıllarda ise Osmanlı-Avusturya ve Rusya savaşları süresince de biraz daha gelişme göstermiştir (Quataert, 2002: 89).

Malikâne sisteminde devlet, bir gelir kaynağından (mukatâa) vergi toplama hakkını, vergiyi toplayacak kişiye hayatının sonuna kadar satmaktaydı. Bu kontratı satın alan kişiden (malikâneci), peşin bir ödeme (muaccele) ile her yıl belirli bir miktar ödeme (mal) yapması bekleniyordu. Yıllık ödemelerin miktarı müzayededen önce devlet tarafından saptanırken, muaccelenin miktarı müzayedede belirlenmekteydi (Pamuk, 2000: 207). Kamu maliyesi alanında iltizam sisteminden malikâne sistemine yöneliş, öncelikle devletin daha uzun vadeli borçlanabilmesini hedefliyordu.

Malikâne sisteminden maliye, ağırlıklı olarak askeri zümre mensubu yatırımcılardan borçlanmıştır. 17. Yüzyıl'ın sonlarından itibaren güvenlik mülahazalarının ön plana çıkması ve malikâne sistemiyle birlikte zenginlik ya da servet, askeri zümre ile paylaşılmış oluyordu (Özvar, 2003: 26). İktisadi yaşam üzerine olağanüstü yetkilerle donatılmış olan malikâne sahiplerinin, vergi mükellefi durumunda bulunan üretici grupların daha yüksek üretim kapasitelerine ulaşmaları için çalışmaları Osmanlı Devlet yöneticileri tarafından bekleniyordu. Ancak sipahiler gibi mukaatasının yanında oturan ve vergileri toplaması beklenen bazı malikâne sahipleri, zamanla İstanbul'da oturan ve malikânesini iltizamla idare ettiren bir nevi "rantiyer" haline gelmişlerdir. Örneğin; 1734 yılında malikâne sahiplerinin yüzde 65'i, 1789 yılında ise yüzde 86'sı İstanbul'da oturuyordu. Malikâne sahipleri hukuken sahip oldukları tüm yetkilerini belirli bir bedel karşılığında bölgedeki zengin kişilere veriyorlardı.

Bu zengin kişiler ise bölgenin ileri gelen kişileri yani âyanlarıydı (Genç, 2000: 113).

Âyanlar, mâlikane uygulaması sayesinde bölgelerindeki gelir kaynaklarının kontrolünü ve yararlanma (intifâ) hakkını sağlamlaştırıp kalıtım yoluyla devam ettirme olanağı ile devlete ait bazı yetkileri kullanma fırsatını ele geçirmişlerdir. Çünkü malikâne sistemi, yerel toprak aristokratlarının yeniden ortaya çıkış sürecine hız kazandırmıştır. Malikâne sahipleri öldüklerinde, mirasçıları açık arttırma sonucu ortaya çıkan en yüksek bedeli vermek koşuluyla malikâneyi tasarruf edebiliyorlardı. Böylece malikâneler kuşaktan kuşağa aynı aile içinde tutulabiliyordu. Malikâne sisteminin getirdiği ayrıcalıkların eklenmesi malikanecilerin (malikâneci reayadan temel vergiler yanında, diğer resim, harç ve cezaları, hatta olağanüstü vergileri de toplama yetkisine sahipti), eyaletlerde zenginleşmelerine politik yaşamda da etkin olmalarına yol açmıştır (Özyüksel, 1997: 151).

Âyanlar, devletin 1683'ten 1718'e kadar cephelede uğradığı yenilgiler ve karşılaştığı mali buhranlardan dolayı vergi tahsil etmek ve maliyeye borç para vermek suretiyle daha fazla önem kazanmışlardır. 1726 yılından itibaren Bâbîâli tarafından beylik ve sancak beyliği gibi önemli görevlere getirilmişlerdir. 18. Yüzyıl ortalarına doğru Bâbîâli'nin taşradaki gücünün giderek azalması ve âyan ailesinin kendi bölgesinde devamlı olarak yöneticilik yapması sonunda adeta bir hânedan kimliği taşıyan büyük aileler ortaya çıkmıştır (İslam Ansiklopedisi, 1991: 195-197). Buldukları devlet makamının sağladığı ayrıcalıklı konum ve topladıkları vergiler aracılığıyla önemli servet edinen âyanlar, 17. ve 18. Yüzyıllarda toplumsal yapı içerisinde önemli bir paya sahip olmuşlardır (Göçek, 1999: 139).

III. TANZİMAT VE SONRASI MALİ SİSTEMDEKİ DEĞİŞİMLERİN TOPLUMSAL YAPI ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ

Türklerin ilk haklar beyannamesi sayılabilen Tanzimat Fermanı (1839) anayasal sistemi getiren bir belgedir. Ferman, halkın hayatını, canını, dini inancını güvence altına alan ama bu güvenceyi hükümdarın keyfiyetine değil, kanunlara bağlıyan bir belgeydi. Fermanla yargılanmaksızın kimsenin cezalandırılmayacağı; mal ve mülkünün müsadere edilemeyeceği hükmü getirilmişti. Bu hüküm gerçekte hukuk devletinin gerçekleşmesinde önemli bir aşamadır ve gelecekteki demokratik gelişme için ön şarttır (Ortaylı, 1983: 71).

III.1. Tanzimat'tan Cumhuriyet'e Mali Yapıdaki Değişimlerin Toplumsal Yapı Üzerine Etkisi

Tanzimat'la birlikte iltizam sisteminin kaldırılması, kamu çalışanlarına dirlik verme yerine maaş verilmesi uygulaması ve bürokratik yapılanmalardaki reformlar sonucu bu görevleri elde ederek toplumsal yapıda etkin duruma gelen bazı sınıflar güçlerini yitirmişlerdir. Ancak Tanzimat reformlarıyla birlikte yeni farklı toplumsal sınıflar etkin olmaya başlamışlardır.

III.1.1. Âyanların Tanzimat'la Birlikte Toplumsal Yapı İçerisindeki Yeni İşlevleri

18. ve 19. Yüzyıl'da âyanlar vergi dağıtım ve toplanmasında yolsuzluk yapıyorlar, diğer yönetici ve görevlilerle birlikte halk yararına olmayan işlere karışıyorlardı. Âyanların, merkezi otorite karşısında güçlenmesinin ve zenginleşmesinin en önemli nedeni de devletin doğrudan topladığı vergilerdi. Devlet bu vergileri toplayabilmek için belirlenen yörelere merkezden tahsildarlar gönderiyordu. Ancak bu kişilerin yanlarında güvenliklerini sağlayacak yardımcılar bulunmuyordu. Bu nedenle tahsildarlar yerele ulaştıklarında savunmasız kaldıklarından görevlerini yerine getiremiyorlardı. Diğer yandan yerel güç odakları (eşraf, hanedan, âyan, mütegalibe gibi) da halkı, vergi ödememeleri yönünde kışkırtıyorlardı. Merkezi hükümet ve yerel yöneticiler vergileri toplayabilmek için yerel güç odakları, özellikle âyanlardan yararlanıyorlardı. Böylece âyanlar, diğer güç odakları ile birlikte yerel düzeyde egemenliklerini tam anlamıyla ilan ediyorlardı (Çulcu, 2002: 274-277).

II. Mahmut Dönemi'nde (1808-1839) âyanlık kurumunun siyasi, idari ve mali önlemlerle, öncelikle etkinliği azaltılmış ve oluşturulan yeni bürokratik yapılanma ile de görev alanlarına son verilmiştir. Tanzimat Dönemi'nde muhtarlık ve muhassıllık teşkilatları, batı ülkelerine benzer şekilde Dışişleri, İçişleri, Maliye, Evkaf, Ticaret ve Sanayi Bakanlıkları kurulmuştur. Ayrıca eyaletlerin yönetiminde de reformlar yapılmış; bütün valilere merkeze bağlı bir şekilde maaş verilmeye başlanmış, yerel idare yöneticilerinin mali kaynakları merkezî yönetim hazinesine aktarılmıştı (Sayar, 1977: 170; Çakır, 2001: 44-45).

Tanzimat'la birlikte oluşturulan yeni bürokratik yapılanma ile görev alanlarına son verilmeye çalışılsa da âyanlar toplumsal yapı üzerinde etkin olmaya devam etmişlerdir. Çünkü Tanzimat reformları, maliye idaresinde merkezîyetçiliği yeterince gerçekleştirilememiş ve modern bir mali sistem ve yapıyı getirememiştir. Eski yapının büyük ölçüde devam etmesi dolayısıyla Fermanda öngörülen mali ıslahat gerçekleştirilememiştir. Özellikle iltizam sisteminin kaldırılmaması sonucu mültezimler, devletle- teba arasındaki keyfi aracılıklarını sürdürmüşlerdir.

Öncelikle maliyedeki başıbozukluğa özellikle de vergi tahsilindeki usulsüzlüklere bir çözüm ihtiyacından da kaynaklanan Tanzimat reformlarının ana amaçlarından birisi vergi yükünün ekili araziden şehirli üreticiye kaydırılması olmuştur. Ancak Tanzimat'la aslında bir çok şey değiştirilememiştir. Değişen sadece yolsuzluklarda ve öteki usulsüzlüklerde rol alanlar olmuştur. Mültezimin yerine muhassıl ve/veya kaza müdürü, ağnam vergisini tahsil eden sayıcının yerini kabzımal almıştır. Yine yolsuzluklara konu olan vergilerin ad ve içeriklerinde bazı değişiklikler olmuş, ancak reayanın üzerindeki baskılar sürmeye devam etmiştir. Fermanda iltizamın “hiçbir zaman yararının görülmediği, bunun bir bakıma bir sancağın idari ve mali işlerinin bir adamın zulüm ve dehşet saçan eline ve keyfi idaresine terk etmek olduğu” belirtilirken birkaç yıl sonra bu usule geri dönülmesi de gerçekte kalıcı bir değişimin yapılamadığının habercisi olmuştur. Kısaca, Tanzimat vergilerdeki sorunları çözmede yetersiz kalmış ve “memur”, “mültezim”, “sarraf” üçgeninde ezilen köylülerin durumlarını ve vergi yüklerini azaltamamıştır (Bkz., Uzun, 2001: 96, 104-105). Bu durumu, en önemli görevleri vergilerin toplanması olan ve Tanzimat'la birlikte kaldırılan âyanlık kurumuna yeniden dönüş olarak nitelendirebiliriz. Sonuç olarak kazalarda seçilen kaza müdürleri de âyanların görevlerini üstlenmekte ve onlar gibi seçimle gelmekte, maaş almamaktaydılar. Bu görevlilerde vergileri toplarken ayrıca devletten maaş almayarak ek yük getirmemektedirler.

19. Yüzyıl'da âyan hareketinin başarısız kalmasının nedeni 1950'li yıllara kadar etkisini sürdüren miri arazi rejimi olmuştur. Çünkü, âyanlar milyonlarca küçük işletme arasında boğulmuşlardı. Daha da önemlisi, toprakların çitlenerek az sayıda elde toplanmamış olması, ücretli işsizliği veya boğaz tokluğuna çalışmayı kabul edecek mülksüzleşmiş bir köylülüğün mevcut olmamasını miri arazi rejimi sağlamıştır. Dolayısıyla, kapitalist tarıma veya plantasyonlara elverişli şartlar oluşmamıştır. Köylünün elinden toprağı alınmadığı veya yeni topraklar üzerinde üretim yapılabildiği sürece, hem ücretli işçi hem de ortakçı kıtlığı olacak, dolayısıyla tarımda büyük ölçekli üretim de pek görülmeyecektir (Keyder, 2003: 31).

Bir baskı grubu olarak âyanların ekonomi, siyasi alanlarda etkileri uzun yıllar sürmüştür. Taşrada toprağı egemen olan âyan sınıfının desteğine gereksinim olduğundan 1908 programında İttihat ve Terakki toprak reformu, yani topraksız ya da az topraklı köylülere toprak dağıtımını öngördüğü halde, sonraki programlarından bu hükmü çıkarmak zorunda kalmıştır (Akşin, 1997: 77).

Diğer yandan etkinliklerinin azaltılması yönünde uygulanan politikalara rağmen bazı âyanlar devlet yöneticileri ile işbirliği yaparak varlıklarını devam ettirmişlerdir. Bazıları bölgelerinde büyük toprak sahibi olarak ve bir kısmı da

Tanzimat'ın oluşturduğu pek çok kurumda üye olarak yer almıştır. Ulusal Kurtuluş Savaşı'nda âyanların önemli destekleri olmuştur. Cumhuriyet'le birlikte büyük toprak ağaları yani bölgenin ileri gelen “Âyan-ı Belde” si dönemin tek partisi olan Cumhuriyet Halk Partisi içerisinde parti üyelerinin yüzde 30'unu oluşturmuştur (yüzde 25'ini büyük toprak ağaları ve taşra eşrafi, yüzde 5'ni de zengin köylüler) (Okçuoğlu, 1999: 104).

Halk Fırkası İktidarı'nda (1950'den önce) Osmanlı Devleti'nde artan âyan kalıntısı savaşın kazanılmasını sağlamış, bürokratlarla önce anlaşır görünecek, fakat başlıca üretim aracı sahibi bir sınıf olarak politik iktidarın kendisinin oluşunu gösterecektir. Nitekim Halk Fırkası batılılaşma hareketine devrim adı altında devam ederken karşısında Terakkiperver Fırka, Serbest Fırka deneyimlerinde âyanları bulmuştur. II. Dünya Savaşı bittiğinde Türkiye'de büyük toprak sahibi, zamanla birikmiş bir miktar sermayenin sahipleri mevcut üretim güçlerini daha artırıcı ortamı arıyor ve iktidara namzet oluyorlardı. Bu hareketi Demokrat Parti temsil ediyordu (Küçükömer, 1999: 70).

Cumhuriyet döneminde tarım politikasının özellikle toprak reformunun yapılamamasında âyanlar ve diğer önde gelen toplum liderleri etkin rol üstlenmiştir. “Toprak Reformu Kanunu'na karşı gelen meclis üyelerinin hemen hepsi CHP'liydi. Fakat liderlik Adnan Menderes'ten ve onu destekleyen toprak sahiplerinden gelmiştir. Ancak Doğu Anadolu'da gerçek büyük toprak sahipleri, yani ağalar sonuna kadar CHP'yi desteklemişlerdir. Çünkü bunlar devlet sayesinde mevkilerini ve nüfuzlarını korumaktaydılar. Onlar ayrıca emirlerinde olan aşiretlerin devlete karşı itaatini sağlıyorlardı. Demokrat Parti'yi oluşturan toprak sahipleri ise modern pazar ekonomisi ve üretim koşullarını arzulamakta idiler. Zaten bunlar küçük ve orta çapta toprak sahipleriydiler ve kısmen teknolojiye dayanan modern tarımı temsil ediyorlardı” (Karpat, 2003: 26).

III.1.2. Azınlıkların Mali Ayrıcalıklar Nedeniyle Toplumsal Yapı İçerisinde Öneminin Artması

Tanzimat'la müsaderecinin kaldırılması Türk toplumsal yapısı içerisinde sermayedar sınıfın oluşumuna izin vermediği için bu düzenleme azınlıkların yararına olmuştur. Özellikle Osmanlı Devleti zayıfladıkça, Avrupa devletleri kapitülasyonları saptırarak, amacından tamamen farklı bir ayrıcalık haline getirmişlerdir. 16. Yüzyıl'da yasalar ve vergiler karşısındaki bu bağımsızlık ancak az sayıda tüccara tanınmıştı. 16. Yüzyıl'dan itibaren uygulanmaya başlayan koruma (himaye) sistemiyle Osmanlı Devleti'ndeki gayri-müslim uyruklar, yabancı devletlerin koruyuculuğu altına alınmıştır. O devletlerin büyükelçilerine, Osmanlı yönetimince her yeni büyük elçiyle yenilenen kimi beratlar verilmiş; bu beratlar, yalnız büyükelçilerin hizmetindeki kişilerin korunması için verildiği halde, kimi büyükelçiler, ayrıcalık haklarını kötüye

kullanarak, bu beratlarını Rum, Ermeni veya Museviler'den oluşan varlıklı reaya satmışlar; Osmanlı başkentinin Galata ve Beyoğlu semtleri, "Beratlı" olarak bilinen imtiyazlı kişilerle dolmuştur. Korunan bu kişiler, özellikle siyasal, ekonomik ve dinsel nedenlerden ötürü yüce devletlerce himaye altına alınan Hıristiyan ve Museviler'den oluşmuştur (Sonyel, 1991: 360).

18. Yüzyıl'a gelindiğinde Osmanlı Devleti'nde çok sayıda yabancı, sağlanan ayrıcalıklarla çok avantajlı bir şekilde iş yapmaktaydılar. Daha da kötüsü, Osmanlı tebaasından pek çok gayrimüslim, kendilerine kapitülasyondan yararlanan Avrupalıların sahip oldukları vergi ayrıcalıkları ve –Osmanlı mahkemeleri karşısında dokunulmazlık da dahil olmak üzere- yararlar sağlayan beratlar almıştır (Quataert, 2002: 129). Bu durum 19. Yüzyıl'da Osmanlı toplum yapısı içerisinde azınlıkların etkin bir sınıf olmasını sağlamıştır.

1833 yılında İstanbul'da vergi mükellefi erkek nüfusun yüzde 29.1'i Rum, yüzde 25.6'sı Ermeni ve yüzde 6.1'i de Yahudiydi. İzmir'de 18. Yüzyıl boyunca kent nüfusunun yarısını müslümanların, diğer yarısını ise azınlıkların oluşturduğu tahmin edilmektedir. İstanbul'da vergi ödemekle yükümlü nüfusun yüzde 39'u müslüman erkeklerden oluşuyorken (73,496 kişi); vergiden muaf memurlar ile onların kapı halklarının sayısı 100,000 kişi civarındaydı. Osmanlı Devleti'nde 18. ve 19. Yüzyıl içerisinde sayıları giderek artan sefaretler, konsolosluklar ve yabancı işyerlerinde daha fazla azınlık çalışmaya başlamıştır. Ticari ve mali ayrıcalıklar sonucu sefaretlerde çalışan ve ticaretle uğraşan (beratlı) Osmanlı azınlıklarının sayısı 18. Yüzyıl'da öyle bir noktaya erişti ki Osmanlı hazinesi büyük vergi kayıpları yaşadı ve bu ayrıcalıklı azınlıkların sayısına daha sonra kota getiren birkaç ferman çıkarılmak zorunda kalınmıştır (Sonyel, 1991: 359-362).

Vilayet Yıllıkları'na (Salnameleri) göre, 1912 yılında İmparatorlukta iç ticaretle uğraşan 18.000 kadar işyerinin yüzde 15'i Türkler'e, yüzde 49'u Rumlar'a, yüzde 23'ü Ermeniler'e ve yüzde 19'u Levantenler ile diğer gayrimüslimlere aittir. Küçük zanaatkâr (artizanal) dükkanlar da içinde olmak üzere 6500 kadar imalat iş yerinin yüzde 12'si Türkler'e, yüzde 49'u Rumlar'a, yüzde 30'u Ermeniler'e, yüzde 10'u da diğerlerine aitti. Doktor, mühendis, muhasebeci gibi 5300 kadar serbest meslek sahibinin yüzde 14'ü Türk, yüzde 44'ü Rum, yüzde 22'si Ermeni'ydi. İstanbul, İzmir ve Trabzon gibi nüfuslarında gayrimüslimlerin önemli paya sahip olduğu kentlerde Türkler'in ticaret ve serbest mesleklerindeki payı daha da düşüktü. 1919 yılında Batı Anadolu'da çalışmakta olan 3.300 imalat sanayi işyerinin yüzde 73'ü Rumlar'a ait olup, bu iş yerlerinde 22.000 işçinin yüzde 85'i de gayrimüslimdi. 1922 yılında İstanbul'da dış ticaret işletmelerinin sadece yüzde 4'ü, ulaştırma firmaların yüzde 3'ü, toptancı mağazaların yüzde 15'i, perakendeci mağazaların yüzde 25'i müslümanlara aitti (Tezel, 1994: 98).

19. Yüzyıl'ın ilk yarısında yerel güçler karşısında padişahın ve merkezin mutlak hakimiyeti yeniden kurulmuştu. Keyder (2003: 40) bu durumu şöyle açıklamıştır.

Yeni yapı servet biriktirip statü değiştirme imkanı olmayan çok sayıda küçük üretici ile hiyerarşik bir düzen içinde bütünüyle Saray'a tabi bir memurlar sınıfı öngören klasik modele dayanıyordu. Bu ideal modele göre, mutlak hükümdar keyfince ayrıcalık bağışlayıp geri alabilirdi. İktisadi artığın küçük bir bölümü iktisadi yeniden üretimin şartlarını sürdürebilmek için harcanıyordu; bu gibi harcamalar arasında yol şebekesinin idamesi, su projeleri vb. sayılabilir. Artığın büyük bölümü ise devlet memurlarının tüketimi ve lüks harcamaları için kullanılıyordu. En küçük vergi memuru ile vezire, kadı ile yeniçeriye ortak niteliklerini veren şey hiyerarşideki yerleri ve işlevlerinin farklı olmasına rağmen, artığa el koyma ilişkisinde aynı tarafta bulunmalarıydı. Bu mevkiler ve özellikle de farklı düzeydeki vergi memurları arasında sık sık çatışmalar oluyordu. Bu çatışmalar ya artığın bölüşümünden ya da sistemin niteliğine ilişkin birbirlerine rakip projelerden kaynaklanan sınıf içi çatışmalar olarak görülebilir, tıpkı kapitalizmde burjuvazinin çeşitli fraksiyonları arasındaki çatışmalar gibi. Kısaca, köylülerin ürettiği artığa el konulmasına (vergi biçiminde) dayanan bir üretim tarzı içindeki yapısal konumları nedeniyle memurların bir sınıf oluşturdıkları söylenebilir (Keyder, 2003: 40).

III.2. 1923'lerden 1940'lara: Mali Yapıdaki Değişimlerin Toplumsal Yapı Üzerindeki Etkisi

Vergi ile toplumsal yapı arasındaki uyum önemlidir. Nitekim TBMM açıldıktan sonra 24 Nisan 1920 tarihinde ilk kabul edilen yasanın vergi yasası olduğu görülmektedir. Mecliste ele alınan ilk konunun vergi olması çeşitli nedenlere dayanmaktadır. Ağnam Vergisi (Hayvanlar Vergisi) 1919 yılında İstanbul Hükümeti'nce dört katına çıkarılmış ve verginin TBMM tarafından sekiz katına çıkarılacağı söylentisi halk arasında yaygınlaşmıştı. Bu söylentinin Ulusal Kurtuluş Savaşı'nı olumsuz etkileyebileceğinden çekinen TBMM özellikle ilk olarak Ağnam Vergisi'nin eskiden olduğu gibi dört kat olarak alınmasına karar vermiştir.

1923'te Cumhuriyetin kurulmasıyla birlikte toplumsal yapının değişmesinde etkin mali değişimlerden birisi "Aşar Vergisi"nin kaldırılması olmuştur. Osmanlı İmparatorluğu zamanında devletin elinde olan toprakların çıplak mülkiyeti karşılığı alınan Aşar Vergisi'nin değiştirilmesi zorunlu bir hale gelmişti. Çünkü mülkiyet düzeninin yıllar içinde bozulması ve uygulanmasında sorumsuz bazı insanların köylünün üstünde diledikleri gibi baskı ve zulüm yapmaları, buna neden olmuştur. Ekonomisi tarıma dayalı bir ülkede vergi gelirlerinin yüzde 50'sini sağlayan bir vergiden vazgeçmek çok önemli bir

karardı. Bu verginin kaldırılması konusunda Mustafa Kemal, 1924 yılında Meclis'in dönem çalışmalarına başlaması dolayısıyla yaptığı açış konuşmasında düşüncelerini söyle belirtmişti (Çakır, 2000: 173-174): "Memleketin başında, ortaçağın en insafsız belası olarak hâlâ musallat duran Aşar'ın kaldırılmasını Meclis'e teklif edebilecek bir seviyeye, Cumhuriyet İdaresi'nin bir yıl içinde ulaşması cidden memnun olunacak bir şeydir".

1924'te mültezimlerin öşür karşılığı yaptığı ödemeler toplam kamu gelirlerinin %22'sini ve dolaysız vergilerin %63'ünü oluşturmaktaydı. Mültezimlerin bu verginin toplanmasından dolayı elde ettikleri gelir, devletin elde ettiği gelirden %20 daha fazlaydı. Bu verginin tahsili bilindiği gibi iltizamdı. Tahsildarlar verginin alınma zamanını ve değerlendirme tarzını kendilerine yarar sağlayacak şekilde ayarladıklarından köylüler yüzde 12.5'den daha fazla bir oranda vergi ödüyorlardı. 1925 yılında köylünün üzerinde ağır bir yük olan ve çiftçiye çalışmak için şevk ve istek bırakmayan Aşar Vergisi kaldırılmıştır. Aşar Vergisi'nin kaldırılmasıyla mültezimlere fazla ödemededen kurtarılması köylüyü "geçim ürün üretiminden" "pazar için artık ürün üretme" düzeyine getirmiştir. Çünkü köylünün elinde pazara götürecektir artık ürünü olduğundan, bu sınıf da dolaysız olarak para ekonomisine girmeye başlamıştır. Diğer yandan 1925 yılından sonra, hiç olmazsa kriz yıllarına kadar, şehirlerdeki ticaret ve sanayi sektörünün vergi yükü artarken, tarım sektörünün nisbi vergi yükü azalmıştır (Keyder, 1982: 52). Bu durum da toplumunun en ağır vergilerini ödeyen tarım kesiminin vergi yükü azalmaya başlarken, oluşturulan sermaye birikimi sayesinde orta gelirli sınıfların oluşmasına zemin hazırlanmıştır.

1949 yılında yasalaşıp 1950'de yürürlüğe giren Gelir Vergisi ve Kurumlar Vergisi düzenlemeleri de önemli reformlardı. Bu reform sırasında da zirai kazançlar büyük ölçüde vergi dışı kalmıştır. Bu vergilerin sosyo-ekonomik yapıyla uyumu günümüzde bile tam anlamıyla gerçekleştirilememiştir.

Ülkemizde bugün bile siyasal özgürlükler kadar ekonomik özgürlükler geleneğinin yeterince oluşmamasında Osmanlı Dönemi'nde, müsadere, içgümrükler, loncalar ve ahilik örgütlenmeleri, kadı denetimindeki narhlar, mali piyasaların tefecilik sayılıp baskı altına alınması ve faizin haram sayılması, toprakta özel mülkiyetin ve sözleşme özgürlüğünün bulunmaması gibi hususların etkisi olmuştur (Akalin, 2002: 100).

SONUÇ

Klasik dönem Osmanlı Devleti'nde orta sınıflar genellikle devletin emrinde veya bizzat devlet hizmetinde çalışıyorlardı ve devletin kontrolü

dışında sosyal, ekonomik ve kültürel bir varlık gösteremiyorlardı. Devletin toplumu ve kültürü kontrol etmesi, geniş çapta ekonomiyi yönlendirilmesine bağlıydı. Loncalar, imtiyazlar (gedikler) vs. araçlarla devlet, şehirlerin üretim sistemini hem kontrol ediyor, hem de vergilendiriyordu. Tımar sistemi ise hem arazi mülkiyetinin devlet elinde kalmasını sağlayan hem de vergilerin toplanmasını kolaylaştıran ve bu arada arazinin birkaç toprak sahibinin elinde toplanmasını engelleyen bir uygulamaydı. Eski tımar sisteminin 16. Yüzyıl'a kıyasla toplum üzerindeki kontrolü 19. Yüzyıl'a kadar süregelmiştir. Devleti temsil eden idareci kadronun ana amacı, ekonomik gücün devlet kontrolü ve arzusu dışında birkaç kişinin veya bir grubun elinde toplanmasını engellemektir. Bu amaçla zaman zaman devlet, müsadere kurumunu işleterek esas olarak fazla zenginleşen askeri sınıf mensuplarının, ara sıra da sarraf ve tüccarların servetlerine el koymuştur. Müsadere uygulamalarının esas önemi devlette sağladığı gelirlerde değil, özel mülkiyet haklarıyla özel kişilerde servet ve sermaye birikimini engellemesinde olduğu görülmektedir.

Tanzimatla birlikte toplumsal yapı içerisinde gayrimüslimlerin etkinlikleri artmıştır. Bu durumun nedeni ise gayrimüslimlerin servetlerini nesilden nesile aktarabilmeleri, bu grupların çeşitli ülkeler tarafından koruma altına alınmaları ve uygulanan ayrıcalıklı vergi rejimidir.

Vergilendirme ve vergi toplama konusunda, zirai sektörün hakim bulunduğu sanayi-öncesi ekonomilerde vergi yükü köylüler üzerinde kalmış, bu durum Osmanlı Devleti'nde de görülmüştür. 1925 yılında Aşar Vergisi'nin kaldırılması, Cumhuriyetin orta gelirli sınıfının oluşması ile ticaret ve sanayi gruplarının gelişiminde etkili olmuştur.

NOTLAR

¹ Hazine-i Amire'nin gelirleri esas itibarıyla Kapukulu Ocakları adı verilen merkezdeki ordunun maaşlarının ödenmesi, iaşesi, barınması ve donanımında kullanılırdı. Bu giderler, gelirlerin yaklaşık yüzde 70'i dolayında bir düzeydeydi. Gelirlerin geri kalanı ise sarayın harcamalarına tahsis edilirdi.

² Dirlik sisteminde tarım arazileri, "has, tımar ve zeamet" adı altında çeşitli büyüklükteki bölümlere ayrılmıştır. Bu dirliklerin gelirleri kendi nam ve hesaplarına tahsil edilmek ve kullanılmak üzere, bir maaş biçiminde devletin çeşitli asker ve memurlarına mahallinde tahsis olunurdu. Bu sayede devlet, birçok resmi görevliye merkezi hazineden nakdi maaş ödemekten ve böylece aynen tahsil edilen çeşitli vergilerin merkeze taşınması ve nakde dönüştürülmesi gibi işlemlerden de kurtuluyordu.

³ İç Hazine (Ceb-i Hümayun) adı da verilen padişahların özel hazinesiydi. Bu hazine, padişahların güç ve otoritesinin en önemli dayanağıydı. Padişahlar bu kaynakları kişisel

giderleri için istedikleri biçimde kullanırlardı (Uzunçarşılı, 1978: 73). Devletin bazı önemli gelir kaynakları doğrudan doğruya bu hazineye tahsis edilmişti.

⁴ 16 Yüzyıl sonu ve 17. Yüzyıl'ın ortalarına gelindiğinde tüfekçilere, keskin nişancılara ve hareket yeteneği olan piyadeye gereksinim duyulmaya başlanmıştır (Griswold, 2000: 10). Dolayısıyla Osmanlı ordusunda ağırlık ateşli silahlarla donatılmış daimi merkez ordusuna kaydırılmıştır (Pamuk, 2000: 145). Bu gelişme sonucunda yeniçerilerin sayıları 1550'lerde 13 bin 1600'lerde 38 bin, 1650'lerde 55 bin, 1700'lü yıllarda ise 100.000'e yükselirken bu askerlerin maliyetleri merkez hazinesinden karşılanmak zorunda kalmıştır (Yetkin, 1984: 145).

⁵ 16. Yüzyıl'da bir tımarı olan sipahilerin sayısı 28 bin kişi olarak tahmin edilirken tımar sisteminden yararlanan kişilerin sayıları yaklaşık olarak 80 bini bulabilmekteydi. Anadolu ve Balkanlar'daki topraklarının yüzde 50 ila yüzde 70'inin tımar sistemine dahil olduğu gözönüne alındığında bu sistemin önemi açıkça ortaya çıkmaktadır (Karpas, 2002: 25).

⁶ Osmanlı idaresinde devlet hizmetleri ile vakıf hizmetleri birbirine çok sıkı bir şekilde bağlıydı. Bir çok durumda bu iki hizmet birbirine girmiş durumdaydı. Şehir ve kasabaların suları, köprüler, mezarlıklar, yollar, sağlık hizmetleri, öğretim ve eğitim işleri, sosyal yardımla ilgili hizmetler vakıf müesseseleri tarafından gerçekleştiriliyordu (Kurt, 1997: 511). Bütçe gelirlerinin yetersiz kalmasında vakıfların merkezi hazineye gitmesi gereken vergi gelirlerini azaltıcı yönde etkisi de söz konusuydu (Akdağ, 1999: 218).

⁷ 1527/28 mali yıl bütçesine göre, devletin toplam vergi gelirleri 538 milyon akçedir. Bu gelirin 277 milyon akçesi merkezi hazine tarafından, geri kalan kısım da çeşitli tımar, vakıf sahiplerince toplanmış ve harcanmıştır. Dolayısıyla merkezi yönetim tüm vergi gelirlerinin yaklaşık yüzde 51'ini denetleyebilmekteydi (Kıray, 1995: 53).

⁸ Osmanlı Devleti'nde Hicri Yılı Takvimi kullanılıyordu. Ancak bu takvim devlet işlerinde çeşitli sorunlara yol açtığından 17. Yüzyıl'da (1677'de) güneş hareketleri doğrultusunda yılların hesaplandığı Rumi Takvim de uygulanmaya başlanmıştır. Osmanlı maliyecileri ilgili vergileri güneş takvimine göre mart ayında topluyorlardı. Maaşlar ise ay yılı hesaplamasıyla dağıtılıyordu. Her iki yıl arasında 11 gün fark vardı ve bu 33 yılda tam bir yıl ediyordu. Hicri yıl güneş yılından 11 gün kısa olduğu için 34 yılda bir, hazine on iki aylık bir sürede sadece bir kez vergi toplayıp iki kez yıllık ödeme yapmak zorunda kalıyordu. Bu nedenle bütçede bir yıllık harcamalara eşdeğerli açık oluşuyordu (Özbilgen, 2003: 655).

⁹ *Avâız Vergisi*: Osmanlı maliyesinde olağan dışı ve düzensiz (gayr-i mukarrer) vergiler, "*avâız-ı divâniye*", "*tekâlif-i örfiye*" veya kısaca "*avâız*" adı altında toplanmıştır. Bu vergiler savaş giderlerinin finansmanına yönelik olarak toplanmıştır (Bknz. Devlet Arşivleri, 2004).

¹⁰ Osmanlı toplumunda "sınıf" anlayışı Eflatun ve Aristo'dan esinlenilmiştir. İbni Sina vatandaşları "yöneticiler, esnaflar ve koruyucular" olarak üç sınıfa ayrılmıştır. Şelçuklu veziri Nizamü'l Mülk (1092), Kutadgu Bilig (1070) ve Kabusnâme (1082) siyasetnamelerinde hemen hemen aynen görünür. Daha sonraki yüzyıllardaki siyasetnamelerde toplum yapısı dört sınıfa ayrılmıştır. Kronolojik sırayla Celâlü'dîn-i Devrân'nin (1427-1051), Katip Çelebi'nin, Hasan Kafi (1595-1506) ve Tanzimat Dönemi devlet adamları Akif Paşa'nın yazıları gibi ayrı ayrı eserlerde dörtlü sınıf teorisinden söz edilmiştir. Dört tabaka şunlardır (Mardin, 1998: 114; Çuha, 2000:

167): 1-Ulema (ilahiyat ve hukuk uzmanları, kadılar, katipler, maliye memurları, bilim adamları, hekimler ve şairler), 2-Savaşçılar ve Muhafızlar 3-Tüccar, Esnaf ve Zenaatkarlar 4-Çiftçiler.

¹¹ Osmanlı Devleti'nde âyan kelimesi çok geniş anlamda kullanılmıştır. “*Tarihi belgelerde, voyvoda, mütesellim, muhassıl, mutasarrıf ve vali olarak belirtilen yerli hânedanlar, aynı zamanda âyan, derebeyi veya mütegalibe tâbirleriyle ifade edilmiştir* (Nagata, 1982: 2).” Kısaca âyanları "şehrin ileri gelenleri (eşraf)" ve "kaza, sancak veya eyalet yöneticileri" olarak tanımlayabiliriz.

KAYNAKÇA

- Akalın, G. (2002) **Türkiye'de Piyasa Ekonomisine Geçiş Süreci ve Ekonomik Kriz**, Ankara: TİSK.
- Akdağ, M. (1999) **Türkiye'nin İktisadi ve İctimai Tarihi II (1453-1559)**, Ankara: Barış Kitabevi.
- Akçin, S. (1997) **Ana Çizgileriyle Türkiye'nin Yalan Tarihi(1) (1789-1980)**, İstanbul: Cumhuriyet Gazetesi.
- Çakır, Ç. (2001) **Tanzimat Dönemi Osmanlı Maliyesi**, İstanbul: Küre Yayınları.
- Cezar, Y. (1986) **Osmanlı Maliyesinde Bunalım ve Değişim Dönemi: XVIII Yüzyıldan Tanzimat'a Mali Tarih**, İstanbul: Alan.
- Cin, H. (1985), **Osmanlı Toprak Düzeni ve Bu Düzenin Bozulması**, İstanbul, Boğaziçi Yayınları.
- Çataltepe, S. (1997) **19. Yüzyıl Başlarında Avrupa Dengesi ve Nizam-ı Cedid Ordusu**, İstanbul: Göçebe Yayınları.
- Çuha, Ö. (2000) **Aşkın Devletten Sivil Topluma**, İstanbul: Gentaş Kültür Yayınları.
- Çulcu, M. (2002) **Sikkesiz Sultanlar: Türkiye'de Mafia'laşmanın Kökenleri-2**, İstanbul: E Yayınları.
- Devlet Arşivleri (2004) “Osmanlı Devlet Arşivi Rehberi, <http://www.devletarsivleri.gov.tr/yayin/osmanli/rehber_osm/085_28_mevkuf.htm>, (27.03.2004).
- Ertaş, N. (1947) “Osmanlı İmparatorluğunda Reayadan Alınan Vergi ve Resimler”, **Ankara Üniversitesi D.T.C.F Dergisi**, 5(5).
- Falay, N. (1989) **Maliye Tarihi**, İstanbul: Filiz Kitabevi.

- Faroqhi, S. (2003) “Osmanlı Vergi Mükelleflerinin Siyasal Etkinlikleri ve Saltanatın Meşrulaştırılması Sorunu (1570-1650)”, **Osmanlı Dünyasında Üretmek, Pazarlamak, Yaşamak**, (Çev: Çağalı Güven-Ö. TÜRESAY), İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.
- Genç, M. (2000) **Osmanlı İmparatorluğu’nda Devlet ve Ekonomi**, İstanbul: Ötüken Yayıncılık.
- Göçek, F.M. (1999) **Burjuvazinin Yükselişi İmparatorluğun Çöküşü: Osmanlı Batılılaşması ve Toplumsal Değişme**, (Çev: İ. YILDIZ), Ankara: Ayraç Yayınevi.
- Griswold, W.J. (2000) **Anadolu’da Büyük İsyan: 1591-1611**, İstanbul: Tarih Vakfı Yurt Yayınları.
- Hallaçoğlu, Y. (1997) **XIII. Yüzyılda Osmanlı İmparatorluğu’nun İskan Siyaseti ve Aşiretlerin Yerleştirilmesi**, VII Dizi, Sayı: 92 (3.Baskı), Ankara Türk Tarih Kurumu Yayınları.
- Hallaçoğlu, Y. (1998) **XIV-XVII. Yüzyıllarda Osmanlı Devlet Teşkilâtı ve Sosyal Yapı**, VII. Dizi-Sayı: 127 (4. Baskı), Ankara: Türk Tarih Kurumu Yayınları.
- Heper, F. (1981) **Toplumsal Yapı ve Vergi Yapıları Arasındaki İlişkiler**, Eskişehir: Eskişehir İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Yayınları.
- İnalçık, H. (2000) **Osmanlı İmparatorluğu’nun Ekonomik ve Sosyal Tarihi (1300-1600)**, (Çev: H. Berktaş), Cilt: I, İstanbul: Eren Yayınları.
- İslam Ansiklopedisi (1991), **Âyan Maddesi**, Cilt: 4, İstanbul: Türkiye Diyanet Vakfı Yayınları.
- Karpat, K.(2001) **Ortadoğu’da Osmanlı Mirası ve Ulusçuluk**, (Çev: R. Boztepe), Ankara: İmge Yayınevi.
- Karpat, K.H. (2002) **Osmanlı Modernleşmesi: Toplum, Kuramsal Değişim ve Nüfus**, (Çev. A.Z. Durukan, K. Durukan), İstanbul: İmge Kitabevi.
- Karpat, K.K. (2003) **Osmanlı Nüfusu (1830-1914): Demografik ve Sosyal Özellikleri**, (Çev. B. Tırnakçı), İstanbul: Tarih Vakfı Yurt Yayınları.
- Kasaba, R. (1993) **Osmanlı İmparatorluğu ve Dünya Ekonomisi: 19. Yüzyıl**, (Çeviren: K. Emiroğlu), İstanbul: Belge Yayınları.
- Kazııcı, Z. (1977) **Osmanlılarda Vergi Sistemi**, İstanbul: Şamil Yayınevi.

- Keyder, Ç. (1982) **Dünya Ekonomisi İçinde Türkiye 1923-1929**, İstanbul: Yurt Yayınları.
- Keyder, Ç. (2003) **Türkiye'de Devlet ve Sosyal Sınıflar**, İstanbul: İletişim Yayınları, 8. Baskı.
- Kıray, E. (1995) **Osmanlı'da Ekonomik Yapı Ve Dış Borçlar**, (II. Baskı), İstanbul: İletişim Yayınları.
- Kurt, İ. (1997) "Vakıf Müessesesi XV. ve XVI. Asır Vakıfları", **XV ve XVI Türk Asrı Yapan Değerler, İslami İlimler Vakfı Tartışmalı Toplantılar Dizisi**, İstanbul: Ensar Neşriyat.
- Küçükömer, İ. (2001) **Batılama: Düzenin Yabancılaşması**, İstanbul: Bağlam Yayınları.
- Mardin, Ş. (1998) **Yeni Osmanlı Doğuşu**, Toplu Eserler 5, İstanbul: İletişim Yayınları.
- Maliye Bakanlığı (1999) **Kanuni'nin Umumi Kanunnamesi (Kanunname-İ Osmani)**, içinde Osmanlı Vergi Mevzuatı, Ankara: Maliye Bakanlığı A.P.K. Yayın No: 1988/348.
- Nagata, Y. (1982) **Muhsin-Zade Mehmed Paşa ve Âyanlık Müessesesi**, Tokyo: Study of Languages&Cultures of Asia&Africa, Monograph Series, No: 6.
- Okçuoğlu, İ. (1999) **Türkiye'de Kapitalizmin Gelişmesi: İç Pazarın Oluşma Süreci**, Birinci Kitap, İstanbul: Ceylan Yayıncılık.
- Ortaylı, İ. (1983) **İmparatorluğun En Uzun Yüzyılı**, İstanbul: Hil Yayınları.
- Ozankaya, Ö. (1986), **Toplumbilim**, Ankara: Tekin Yayınları.
- Öz, M. (1997) **Osmanlı'da Çözülme ve Gelenekçi Yorumlar**, İstanbul: Dergah Yayınları.
- Özbilgen, E. (2003) **Bütün Yönleriyle Osmanlı: Adabı-ı Osmaniye**, İstanbul: İz Yayıncılık.
- Özkaya, Y. (1994) **Osmanlı İmparatorluğu'nda Âyanlık**, Ankara: Türk Tarih Kurumu Yayınları.
- Özvar, E. (2003) **Osmanlı Maliyesinde Malikane Uygulaması**, İstanbul: Kitabevi Yayınları.
- Özyüksel, M. (1997) **Feodalite ve Osmanlı Toplumunu**, İstanbul: Der Yayınları.

- Pamuk, Ş. (1999) **Osmanlı-Türkiye Tarihi 1500-1914**, İstanbul: Ak Yayınlar.
- Pamuk, Ş. (2000), **Osmanlı İmparatorluğu'nda Paranın Tarihi**, (2. Baskı), İstanbul: Tarih Vakfı Yurt Yayınları.
- Quataert, D. (2002) **Osmanlı İmparatorluğu 1700-1922**, (Çev. A. BERTAY), İstanbul: İletişim Yayınları.
- Sayar, N. (1977) **Türkiye İmparatorluk Dönemi Mali Olayları**, İstanbul: İ.İ.T.İ.A Nihad Sayar Yayın ve Yardım Vakfı Yayınları.
- Şahin, İ. (2000) "Göçebeler", **Yeni Türkiye**, Yıl: 6, Sayı: 31.
- Sevgili, A. (1989) **Türkiye'de Kapitalizmin Gelişmesi ve Sosyal Sınıflar**, İstanbul: Bağlam Yayınları.
- Şen, H. (2002) **Türkiye'de Senyoraj ve Enflasyon Vergisi**, (Yayınlanmamış Doktora Tezi), İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Maliye Ana Bilim Dalı.
- Sevinç, N. (1991) **Osmanlı'nın Yükselişi ve Çöküşü**, İstanbul: Burak Yayınevi.
- Sonyel, R.S. (1991) "Osmanlı İmparatorluğu'nda Koruma (Protégé) Sistemi ve Kötüye Kullanılması", **Bellekten**, Cilt LV, Sayı 213'den ayrı basım.
- Tabakoğlu, A. (1985) **Gerileme Dönemine Girerken Osmanlı Maliyesi**, İstanbul: Dergah Yayınları.
- Tezel, Y.S. (1994) **Cumhuriyet Dönemi İktisat Tarihi (1923-1950)**, İstanbul: Türk Tarih Vakfı Yayınları.
- Timur, T. (1996) **Osmanlı Çalışmaları**, İstanbul: İmge Yayınevi.
- Türkdoğan, O. (2002) **Osmanlı'dan Günümüze Toplum Yapısı**, İstanbul: Çamlıca Yayınları.
- Uluçay, M.Ç. (1944) **XVII. Asırda Saruhanda Eşkıyalık ve Halk Hareketleri**, İstanbul: Resimli Ay Matbaası.
- Uzun, A. (2001) "Tanzimat Döneminde Vergilere İlişkin Temel Sorunlar (1840-60)", **İ.Ü İktisat Fakültesi Maliye Araştırma Merkezi Konferansları**, 39. Seri/Yıl 2001.
- Uzunçarşıl, İ.H. (1978) "Osmanlı Maliyesinin Kuruluşu ve Osmanlı Devleti İç Hazinesi", **Bellekten**, 42, 165-168.

Yaraşlı, G.O. (2005) **Türkiye'de Vergi Reformu**, Ankara: Maliye Bakanlığı APK.

Yetkin, Ç. (1984) **Türk Halk Hareketleri ve Devrimleri**, (3. Baskı), İstanbul: Say Yayınevi.

Zürcher, E.J. (2002) **Modernleşen Türkiye'nin Tarihi**, (Çev: Y.S. Gönen), (12. Baskı), İstanbul: İletişim Yayınları.

KÜRESELLEŞME SÜRECİNDE YOKSULLUK VE EĞİTİM

Ekrem KARAYILMAZLAR*

Öz

Ekonomik küreselleşme, oldukça tartışmalı bir süreçtir. Yoksulluk ise günümüz küreselleşen dünyasında en önemli sorunlardan biridir. Bu çalışmanın temel amacı, küreselleşmenin yoksulluk üzerine etkilerini tartışmak ve küreselleşme sürecinde yoksulluk ile eğitim arasındaki ilişkiyi irdelemektir. Çalışmada küreselleşme üzerine farklı düşüncelere yer verildikten sonra, yoksulluk kavramı incelenmekte ve yoksulluğun ölçümü ve yoksulluğu etkileyen faktörlere değinilmektedir. Daha sonra yoksullukla eğitim arasındaki ilişki ortaya konmakta ve çalışma, küreselleşen dünyada yoksullukla mücadelede etkin sonuçlar alınabilmesi için, hem ülke bazında hem de küresel ölçekte yoksulluğa sebep olan faktörlerin ortadan kaldırılması önerisiyle bağlanmaktadır.

Anahtar Sözcükler: Küreselleşme, yoksulluk, eğitim.

Abstract

The Linkages between Poverty and Education in the Globalization Process

Economic globalization is a surprisingly controversial process. Poverty is one of the central challenges in today's global economy and society. The main aim of this paper is to discuss the impact of globalization on poors. So this paper investigates the linkages between poverty and education in the process of globalization. After presenting a discussion on globalization, the poverty, its measure and determinants are reviewed. It is found that there is a strong relationship between low education level and poverty. It concludes that the global community needs to make a concerted effort to accelerate progress and more effectively address the causes of poverty on both national and global levels.

Keywords: Globalization, poverty, education.

* Yrd. Doç. Dr., Pamukkale Üniversitesi, Maliye Bölümü, Kınıklı Kampüsü, DENİZLİ, ekarayilmazlar@pamukkale.edu.tr

GİRİŞ

Dünya Bankası'nın "bir günde bir dolar" şeklindeki yoksulluk tanımına göre (World Bank 2006a: 2) günümüzde bir milyardan daha fazla insan aşırı yoksulluk içinde yaşamlarını sürdürmektedirler. Ancak günümüzde yoksulluk oranlarının, bundan yirmi yıl öncesine göre daha düşük olduğu da iddia edilmektedir. Nitekim Dünya Bankası'na göre son yirmi yıl içinde gelişmekte olan ülkelerdeki yoksulluk oranı, yarı yarıya azalmıştır. Bununla birlikte bir taraftan gelişmekte olan ülkelerdeki yoksulluk oranları düşerken, diğer taraftan da bu ülkelerin dünya ticaret sistemine daha fazla entegre oldukları görülmektedir. Yani hem gelişmekte olan ülkelerin hem de yoksul ülkelerin koruyucu tarifeleri düşürme ve dünya ticaretine daha fazla katılma eğilimi içinde oldukları görülmektedir. Küreselleşmenin ölçütü olarak ihracatın GSMH içindeki payını ele alacak olursak, günümüzde gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkelere daha fazla küresel sisteme entegre olduklarını söylemek mümkündür. Peki küreselleşme yoksulluğu azaltmakta mıdır? Küreselleşme ile yoksulluk arasındaki ilişkiyi dolaylı şekilde araştıran pek çok çalışma varken¹ bu ikisi arasındaki ilişkiyi doğrudan tespitte yönelik çalışma henüz mevcut değildir. Ancak unutulmamalıdır ki, küreselleşmeyi eleştirenlerin en büyük kaygısı, bu sürecin yoksullar üzerindeki etkilerinin ne olacağına ilişkindir. Bu çalışmada küreselleşmenin olumlu ve olumsuz yönleri açıklandıktan sonra, bu sürecin yoksul ülkeleri ve yoksulluğu ne şekilde etkilediği ve yoksullukla eğitim arasındaki ilişki konusuna yoğunlaşılacaktır.

I. KÜRESELLEŞMEYE YAKLAŞIMLAR

Bu çalışmada küreselleşme ile küresel ekonomik entegrasyon yani diğer bir deyişle "ekonomik küreselleşme" kastedilmektedir. Ekonomik küreselleşmenin, ticaret hacminde, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarındaki artışa ilaveten göç artışlarıyla ortaya çıktığı ve teknolojik yenilikler ve ulaşım maliyetlerindeki azalmayla hızlandığı kabul edilmektedir. Buna ilave olarak ülkelerin, ekonomilerini liberalize etme ve küresel kurumların gelişimine katkıda bulunmaları ile de bu süreci daha da hızlandırdıkları söylenebilir. Dolayısıyla ekonomik küreselleşme, ülkelerin küresel ekonomiye entegre olma yönündeki tercihlerinin kümülatif bir sonucu olarak değerlendirilebilir.

Küreselleşmeye yaklaşımların iki ana ekseninde ilerlediğini söylemek mümkündür: Bir tarafta küreselleşmenin yarattığı sorunları ihmal eden ve olumlu yönlerine vurgu yapan şiddetli savunucular; karşıt grupta ise tam tersine hiçbir olumlu yönü olmadığını kabul etmeyen ve çoğunlukla da ideolojik olarak eleştiriler yönetenler. Oysa olaya fayda-maliyet analizi çerçevesinden bakıldığında görülecektir ki, küreselleşmenin olumlu etkileri olduğu kadar

olumsuz yönleri de vardır. Bu noktadan hareketle, küreselleşmeye yaklaşımları “küreselleşmenin olumlu etkileri” ve “olumsuz etkiler” şeklinde ele almak daha doğru olacaktır.

I.1. Küreselleşmenin Olumlu Etkileri

Günümüzde ülkeler, kendilerini dünyadan izole ederek, yaşam standartlarını yükseltmek ve ekonomik büyümeyi gerçekleştirmek anlamında ekonomik başarılar elde etmenin güç olduğu düşüncesiyle ve küreselleşmenin sunduğu fırsatlardan daha fazla yararlanabilmek için bir dizi reformlar gerçekleştirmekte ve ekonomilerini dünyanın diğer ülkelerine açmaktadırlar. Gerçekten de bu durumda olan ülkelerin önünde bu yolla ekonomik performanslarını artıran bir çok ülke örneği bulunmaktadır (Tanzi, 2004: 3). Buna, Madagaskar ve Maurizus; Küba ve Porto Rico; Myanmar ve Tayland ile Kuzey ve Güney Kore şeklinde oluşturulan ülke grupları güzel bir örnek oluşturmaktadır. Başlangıç koşulları büyük ölçüde aynı, birbirine yakın gelirleri olan bu dört çift ülke grubundaki ülkelerin hemen hemen tümü benzer gelir düzeylerinde ve kırk elli yıl öncesine kadar da benzer koşullarda idiler. Her bir ülke grubundaki “ilk”ler genelde nispeten kapalı ekonomiler iken; “ikinci”ler dışa açık ve ekonomilerinde piyasa kurallarını uygulayan ülkelerdir. Günümüzde ikinci ülkelerdeki birim sermaye gelirleri, birinci ülkelerin en az on katı daha fazladır (Tanzi, 2004: 3). Büyüme oranlarındaki küçük farklılıkların, birim sermaye gelirlerinde uzun dönemde büyük farklılıklar yarattığı da bilinen teorik bir gerçektir. Küreselleşme, ülkelerdeki faaliyet alanlarını genişletmekte ve böylece o ülke insanlarına yeni potansiyel fırsatlar yaratmaktadır. Mesela küreselleşme, malların satılabileceği piyasayı genişletmekte ve bu sayede ülkenin verimli kaynaklarını talebin yüksek olduğu, bunun sonucu olarak da daha yüksek fiyattan alıcısı olan mal ve hizmetlerin üretimine kaydırarak kazançlı çıkmalarına hizmet etmektedir.

Bunun yanında küreselleşmeyle birlikte ülkeler temel girdilere, sermaye mallarına, yarı mamullere ve diğer tüketim mallarına kolayca ulaşabilmekte ve bunların en kalitelisini, veri yada en düşük fiyattan temin edebilmektedirler. Aynı şeyler emek faktörü için de geçerlidir. Küreselleşmenin emeğin verimliliğini artıracak ya da bireylerin yaşam standartların yükseltecek fırsatlar sunduğu iddia edilmektedir.

Son olarak küreselleşme ülkelerin yeni teknolojilere, yeni yönetim anlayışlarına ve örgütsel araçlara ulaşmalarını da kolaylaştırmaktadır. Ayrıca tasarruf yetersizliğinin yarattığı sorunları yabancı sermaye ile aşmak ve yerli üreticilerin dünyadaki rakipleriyle yarışabilmek için kaynaklarını daha verimli kullanmalarını sağlamak gibi faydalar yarattığı da ifade edilmektedir.

I.2. Küreselleşmenin Olumsuz Etkileri

Küreselleşmenin etkinlik artırıcı tedbirlere zorlaması neticesinde, ancak korumacı politikalarla varlığını devam ettirebilen işkollarında çalışan insanların işlerini kaybetmeleri ve bu iş alanlarında sermayenin değerinde ortaya çıkacak azalma ile de gelir eşitsizliklerini artırdığı, dolayısıyla küreselleşmenin zenginler lehine işleyen bir süreç olduğu, küreselleşme karşıtlarının eleştirilerinin temelini oluşturmaktadır (Stern, 2006: 6). Daha genel olarak ifade etmek gerekirse, küreselleşme bazı emek sahipleri açısından işlerin kaybedilmesi; çiftçiler açısından ürünlerinin fiyatında düşme; firmalar açısından uluslar arası rekabette başarısızlığa uğrayarak üretimden çekilme gibi şekillerde ortaya çıkabilecek olumsuzluklardan ve bunun yaratacağı gelir dağılımı dengesizliklerinden ötürü sıkça eleştirilmektedir (Tanzi, 2004: 4; Shiva 2006: 4).

Ancak çok farklı taraflardan farklı kaygılarla yöneltilen eleştirileri temelde şu üç grupta toplamak mümkündür (Elliott vd., 2006: 2).

- 1) Çevre
- 2) İnsan Hakları ve Çalışan Hakları
- 3) Yoksulluk (özellikle gelişmekte olan ülkelerde)

Bu arada bahsedilen sorunların evrensel ölçekte çözüme kavuşturulması amacıyla son yıllarda literatürde önemli tartışmaların yapıldığı uluslar arası kamusal mallar kavramından da bahsetmek gerekir. Çevre, bilgi, barış-güvenlik gibi uluslar arası kamusal malların evrensel ölçekte daha fazla üretilmelerinin özellikle gelişmekte olan ülkelerdeki yoksulluğun azaltılması şeklinde bir geri dönüşü olduğu iddia edilmektedir (Ferroni-Mody, 2006: 7). İşte bundan dolayı bu çalışmada “küresel terör” gibi başka bir takım evrensel ölçekte ortaya çıkan sorunların da kaynağı olarak gösterilen, ideolojik olarak da en fazla eleştiri konusu yapılan ve bundan dolayı da küreselleşmenin olumsuz yönleri arasında belki de en fazla öne çıkan “yoksulluk” sorunu üzerine yoğunlaşılacaktır.

II. KÜRESELLEŞME VE YOKSULLUK

Küreselleşmeyle birlikte son zamanlarda kamu maliyesi literatürüne yeni girmiş olan uluslar arası kamusal mallarla ilgili iki önemli özelliğin ön plana çıkmaya başladığı görülmektedir. Bu iki önemli özellik öz (core) faaliyet ve tamamlayıcı (complementary) faaliyet olarak adlandırılmaktadır (Karayılmazlar, 2006: 151). Bu iki kavramı kısaca açıklayacak olursak; çevre koruması, hastalıklarla mücadele, bilgi üretimine yönelik araştırma

merkezlerinin faaliyetleri, savaşların önlenmesi ve iyi hükümetlerin faaliyetleri birer öz faaliyet iken; yoksulluğun azaltılması, sağlık sistemindeki iyileştirmeler, genel eğitimin yaygınlaştırılması ve kalitesinin artırılması, finansal istikrarın sağlanması gibi faaliyetler de öz faaliyetlere pozitif katkı yapan birer tamamlayıcı faaliyettir. Buradaki önemli bir husus, her tamamlayıcı faaliyetin bir kamusal mal olmasının gerekmediğidir. Nitekim aşı ve eğitim (dışlanabilme ve sıkışıklıktan dolayı rekabetin olması) birer kişisel mal özelliğine sahip olmakla birlikte, bunlar sırasıyla sağlık ve bilginin birer tamamlayıcı faaliyetidir. Yoksulluk ise hem çevre korumanın, hem de barışın korunması ve savaşların (yada terörün) önlenmesinin tamamlayıcı faaliyetidir (Karayılmazlar, 2006: 153). Yani yoksulluğun azaltılması bir kamusal mal olmamakla birlikte (çünkü tamamlayıcı bir faaliyettir) kamusal malların üretilmesinin, yoksulluğun azaltılmasına potansiyel katkısından dolayı ulusal düzeyde yoksulluğun azaltılmasına yönelik politikalar hem son derece önemli hem de ahlaki olarak zorunlu görünmektedir.

Öte yandan küreselleşmenin yarattığı zenginlikten yeryüzündeki yoksulların ne kadar faydalandığı sorusu önemli olduğu kadar, eşitsizliğin ölçümündeki farklı yaklaşımlar ve bunun altında yatan değer yargılarından ötürü bir o kadar da karmaşık bir sorundur (Ravallion, 2004b: 2).

Gerçekten de 20. yy. boyunca sermaye başına ortalama gelir küresel olarak hızlı bir şekilde artmış olmasına rağmen ülkeler arası farklılıklar da artmıştır. Zengin ve yoksul ülkeler arasındaki gelir farkının son yıllarda daha fazla açıldığına kuşku yoktur. 42 ülkeyi kapsayan (dünya nüfusunun yaklaşık %90'ını kapsamaktadır) son Dünya Ekonomik Raporu'nda, birim sermaye başına üretimin hissedilir bir şekilde arttığı ancak ülkeler arasındaki gelir dağılımının da yüzyılın başına oranla çok daha eşitsiz bir hal aldığı ifade edilmektedir. Ancak ülkeler arası gelir farklılıkları olmakla birlikte yoksul ülkelerin önemli ilerlemeler kaydettikleri sosyal gelişimi gösteren daha kapsamlı refah ölçümlerinin de dikkate alınmasında fayda vardır. Eğer ülkeler Birleşmiş Milletler'in İnsani Gelişim Endeksi (Human Development Indicators) ölçütüne (eğitim ve yaşam beklentisi gibi) göre karşılaştırılırsa, sadece gelire göre ortaya çıkan manzaradan çok daha farklı bir durumla karşılaşabileceği ifade edilmekte ve Sri Lanka buna örnek gösterilmektedir (IMF, 2006: 5).

Küreselleşmeye ilişkin insanların değer yargıları ve inançları, onların bu sürece ilişkin yorumlarını da etkilemekte ve hükümetler de maliye politikasını şekillendirirken bu yorumlara kaygısız kalamamakta, bu ise ekonomik kalkınmayı ve refahı olumsuz etkileyebilmektedir. Ama öte yandan küreselleşmeyi eleştirenlere göre ise, artan ekonomik entegrasyon, hükümetlerin sosyal harcamaları azaltması ve vergi yükünün sermayeden emeğe kaydırılması sonucunu yaratmaktadır (Dreher, 2006: 180).

Uluslararası ticaretteki en bilinen teoremlerden biri olan Stolper-Samuelson teoremine göre, bir ülke uluslar arası ticarete açıldığında, o ülkedeki en bol faktörün reel gelirinde bir artış olacaktır (Harrison, 2006: 10). Eğer gelişmekte olan ülkelerde bol bulunan faktör niteliksiz emek ise, bu durumda ticareten en fazla kazançlı çıkan kesim, gelişmekte olan ülkelerdeki niteliksiz yoksullar olacaktır. A.Kruger, J.Bhagwati ve T.N.Srinivasan da, gelişmekte olan ülkelerdeki ticarete ilişkin reformların yoksulların lehine olacağını iddia etmektedirler. Çünkü onlara göre bu tür ülkeler, büyük çoğunlukla niteliksiz emeğin imal ettiği mallarda karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptirler. Bu perspektiften bakıldığında ticari imkanların genişlemesi, yoksul ülkelerdeki yoksulluğu ortadan kaldıracak ve eşitsizliği azaltacaktır (Harrison, 2006: 11).

Ancak buna karşılık D.Davis ve P.Mishra ise, Stolper-Samuelson teorisinin geçerli olamayacağını iddia etmekte ve liberalizasyonun, niteliksiz emeğin bol olduğu ülkelerdeki niteliksiz emeğin ücretini artıracığı iddiasının oldukça tehlikeli olduğunu ve bu tür argümanların, Stolper-Samuelson teoreminin oldukça dar bir yorumuna dayandığını ifade etmektedirler. Özellikle Stolper-Samuelson teoremi sadece; tüm ülkelerin aynı malı üretmesi, yurt dışından ithal edilen mallarla içeride üretilen malların yakın ikame mallar olması veya tüm ticari ortakların karşı karşıya buldukları karşılaştırmalı üstünlüklerin sabit olması durumunda geçerli olabilecektir. Bundan dolayı onlara göre, çok sayıda faktörün olduğu ve bir çok malın üretildiği günümüz dünyasında yoksul bir ülkenin niteliksiz emek-yoğun malların üretiminde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olması söz konusu olamaz (Harrison, 2006: 12).

Dolayısıyla küreselleşme ile yoksulluk arasındaki ilişki, teorik olarak belirsiz ve ampirik olarak da analiz edilmesi güçlüklerle doludur. Ancak yine de bu ikisi arasındaki ilişkiyi anlayabilmek ve tartışabilmek için öncelikle yoksulluğun nasıl ölçülebileceği konusuna açıklık getirmek gerekmektedir.

II.1. Yoksulluğun Ölçümü

Yoksulluk, kavram olarak ilk planda “eşitsizliği” çağrıştırmakta, eşitsizlik ise bir şeyin dağılımındaki dengesizlikleri ifade etmek birlikte, çoğu tartışmada olduğu gibi, bu dağılımında dengesizlikten dolayı toplumsal sorun yaratan unsurlar gelir, tüketim, başka herhangi bir refah göstergesi ya da toplumun önem verdiği herhangi bir şey olabilir (Litchfield, 2006: 1). Elbette bu çalışmada gelir eşitsizliğinin sebep olduğu yoksulluk üzerinde durulacaktır. Bilindiği gibi gelir eşitsizliği genellikle Gini katsayısı ile ölçülür. Ravallion (2004: 5)'un Dünya Bankası için yaptığı bir araştırmaya göre; 1980-2000 aralığında büyüme oranları ile Gini katsayısındaki değişim arasındaki korelasyon katsayısı 0,06 çıkmış olup; kalkınmakta olan ülkeler arasında bu yirmi yıllık periyodun ilk yarısında eşitsizlikte bir artış olurken; ikinci yarısında

düşüş tespit edilmiştir. Bu durumu, kalkınmakta olan yoksul ülkelerin lehine olduğunu savunan Ravallion, düşük gelirli bir ülkedeki ekonomik kalkınmanın ilkin eşitsizliği artıracığı, belli bir noktadan sonra ise eşitsizliğin azalmaya başlayacağını iddia eden Kuznets'in Hipoteziyle uyumlu olduğunu ifade etmektedir. Buna ilave olarak Ravallion (2005: 28); gelişmekte olan ülkelerde, ekonomik kalkınmanın bölüşüm üzerindeki etkilerinin nötr olacağını yani tüm gelir düzeylerinde kabaca aynı oranda bir artış olduğunda o ülkede mutlak yoksulluğun azalacağını ve bundan dolayı da kalkınmanın yoksullar lehine olduğunu iddia etmekte ve bu iddiasını Çin ve Hindistan'a ilişkin yaptığı araştırmalarından elde ettiği bulgularla desteklemektedir.

Bununla birlikte yoksulluk, ekonomik, sosyal ve kamu yönetimi gibi farklı boyutları olan karmaşık bir kavramdır.² Ekonomik olarak yoksulluk sadece gelir yetersizliğini değil, fırsat eşitsizliğini de içine alır (Global Poverty Report, 2000: 1). Yoksulluğun ölçümünde birbirinden farklı çok sayıda yöntem bulunmakla birlikte (Chen-Ravallion, 2004: 148); bunların içinde teknik olarak hesaplanması en basit ve küreselleşmeye ilişkin tartışmalarda en fazla referans verilen "dünya yoksul sayısı" (world poverty headcount) olarak adlandırılan yöntemdir (Aisbett, 2006: 13).

Bu arada yoksulluğun "mutlak yoksulluk" (absolute poverty) ve "nispi yoksulluk" (relative poverty) olarak da ölçülebileceğini belirtmekte yarar vardır (Morrison, 2002: 34). Uluslar arası tanıma göre mutlak yoksulluk, tüm ülkeler için geçerli tek bir yoksulluk sınırının belirlenmesiyle ölçülmektedir. Dünya Bankası'nın kullandığı bu yöntemde, tüm ülkeler için aynı mal sepeti kullanılmakta ve 1985 fiyatlarıyla günlük 1 ya da 2\$ düzeyinde tüketimi olanlar yoksul kabul edilmektedir. Nispi yoksulluk ise, ortalama gelirle ilişkili olarak tanımlanmakta ve geliri, bu düzeyin yarısından ya da üçte birinden az olanlar, yoksul kabul edilmektedir. Nispi yoksulluğun gelir dağılımıyla ilişkili olarak da tanımlanması mümkündür. Bu durumda ise gelir dağılımının en alt %20'lik dilimdekiler veya en alt %40'lık dilimde olanlar ve hatta bazen de en alt %60'lık dilimde olanlar yoksul kabul edilebilmektedir.

Aşağıdaki tabloda en fazla tartışma konusu olan dünya yoksulluk oranları karşılaştırmalı olarak verilmektedir. Tablodan kolayca görülebileceği gibi aynı istatistiki verilerle oldukça farklı sonuçlar elde edilmiştir. Sonuçlar arasındaki bu farklılıklar, büyük ölçüde yöntem farklılıklarından kaynaklanmaktadır. Ravallion (2001: 2), çalışmaların sonuçları arasındaki farklılıkların büyük ölçüde kullanılan veri setinden kaynaklandığını iddia etmektedir. Nitekim o'na göre, çalışmayı yapanın amacı, ekonomik kalkınmanın yoksulluk üzerinde olumlu etkileri olduğunu ispata yönelikse, milli muhasebe hesaplarındaki makroekonomik verileri kullanmakta; aksine gelir dağılımının düzeltilmesine yönelik politikaların önceliğine inananlar ise hane halkının tüketim veya gelirini

tespite yönelik araştırmalardan elde edilen mikroekonomik verileri kullanmaktadırlar.

Tablo-1: Dünya Yoksulluk Tahminlerinin Karşılaştırılması

1998 Yılı Dünya Yoksul Sayısı (Milyar)	1998 Yılı Yoksulluğun Kapsadığı Nüfus (%)	1987-98 Yılları Arasındaki Ortalama Değişim ^(a)	Yoksulluk Sınırı (\$/Gün)	Veri Kaynağı	Araştırma sahibi /yılı
1,20	24,0	+1,4	1,08	HHA ^(b)	Chen&Ravallion/2000*
2,80	56,0	+22,9	2,15	HHA	Chen&Ravallion/2000*
0,35	6,7	-3,3	1,08	MM ^(c)	Sala-i-Martin/2002*
0,97	18,6	-20,0	2,15	MM	Sala-i-Martin/2002*
0,46	9,2	-30,8	1,08	MM	Bhalla/2003*
0,37	7,4	-22,6	1,15	MM	Bhalla/2003 ^Ω

Kaynak: Aisbett, Emma (2006); "Why Are The Critics So Convinced That Globalization Is Bad For The Poor", <http://www.nber.org/books/glob-pov/aisbett8-2-05.pdf> Erişim: 10-07-2006

- (a) 1987-98 arasındaki yoksul sayısındaki toplam değişme 11 yıla bölünmek suretiyle ortalama değişim hesaplanmıştır.
- (b) Hanehalkı Araştırmalarından elde edilen veriler.
- (c) Milli muhasebe verileri
- (*) Hesaplamalarda ulusal paralar, 1993 yılı baz yıl alınmak suretiyle Dünya Bankası Satınalma Gücü Paritesine dönüştürülmüştür.
- (Ω) Hesaplamalarda ulusal paralar, 1996 yılı baz yıl alınmak suretiyle Dünya Bankası Satınalma Gücü Paritesine dönüştürülmüştür

Dünyadaki yoksul sayısını ölçebilmek için bir yoksulluk sınırının (poverty line) belirlenmesi gerekmektedir. 1991 yılından bu yana standart yoksulluk sınırı satınalma gücü paritesi olarak yaklaşık günlük 1\$'dır. Bu sınır, aslında düşük gelirli ülkelerdeki yoksulluk sınırını temsil etmektedir. Ama bu yoksulluk sınırının iki katı yani günlük 2\$ olarak kabul edilen çalışmalara da yaygın bir şekilde rastlanmaktadır. Ancak Dünya Bankası'nın günlük 1\$ ve günlük 2\$ şeklinde belirlediği yoksulluk sınırının keyfi olduğu ve yoksulluk içinde yaşayan insan sayısını düşük göstermek için keyfi olarak düşük belirlendiği şeklinde eleştiriler de mevcuttur. Dünya Bankası'nın benimsediği bu düşük hadlere göre 1990-2001 aralığında gelişmekte olan ülkelerde günlük 1\$ ya da 1\$'dan daha az gelirle yaşamak durumunda olan yoksulların oranının %27,9'dan %21,3'e gerilediği ve küresel düzeyde yaklaşık olarak 118 milyon insanın yoksulluktan kurtulduğu ifade edilmektedir (United Nations, 2006: 12). Zaten yoksul sayısını belirlemede yoksulluk sınırı seçiminin ne kadar önemli olduğu, tabloda da açıkça görülebilmektedir.

Dünya Bankası ve küreselleşme yanlılarının yoksulluğu düşük gösterme çabalarına karşın, küreselleşme karşıtları serbest ticaret, finansal liberalizasyon, deregülasyon, azalan kamu harcamaları ve özelleştirme gibi ekonomik küreselleşme politikalarını, eşitliği sağlamak, çalışanların haklarını korumak ve onlara sürdürülebilir bir geçinme imkanı sağlamak, sosyal yardımlar ve çevre gibi konuları ihmal ederek, hem yüksek gelirli toplumlara ve hem de ülkelerdeki üst gelir grubundakilere hizmet ettiği iddiasıyla eleştirmektedirler. Onlara göre ekonomik küreselleşme ve o'nun kurumları olan IMF, Dünya Bankası, Dünya Ticaret Örgütü gibi oluşumlar, küresel eşitsizliğin artmasına (hem ülke içinde hem de ülkeler arasında) en büyük katkıyı yapmakta ve küresel yoksulluğu artırmaktadır (Juhasz, 2006: 1). Mesela dünya nüfusunun zengin ülkelerde yaşayan %20'lik kesimi ile yoksul ülkelerde yaşayan %20'lik kesimi arasındaki gelir farkı, 1960'dan 1990 yılına kadar ikiye katlanmıştır. 1960'da 1/30 olan bu oran, 1990'da 1/60'a yükselmiş ve 1998 yılı itibariyle tekrar artarak 1/78'e çıkmıştır. Yeryüzündeki en zengin üç insanın malvarlığı, 48 az gelişmiş ülkenin GSMH'lerinin toplamını aşmaktadır. ABD'nde bile gelir dağılımının en üstündeki %1'lik kesiminin net serveti, alttaki %90'lık kesimin servetini aşmaktadır. Ayrıca günümüzde gelişmekte olan ülkelerde yaşayan yoksul insanların sayısı, 10 yıl öncesine göre 100 milyon daha artmıştır ve bu yoksulluk trendinin devam ediyor olması, terör gibi küresel sorunların da artarak devam edeceğinin işaretlerini vermektedir. Bütün bu örnekler göstermektedir ki, ekonomik küreselleşme, yoksullara değil zenginlere hizmet eden bir süreçtir (Juhasz, 2006: 2).

Burada son olarak Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı'nın yoksulluğa bakışına değinmek faydalı olacaktır. Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı'nın yoksulluk göstergesi, sağlık göstergesi ile yetişkinlerin okur-yazarlık oranını kapsamaktadır (Morrison, 2002: 17). Bu yaklaşımın bir çok haklı gerekçesi bulunmakla birlikte, yoksulların çoğunun ikili bir handikap (yetersiz eğitim ile kötü sağlık) ile karşı karşıya buldukları ve bunların hem yoksulluk belirtisi hem de yoksulluğun sebebi olduğu kabul edilmektedir. Şüphesiz sağlık, önemli bir gelişmişlik göstergesidir. Çünkü bir ulusun sağlık koşullarındaki iyileşmeler, o ülkedeki yaşam kalitesinin ve verimliliklerin arttığı (Fawe, 2006: 4) anlamına gelmekle birlikte, bir ülkedeki eğitim düzeyinin ve kalitesinin yükselmesinin, sağlıktan daha önemli olduğunu söylemek mümkündür. Bundan dolayı bu çalışmada, sağlık-yoksulluk ilişkisinden ziyade eğitimin yoksullukla bağlantısı üzerinde durulacaktır.

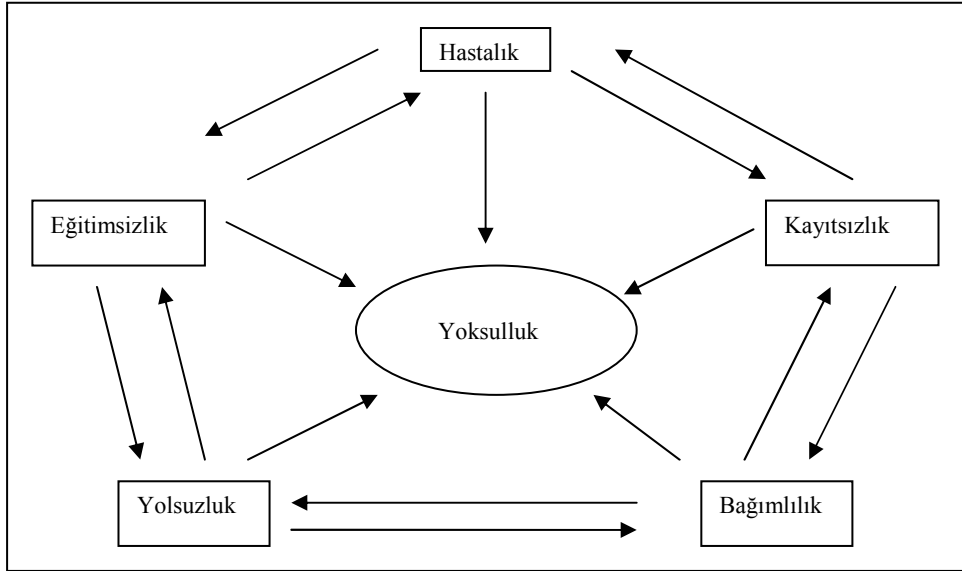
II.2. Eğitim-Yoksulluk Bağlantısı

Küreselleşme, terörizmden çevreye, AIDS'den SARS'a, serbest ticaretten korumacılığa, nüfus artışından yoksulluğa ve sosyal adalete kadar yeni milenyumun temel sorunlarının tümünü kapsamaktadır. Ancak günümüz

küreselleşen dünyasında asıl sorunun yoksulluk olduğu ve bunun da temelinde eğitim olduğu genel kabul görmektedir. Bundan öte terörizmin de temelinde eğitimsizlik olduğu ve yoksullukla eğitimsizliğin birlikte küresel terörü şiddetlendirdiğine ilişkin iddialar ve bunlar arasındaki ilişkiyi ampirik olarak araştıran çalışmalara da son zamanlarda literatürde sıkça rastlanmaktadır (Kruger-Maleckova, 2003: 121).

Sosyal bir sorun olarak yoksulluğun, hastalık, eğitimsizlik, yolsuzluk, bağımlılık ve kayıtsızlık gibi faktörlerden beslendiği ve bu faktörlerin de birbirlerini etkilediği ve bu şekilde toplumu sardığını ifade eden Bartle (2006: 5)'ye göre yoksullukla mücadele temelde o'nu besleyen faktörlerin ama özellikle de eğitimsizliğin ortadan kaldırılmasıyla mümkün olabilecektir.

Şekil-1: Yoksulluğu Etkileyen Faktörler



Yoksulluk, düşük eğitimle; düşük eğitim, düşük ücretle; düşük ücret, kötü yaşam koşullarıyla yakından ilişkilidir. Bu ise, yoksulluktan yoksulluğa bir kısır döngü yaratmaktadır (Miller, 2006: 2). Yoksulluk ve eğitim arasındaki bağlantı, sadece aralarındaki ilişkinin döngüsel olmasından dolayı değil, aynı zamanda eğitimin yoksulluğu etkileyen bir çok boyutu olmasından dolayı oldukça karmaşıktır. Yoksulluk, gelir yetersizliği ile ifade edilmekte ancak bu kavram, politik ve sivil haklardan, seçim serbestisinden yoksunluğu ve eğitim ve sağlığa dayalı yaşam kalitesinin yetersizliğini de içermektedir. (Ahmad vd., 2006: 3). Bu durum, Birleşmiş Milletler'in yoksulluğun ölçümünde ölçü birimi olarak kullandığı "gelir" yerine, sağlık hizmetleri ve eğitim gibi yoksulluğun diğer

boyutlarını da içine alacak şekilde genişletilmesine sebep olmuştur (United Nations 2006: 6). Eğitim ile yoksulluk arasındaki bağlantının iki şekilde anlaşılması mümkündür (Oxaal, 1997: 1):

a) Yoksul bireylerin yeteneğini ve verimliliklerini artıracak şekilde bir yoksulluğu önleme stratejisi olarak eğitime yatırım yapmak,

b) Yoksulluğu hem makro (Yoksul ülkelerdeki eğitim düzeyi genellikle daha düşüktür.) ve hem de mikro (Yoksul ailelerin çocukları genelde daha az eğitim görürler.) düzeyde eğitimin önündeki engel olarak kabul etmek.

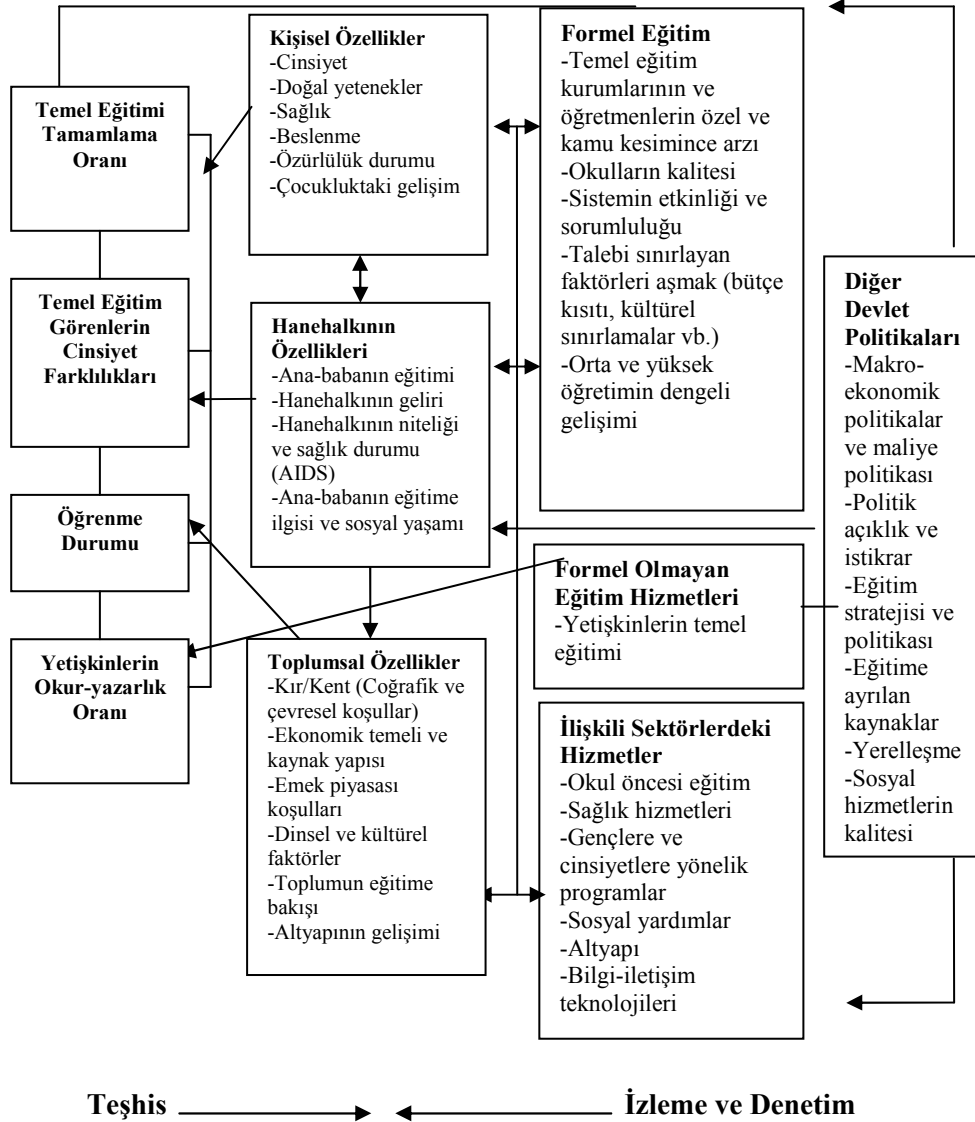
Eğitim seviyesinin yükseltilmesi her ülkede başlı başına bir amaç olmakla birlikte, eğitim sadece gelir düzeyini yükselttiği için değil, yoksulluğun diğer boyutlarını da etkilediğinden, yoksulluğun önlenmesinde önemli bir işlev görebilir. Eğitimin ekonomik refah üzerindeki etkisini açıklamada iki farklı yaklaşım vardır. Bunlardan ilki, “Beşeri Sermaye Yaklaşımı” (Human Capital Approach) ve diğeri de “İnsani Gelişme Yaklaşımı” (Human Development Approach)’dır (Ahmad vd., 2006: 3). Beşeri Sermaye Yaklaşımı (Schultz 1961; Becker 1964; Mincer 1972), eğitimin yararları üzerine odaklanırken; İnsani Gelişme Yaklaşımı, refahı daha geniş bir anlamda ele almakta ve eğitimi yoksulluğun farklı boyutlarıyla ilişkilendirmektedir. Aslında Beşeri Sermaye Yaklaşımı, temelde eğitimin verimlilik ve gelir artışı yoluyla insanların seçimlerini nasıl geliştirdiğini anlamayı kolaylaştırdığı için, bu iki yaklaşım arasında kesinlikle bir çatışma söz konusu değildir.

II.3. Eğitimin Yoksulluk Üzerindeki Etkisi

Eğitimin yoksulluk üzerindeki etkisi, hem emeğin verimliliğini artırarak hem de bireyler üzerinde yarattığı başka bir takım etkilerle ortaya çıkmaktadır. Emeğin verimliliği üzerindeki etkiler, hem yüksek ücretler ve hem de serbest çalışmadan elde edilen yüksek gelirler şeklinde olmaktadır. Eğitim, farklı kanallarla verimlilikleri, potansiyel kazançları, spesifik işkollarına uyum yeteneğini ve istihdam imkanlarını artırmakta; aynı zamanda işverenlerin eleman seçimini de etkilemektedir. Serbest çalışanlar açısından da eğitim, girdi, teknoloji ve piyasaya ilişkin bilgi toplamayı kolaylaştırmaktadır (Ahmad vd. 2006: 4).

Şekil-2: Eğitim Çıktılarının Belirleyicileri

A	B	C	D
Eğitimin Çıktıları	Bireyler, Hanehalkı&Toplum	Eğitim Sistemi &İlişkili Sektörler	Devlet Politikası &Faaliyetleri



Bundan başka eğitim, bir çok farklı kanaldan bireylerin refah düzeylerini etkilemektedir. İlk olarak, gelişmiş sağlık hizmetleri ve beslenme konusunda bireylerin sahip oldukları bilgi düzeyinin, ölüm ve hastalık oranları üzerinde güçlü bir etkiye sahip olduğu iddia edilmektedir. Çocukların sağlığı ve eğitimi ile doğum kontrolü ve doğurganlık üzerinde daha etkili olduğundan kadınların eğitiminin, erkeklerin eğitiminden daha önemli olduğunu söylemek mümkündür. Çünkü yoksulların yoksulluğunun önlenmesi, dolaylı da olsa nüfus artış oranının düşmesine bağlıdır.

Sonuç olarak küreselleşme sürecinde eğitim, önceki dönemlere kıyasla çok daha fazla önem arz etmektedir. Ancak ne var ki, dünya genelinde gelir ve ekonomik refah farklılıkları ile ölçülen eşitsizliğin, eğitime da yansıdığını ve farkın giderek daha fazla açıldığını söylemek mümkündür. Dolayısıyla gelişmekte olan ülkelerin özellikle ilk ve orta eğitimin miktar ve kalite olarak iyileştirilmesiyle, gelişmiş ülkelerle aralarındaki farkı kapatmalarının mümkün olabileceği iddia edilmektedir. Çünkü gelişmekte olan ülkelerde ilk ve orta öğretimde geçirilen her ilave yılın, bireylerin kazanç potansiyelini %10'dan daha fazla artırdığı tahmin edilmektedir (Suarez-Orozco ve Qin-Hilliard 2006: 11). Genellikle eğitimdeki eşitsizliklerin, yoksulluğun en önemli belirleyicilerinden birini oluşturduğu ve eğitimdeki fırsat eşitsizliği ile gelir eşitsizliği arasında da güçlü bir korelasyon olduğu kabul edilmektedir. Dolayısıyla yoksulların eğitim düzeyinin yükseltilmesi gerekmele birlikte, eğitimin bir çok faktörden etkilendiği ancak bunlardan sadece bir kısmının eğitim politikalarını belirleyenlerin kontrolünde olduğu ifade edilmektedir. Yukarıdaki şekil 2'de yoksulların eğitim düzeyinin iyileştirilmesi için Dünya Bankası tarafından oluşturulan kavramsal çerçeve özetlenmektedir. Şekilde eğitimin çıktılarının anlaşılması için bir çerçeve çizilmekte ve özellikle yoksulların eğitimini etkileyen politikalar ve sınırlamalar açıklanmaktadır (World Bank, 2006b: 4). Şekilde eğitime ilişkin teşhisler, soldan sağa doğru ilerlemekte iken; buna karşın izleme ve değerlendirmeler sağdan sola doğru verilmektedir.

Şeklin A kolonu, yoksulluğun azaltılmasıyla çok yakından ve doğrudan ilişkili olan eğitim çıktılarına göstermektedir. Temel eğitimin tamamlanma oranı, temel eğitimden faydalananların cinsiyet farklılıkları, öğrencilerin öğrenme durumu ve yetişkinlerin okur-yazarlık oranı gibi kriterler bakımından düşük gelirli ülkelerin, gelişmiş ülkelere göre oldukça geri olduğu tespiti yapılmaktadır (World Bank, 2006b: 7). B kolonu, eğitim çıktılarına etkileyen bireysel, hanehalkına ve topluma ilişkin özellikler verilmektedir. Eğitim, doğal yetenek, motivasyon, cinsiyet, fiziksel ya da bedensel özrün bulunup bulunmaması, çocukluktaki beslenme gibi faktörlerle yakından ilişkilidir. Araştırmalar eğitimin aynı zamanda hanehalkının geliri, doğum şekli, ebeveynin ama özellikle de annenin eğitim düzeyiyle oldukça yakından ilişkili

olduğunu göstermektedir. Elbette eğitimi etkileyen çok önemli toplumsal faktörleri de göz ardı etmemek gerekir. Ulaşım imkanı, kamu taşımacılığı, su ve elektriği eğitim kurumları için daha düşük maliyetle temin etmek bunlardandır. İlave olarak toplumda bilgisayar kullanımı, beslenme programları ve sağlık hizmetlerinin gelişmesi ölçüsünde daha sağlıklı ve daha başarılı öğrenciler yetişmesine hizmet edecektir (World Bank, 2006b: 6).

Kısaca yoksullara yönelik eğitim amacına ulaşılabilmesi, eğitim sektörünün dışındaki faaliyetlerden ve politikalardan büyük ölçüde etkilenmektedir. Yukarıdaki Şekil 2, bu tür bir analiz açısından üç farklı müdahale şekline ve bu anlamda da üç farklı kesime işaret etmektedir. Makroekonomik politikaları belirleyenler açısından (şekildeki D sütunu) temel sorun, tüm ekonomi politikaları olacağından, toplam kamu harcamalarından eğitime ayrılan pay ile bu paydan daha fazlasının yoksulların yararına ne şekilde kullanılabileceği olacaktır. Eğitim sistemi düzeyinde (C sütunu), kamu ve özel kesim arasındaki rekabet, eğitim sistemini, müşevviklerin de işlerlik kazanmasıyla, daha fazla yoksulların lehine olacak şekilde işlemeye zorlayacaktır. B sütunundaki kesimler açısından da, toplumsal düzeyde programların uygulamaya geçirilmesiyle, yetişkinlerin okur-yazarlık oranı artırılacak, müdahalenin maliyeti ve etkilerine ilişkin daha sağlıklı bilgiler elde edilebilecek ve harcamaların makro düzeyde koordinasyonunu sağlamak kolaylaşacaktır. Dolayısıyla yoksullara ulaşmak, bu üç düzeyde yoğun bir çaba ve bir dizi reformu zorunlu kılmaktadır. Eğitim yatırımları aracılığıyla yoksulluğun azaltılması amacı, yoksullar açısından eğitimin finansmanı sorununu ortaya çıkarmaktadır. Bundan dolayı da Dünya Bankası tarafından genellikle yoksulların en fazla lehine olmasından dolayı, eğitime yapılan kamu harcamalarının temel eğitime yoğunlaşması gerektiği ifade edilmektedir (Oxaal, 1997: 7). Bundan başka özellikle temel eğitimin, suç işleme oranını azaltması ve sağlık koşullarındaki iyileşmelerle yakından ilişkili olması bakımından, kamu fonlarından finanse edilmesinin gerekliliği hem Dünya Bankası tarafından ve hem de diğer birçok çalışmada sıkça vurgulanmaktadır (Tanase, 2001: 16).

GENEL DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Küreselleşmenin dünya genelinde bir bütün olarak insanlar arasındaki, ülkeler arasındaki ve ülke içindeki eşitsizlikleri arttırdığını söylemek mümkündür. Bundan dolayı küreselleşmeye yöneltilen eleştirilerin temelinde de, bu sürecin hızlandığı 1980'lerden sonraki dönemde artan gelir eşitsizlikleri ve yoksulluk bulunmaktadır. Elbette farklı değer yargılarına ve farklı ideolojilere bağlı olarak bunun tersini savunmak da mümkündür. Neticede gelir eşitsizliği ve bunun sonucu ortaya çıkan yoksulluk, sübjektif özellikleri ağır bastığından tıpkı küreselleşme gibi tartışmalı bir konudur. Bu bakımdan

küreselleşmenin yarattığı refah artışının nasıl bölüşüldüğü ve bu refah artışının yoksulların durumunda nasıl değişikliklere yol açtığını inceleyen çok sayıda ampirik çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmalar üzerine araştırma yapan Reimer, (2006: 3), kullanılan yöntemlerin ve ulaşılan sonuçların şu şekilde sınıflandırılabilirliğini ifade etmektedir.

- a) Farklı ülkelerin verileriyle gelir, büyüme ve ticaret arasındaki korelasyonu test eden ve yoksulluğu ulusal düzeyde ölçerek ülkelerarası karşılaştırmalar yapan çalışmalar,
- b) Hanehalkı harcamalarına dayalı olarak yaşam maliyetlerini analiz eden ve kısmi denge yaklaşımıyla yoksulluğu ölçmeye çalışan araştırmalar,
- c) Genel denge yaklaşımıyla faktör piyasalarını inceleyen çalışmalar,
- d) Hanehalkı verileriyle genel denge analizini birleştiren mikro-makro sentezler.

Elbette her bir ampirik yaklaşımın güvenilirliğini etkileyen, kendine özgü sınırlamaları bulunmakla birlikte, geniş bir uzlaşıyla ulaşılan sonuçları şu şekilde özetlemek mümkündür.

- 1) Ticaret, ekonomik büyümenin en önemli kaynağıdır ve aralarında güçlü bir korelasyon vardır.
- 2) Ekonomik büyüme, yoksulların lehinedir.
- 3) ABD ve Avrupa Birliği'nin tarım ve tekstil ürünlerine getirdikleri korumacı tedbirler, bu ürünlerin ihracatçısı olan gelişmekte olan ülkelere zarar vermektedir.
- 4) Doğrudan yabancı sermaye yatırımları da, ekonomik kalkınmayla yakından ilişkilidir ve kalkınmayı hızlandırmaktadır.
- 5) Piyasaların liberalizasyonunda sıcak paraya karşı dikkatli olunmalıdır.

Tablo-2: Küreselleşmeye Farklı Yaklaşımlar

Küreselleşme Taraftarları	Küreselleşmeyi Eleştirenler
Küreselleşme yoksulların lehinedir.	Küreselleşme, yoksullar için kötüdür.
Yoksulluk azaldığı sürece, gelir eşitsizlikleri temel kaygı olmamalıdır. Nispi gelir eşitsizliği, en uygun ölçüm yöntemidir.	Yoksulluktan bağımsız olarak, mutlak gelir eşitsizliğine önem verilmelidir.
Yoksul insanların oranı, yoksulluğun en uygun ölçüm yöntemidir.	Mutlak yoksul sayısı, yoksul oranından daha önemlidir.
Küreselleşmenin faydalarıyla ilişkili olarak bir çok sorunu cevaplamada cari gelire bağlı ölçümler yeterlidir.	Yoksulluk ölçümleri, yetki ve korunmasızlığı da içermelidir.
Serbest ticaretin genişlemesi her zaman daha iyidir.	Serbest ticaretin liberalizasyonu, ticaretin genişlemesi anlamında uzun dönemde iyi olmayabilir. Kaldı ki serbest ticaretin artması iyi olsa bile bu, çevre ve sosyal politikalarda çok büyük maliyetlere yol açacaktır.
Gelişmekte olan ülkelerin ekonomilerini tek taraflı olarak liberalize etmeleri, onlar açısından optimaldir.	Gelişmekte olan ülkeler, ihracatları gerçekten artıracak temel ekonomik güçler oluşana kadar, ekonomilerini daha fazla liberalize etmeyi reddetmelidirler.
Ekonomik kalkınma sürecinde gelir dağılımında küçük farklılıklar olması doğaldır. Bu durumda hükümetlerin, ekonomik kalkınmayı hızlandırıcı politikalara öncelik vermeleri gerekmektedir.	Yoksulluğu sürekli bir şekilde azaltmak için kısa dönemde ekonomik büyümeyi hızlandırmak gerekli değildir.
Hükümetlerin, ülkelerini Doğrudan Yabancı Sermaye açısından mümkün olduğunca cazip hale getirmek için kontrolleri azaltmalıdırlar.	Hükümetler, refah kazançlarını maksimize edebilmek için Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları üzerindeki kontrolleri artırmalıdırlar.
Büyük çok uluslu şirketlerin karlılığını artıracak politikalar uygulanmalıdır. Çünkü bu şirketler, hem ülkeye yeni teknoloji getirir ve hem de niteliksiz emeğe istihdam alanı yaratırlar.	Bu tür şirketlerin gittikleri ülkelerde yoksullar ve çevre kaçınılmaz olarak zarar göreceğinden ekstra kazançları artırıcı tedbirlere gerek yoktur.
Güvenlik ağı uygulaması gerekli olmakla birlikte, güvenlik ağı uygulamasının olmadığı ülkelerde bu, liberalizasyonun ertelenmesinin bir gerekçesi olarak ileri sürülmemelidir.	Uygun bir güvenlik ağı uygulamaya aktarılmaya kadar, liberalizasyona devam edilmemelidir.
Sağlık, eğitim, su ve enerji temini gibi alanlarda hükümetler etkin değilse ya da rüşvet büyük boyutlara ulaşmışsa, bu faaliyetlerde özelleştirmeye gidilmelidir. Bu durumun yoksullar üzerindeki olumsuz etkilerinin sübvansiyonlarla ortadan kaldırılması mümkündür.	Hükümetler bu tür zorunlu hizmetlerden yoksulların makul bir standartta yararlanabilmelerini garanti etmelidir. Özelleştirme, yoksullar üzerinde negatif etkiler yaratacaktır.
Ekonomilerin serbest ticarete ve yabancı yatırımlara açılması, o ülkedeki ulusal monopol gücünün sebep olduğu etkisizlikleri ortadan kaldıracak ve rekabet gücünü artıracaktır.	Bu tür politikalar, ülkedeki küçük ölçekli ulusal firmaların ortadan kalkması ve uluslararası oligopol güçlerin eline geçmesi sonucunu doğurur.

Serbest ticaretten korunan sektörlerde korumacılığın kalkmasından sonra görülen büyük ücret azalışları, bu sektörlerde monopol rantları elde edildiğinin ve bu rantların çalışanlarla paylaşıldığının en önemli göstergesidir.	Önceden korunmakta olan sektörlerdeki büyük ücret azalışları, önceden orta sınıfa ve yoksullara gitmekteydi. Bu ücret azalışları, korumacılığın kaldırılmasından sonra nispi pazarlık gücünün firmalar lehine değiştiğini gösterir.
Serbestleşme, yerel ülkelerdeki seçkinlerin ekonomik ve politik egemenliğini potansiyel olarak azaltacaktır.	Dünya piyasalarına entegrasyon arttıkça, zenginlerin gelirlerinde nispi artışlar olmaktadır. Bu durumda onların ekonomik ve politik güçlerinin, düşük gelir dilimindekilere doğru kaydığına inanmak güçtür. Zaten yerel elitler, uluslar arası seçkinlerle güçlerini paylaşmaktadır.
Birçok gelişmekte olan ülkede politik reformlara ihtiyaç vardır. Liberalizasyon, bu reformlara ivme kazandıracaktır.	Liberalizasyon, muhtemelen çok daha zararlı olacaktır. Bunun yerine her bir ülkedeki politik dengeler üzerindeki etkilerin dikkate alınarak gerçekleştirilecek reformlara ihtiyaç vardır.
Bu reformların hayata geçirilmesinde, uluslararası kuruluşların zorlayıcılığı, nihai olarak optimal sonuçlar elde edilebilmesi bakımından uygun bir yol olabilir.	Bu durumda iki yol vardır. Ya ulusal hükümetler, demokrasinin arzu edilen düzeyde işlemeyecek olmasından dolayı, güçlerini uluslar arası birimlere devretmemelidir. Ya da Dünya Ticaret Örgütü gibi ekonomik yönlü uluslararası kuruluşların zorlayıcılığı, temel kaygısı sosyal konular ve çevre olan güçlü uluslararası örgütlerle eşit bir şekilde dengelenmesi gerekir.

Kaynak: Aisbett, Emma (2006); "Why Are The Critics So Convinced That Globalization Is Bad For The Poor",
<http://www.nber.org/books/glob-pov/aisbett8-2-05.pdf> Erişim: 10-07-2006.

6) Ulusal hükümetlerin güvenlik ağı³ uygulamaları, liberalizasyona tepkileri azaltacak ve bu politikalar neticesinde zarar gören yoksulların durumunu iyileştirebilecektir.

7) Küreselleşmenin faydalarından yoksulların daha fazla yararlanmalarını sağlamak için eğitime ilave olarak sağlık ve kredi kolaylıklarının artırılması oldukça önemlidir.

8) Yoksulluğun ölçümünde gelir kadar eğitim ve sağlık da mutlaka dikkate alınmalıdır.

9) Politik gücün ve piyasaların, ülkedeki zenginlerin kontrolünde olması, hem ekonomik büyüme ve hem de genel refah düzeyini olumsuz etkilemektedir.

10) Bir çok gelişmekte olan ülkede politik reformlara ihtiyaç vardır.

Konuyu özetlemesi bakımından küreselleşme taraftarları ile küreselleşmeyi eleştirenlerin görüşleri, yukarıdaki Tablo 2`de karşılaştırmalı olarak verilmektedir.

Küreselleşme sürecinde ortaya çıkan en önemli sorunlardan biri olan “güvenlik” gibi bazı uluslar arası sorunların çözümünde, “küresel bölüşümde adalet ya da yoksulluğun azaltılması” gibi bir uluslar arası işbirliğinin gerekli olduğunu söylemek mümkündür. Yani küresel sorunlara çözüm de, küresel ölçekte aranmalıdır. Burada elbette uluslar arası kuruluşlara önemli görevler düşmekle birlikte, yoksullukla mücadele, temelde hükümetlerin ilgi alanına girmektedir. Ancak dünyanın herhangi bir ülkesinde bir ulusal kamusal mal olduğu kabul edilen yoksullukla mücadelede yetersiz kalınmasının, küresel sorunlara yol açabileceği de unutulmamalıdır. Bu sorunun en kalıcı çözümünün ise eğitimden geçtiği konusunda akademisyenler arasında bir konsensüs oluştuğunu söylemek yanlış olmayacaktır. Bu durumda hükümetlerin, öncelikleri farklı da olsa, tüm amaçlara hizmet etmesi bakımından eğitime daha fazla kaynak ayırmaları ya da özel kesimin bu alana yapacağı yatırımları teşvik edici politikalar izlemeleri halinde, başta yoksulluk olmak üzere hem ülke içinde hem de küresel boyutta bir çok sorunun çözümüne önemli bir katkı sağlamış olacaktır.

NOTLAR

¹ Bu çalışmalardan bazıları şunlardır: Winters, McCulloch and McKay 2004; Goldberg and Pavcnik 2004; Ravallion 2004b.

² Farklı yoksulluk tanımlamaları ve ölçüm yöntemleri için Ravallion (2006a ve 2006b)'ye bakılabilir.

³ Güvenlik ağı, safety nets'in karşılığı olarak kullanılmış olup; toplumdaki yoksulların asgari düzeyde bir gelire kavuşturulmasına ek olarak bedava sosyal güvenlik hizmeti sunulması şeklindeki bir bölüşüm aracı olarak ifade edilebilir.

KAYNAKLAR

Ahmad, A., M. Hossain, M.L.Bose (2006) “Inequality in the Access to Secondary Education And Rural Poverty in Bangladesh: An Analysis of Household and School Level Data”,
http://www.nek.lu.se/publications/workpap/papers/WP05_36.pdf,
 Erişim: 10.07.2006.

Aisbett, E. (2006) “Why are the Critics so Convinced that Globalization is Bad for the Poor”,
<http://www.nber.org/books/glob-pov/aisbett8-2-05.pdf> Erişim: 10.07.2006.

- Bartle, P. (2006) "Factors of Poverty: The Big Five",
<http://www.scn.org/ip/cds/cmp/modules/emp-pov.htm>, Erişim: 10.07.2006.
- Chen, S. And M.Ravallion (2004); "How have the World's Poorest fared since the Early 1980s?", **The World Bank Research Observer**, 19(2), Fall.
- Dreher, A. (2006) "The Influence of Globalization on Taxes and Social Policy: An Empirical Analysis for OECD Countries", **European Journal of Political Economy**, 22.
- Elliott, K.A., D. Kar and J.D. Richardson (2006) "Assessing Globalization's Critics: Talkers Are No Good Doers?",
<http://www.iie.com/publications/wp/02-5.pdf> Erişim: 17.05.2006.
- Fawe (2006) "Girls' Education And Poverty Eradication: Fawe's Response",
<http://www.fawe.org/publications/GESeries/GEpoverad.pdf>, Erişim: 10.07.2006.
- Ferroni, M., M. Ashoka (2006) "Global Incentives for International Public Goods: Introduction and Overview",
http://www.amody.com/pdf/IPGs_chap1.pdf Erişim: 17.05.2006.
- Global Poverty Report (2000)
<http://www.mofa.go.jp/policy/oda/poverty/report007.html>
- Goldberg, P., N.Pavcnik (2004) "The Effects of the Colombia Trade Liberalization on Urban Poverty", **Globalization and Poverty**, University of Chicago Pres.
- Harrison, A. (2006) "Globalization And Poverty", **NBER Working Paper Series**, Working Paper: 12347, June.
- IMF (2006) "Globalization: Threat or Opportunity",
<http://www.imf.org/external/np/exr/ib/2000/041200.htm#V>
Erişim: 10.07.2006.
- Juhasz, A. (2006) "The Globalization of Poverty",
<http://tikkun.org/magazine/index.cfm/action/tikkun/issue//tik0111/article/01111e.html> Erişim: 10.07.2006.
- Karayılmazlar, E. (2006) "Uluslararası Kamusal Mallara İlişkin Kavramsal Sorunların Kamu Maliyesi Perspektifinden Tartışılması", **Vergi Dünyası Dergisi**, 25(300), 148-159.
- Kruger, A.B., J.Maleckova (2003) "Education, Poverty and Terrorism: Is there a Causal Connection?", **Journal of Economic Perspectives**, 17(4), 119-144.

- Litchfield, J.A. (2006) "Inequality: Methods and Tools",
<http://web.worldbank.org/external/.....Inequality%3AMethods%20and%20Tools&query336992> Erişim: 10.07.2006.
- Miller, J.E. (2006) "Poverty, Education and Job Opportunities",
<http://ohioline.osu.edu/hyg-fact/5000/5707.html>, Erişim: 10.07.2006.
- Morrison, C. (2002) "Health, Education And Poverty Reduction", **OECD Development Centre**, Policy Brief, No: 19.
- Oxaal, Z. (1997) "Education And Poverty: A Gender Analysis", **Bridge Development**, Gender Institute of Development Studies, University of Sussex.
- Ravallion, M. (2001) "Measuring Aggregate Welfare in Developing Countries", **The World Bank Development Research Group**, Policy Research Working Paper, No. 2665.
- Ravallion, M. (2004a) "Competing Concepts of Inequality in the Globalization Debate", **World Bank Policy Research Working Paper Series**, No: 3243.
- Ravallion, M. (2004b) "Looking Beyond Averages in the Trade and Poverty Debate", **World Bank Policy Research Working Paper**, 3461.
- Ravallion, M. (2005) "Inequality is bad for the Poor", **World Bank Development Research Group**, Policy Research Working Paper, No. 3677.
- Ravallion, M. (2006a) "Poverty Lines",
<http://iresearch.worldbank.org/PovcalNet/Publications/poverty%20lines%20PALGRAVE.pdf> Erişim: 10.07.2006.
- Ravallion, M. (2006b); "Testing Poverty Lines",
<http://iresearch.worldbank.org/PovcalNet/Publications/Testing%20poverty%20lines%20PALGRAVE.pdf> Erişim: 10.07.2006.
- Reimer, J.J. (2006) "Estimating The Poverty Impacts of Trade Liberalization", http://www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/res_display.asp?RecordID=1163, Erişim: 14.07.2006.
- Shiva, V. (2006) "Globalization and Poverty: Economic Globalization has become a War against Nature and the Poor",
<http://resurgence.gn.apc.org/issues/shiva202.htm> Erişim: 10.07.2006
- Stern, N. (2006) "Globalization and Poverty",
<http://wbln0018.worldbank.org/eap/eap.nsf> Erişim: 10.07.2006.

- Suarez, O., M.-D.B. Qin-Hiliard (2006) "Globalization: Culture and Education in New Millennium",
<http://www.ucpress.edu/books/pages/10166/10166.ch01.html>
Erişim: 10.07.2006
- Tanase, A. (2001) "An Estimation of the Relationship between the Private and Public Returns to Education in Latin America", **The UWCAd Economics Society, Economic Restructuring In Latin America.**
- Tanzi, V. (2004) "Globalization and the Need for Fiscal Reform in Developing Countries", **Occasional Paper**, Institute for the Integration of Latin America and the Caribbean, -SITI-06.
- United Nations (2006) **Review of the First United Nations Decade for the Eradication of Poverty**, Economic and Social Council, E/CN: 5.
- Winters, A.L.-N. McCulloch- A. McKay (2004); "Trade Liberalization And Poverty: The Evidence So Far", **Journal of Economic Literature**, XLII, March.
- World Bank (2006a) <http://iresearch.worldbank.org/PovcalNet/jsp/index.jsp>
Erişim: 10.07.2006.
- World Bank (2006b) "Education and Poverty",
<http://www1.worldbank.org/education/globaleducationreform/pdf/Education%20Chapter%20Sourcebook.pdf> Erişim: 10.07.2006.

SÖZSÜZ İLETİŞİM VE İŞ ORTAMINDA ÜSTÜN BAŞARI: ÖĞRETİM ELEMANLARI ÖRNEĞİ

Mehmet Devrim AYDIN*

Öz

Genel iletişim becerilerinin bir parçası olan sözsüz iletişim becerilerinin iş hayatındaki rolü pek çok çalışmada detaylı olarak incelenmiştir. Bu çalışmada söz konusu çalışmalara “üstün başarı” boyutu eklenerek, sözsüz iletişim becerilerinin iş ortamında başarıya katkısı akademisyenler örneğinde araştırılmaktadır. Çalışmanın görgül kısmında kullanılan biri sözsüz iletişim becerilerini, üçü ise başarıyı ölçen dört farklı ölçekle, öğrencileri tarafından sınıf ortamında üstün başarılı olarak algılanan Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi öğretim elemanlarının sözsüz iletişim becerilerinin, onların algılanan başarıları üzerindeki etkisi incelenmiştir. Elde edilen bulgular, Amerika Birleşik Devletleri, Avustralya, Porto Riko ve Finlandiya’da aynı ölçeklerin kullanımıyla farklı çalışmalarda ulaşılan sonuçlarla karşılaştırılarak kültürler arası farklılıkların etkileri de saptanmaya çalışılmıştır. Çalışma sonuçları üstün başarılı olarak algılanan öğretim elemanlarının sözsüz iletişim becerilerinin de yüksek düzeyde olduğunu göstermiştir. Ayrıca öğretim elemanlarının sözsüz iletişim becerilerinin sınıftaki etkilerinin, ülke kültürünün “Yakınlık/Uzaklık” derecesine bağlı olarak farklılık arz ettiği ve söz konusu becerilerin, akademisyenlerin sınıf ortamdaki başarılarının tüm boyutları ile pozitif ve anlamlı korelasyon içinde olduğu görülmüştür. Bu sonuçlar akademisyenler için düzenlenen ve sınıf ortamdaki başarıyı artırmayı amaçlayan “Eğiticilerin Eğitimi” benzeri hizmet içi eğitim ve geliştirme çalışmalarında sözsüz iletişim becerilerine de yer verilmesinin önemine dikkat çekmektedir.

Anahtar Sözcükler: Örgütsel iletişim, sözsüz iletişim, sözsüz yakınlık, kültür, üstün başarı, hizmet içi eğitim.

Abstract

Nonverbal Communication and High Success at the Work Setting: The Case of Academicians

The role of nonverbal communication in the workplace as a part of general communication skills was scrutinized in many studies. By adding the

* Doç. Dr., Hacettepe Üniversitesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, 06800, Beytepe/ANKARA, mdaydin@hacettepe.edu.tr

high success dimension to the previous research, this study tries to find out the effects of nonverbal communication skills on the success at the work setting through the example of academicians. In the empirical study, the effects of nonverbal communication skills of highly successful Economics and Administrative Sciences Faculty members on their performance in the university classroom at Hacettepe University were assessed by using four different scales. Findings were compared with the data obtained from the studies done in the United States, Australia, Puerto Rico and Finland. Results showed that high performers have a high competency level of nonverbal communication skills. Furthermore, the effects of nonverbal communication skills of faculty members exhibited differences in accordance with the "Immediacy/Non-immediacy" level of the country. Findings also demonstrated that nonverbal communication skills have a positive correlation with all aspects of the success in the instruction process. In conclusion, results of the study emphasize the importance of attaching more importance to nonverbal communication skills in "training and development programs" aiming at improving the success level of academicians in the classroom instruction.

Keywords: Organizational communication, nonverbal communication, nonverbal immediacy, culture, high success, in-service training.

GİRİŞ

İletişim kelimesi köken olarak Latince "ortak" anlamına gelen "communis" kelimesine dayanmaktadır (Gibson vd., 1997: 408). Bu çerçevede iletişim süreci, taraflar arasında "düşünsel bir ortaklık yaratılması" süreci şeklinde görülebilir. Söz konusu tanım biraz daha geliştirildiğinde ise iletişimin, "iki veya daha fazla insan veya grup arasında, ortak bir anlayışa ulaşmak amacıyla bilgi paylaşımı" (George ve Jones, 1996: 398) olarak tanımlanması mümkündür. İş hayatı açısından bakıldığında ise iletişim, sadece bir bilgi paylaşımından çok daha fazlasını ifade etmektedir. Örgütsel ortamda sağlıklı bir iletişim, çalışanların motive edilmesine, denetim ve eşgüdümün sağlanmasına, bireyler arasında karşılıklı anlayışın geliştirilmesine ve takım çalışmasına katkıda bulunur. Dolayısıyla iletişimin, örgütlerdeki en önemli süreçlerden birini oluşturduğu söylenebilir (Barnum ve Wolniansky, 1989). Sağlıklı bir iletişimin örgütsel hayata katkılarının büyüklüğü, günümüz örgütlerinde yöneticiler dahil tüm çalışanların iletişim alanındaki farkındalıklarının geliştirilmesini zorunlu kılmaktadır.

İletişim alanındaki farkındalık, sözlü iletişim sinyallerine ek olarak sözsüz sinyalleri de doğru bir şekilde değerlendirebilmeyi içermektedir. Çünkü etkili bir iletişim, ancak iletişim kurulan kişinin iletildiği sözlü ve sözsüz

mesajların hassas bir şekilde okunması ve karşılığında uygun bir yanıtın verilebilmesi ile mümkün olabilmektedir. Bu nedenle sözlü mesajları olduğu kadar, sözsüz mesajları da başarıyla çözebilmek, iş ortamında önemli bir beceri olarak kabul edilmektedir (Whitehead ve Smith, 2002: 670; Remland vd., 1995: 281; Cooley ve Triemer, 2002: 741; Givens, 1984; 100).

İş dünyasında iletişim konusunda yürütülen çalışmalar, işgörenlerin “sözsüz iletişim becerileri”nin örgüt içi iletişime önemli katkılar sağlayabileceğini göstermiştir. Söz konusu çalışmalara göre, diğer insanların sözsüz mesajlarını (ses tonu, el ve kol hareketleri, yüz ve göz ifadeleri, vücut duruş şekilleri vb. yollarla iletilen sinyaller) zamanında ve doğru bir şekilde anlayabilme becerisi, bozulmaya başlayan bir iletişimi zamanında düzeltme ve insanların beklentilerini daha doğru analiz etme olanağını vermekte ve bu yönüyle de örgütsel iletişimi daha sağlıklı kılmaktadır (Hodgins ve Zuckerman, 1990: 155; Hales, 1994: 165; Anderson, 2001: 12).

Son yıllarda sözsüz iletişimin genel iletişim süreci içindeki öneminin fark edilmesi, araştırmacıları bu konuda ölçekler geliştirerek sözsüz mesajların örgütsel süreçler üzerindeki etkisini saptamaya yöneltmiştir. Bu çalışmada ise mevcut literatür bulguları, akademisyenleri temel alan bir görgül çalışma ile test edilmektedir. Görgül çalışma, öğrencileri tarafından sınıf ortamında üstün başarılı olarak nitelenen Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi öğretim elemanlarının sözsüz iletişim becerilerinin, algılanan başarıları üzerindeki etkisini ölçmeyi hedeflemektedir. Çalışma genelinde “üstün başarı” kavramının kullanım nedeni ise işlerinde örnek alınacak performans seviyesinde olan bireylerin hangi özelliklere sahip olduğunun saptanmasının, genel olarak örgüt performansının artırılmasında kilit rol oynadığı düşüncesidir. Üstün başarılı bireylerin sahip oldukları beceriler ortaya çıkarıldığında, hizmet içi eğitim çalışmalarında da üzerinde durulması gereken beceri alanları da belirlenmiş olmaktadır.

Çalışmanın ilk bölümünde öncelikle iş hayatında sözsüz iletişim ve sınıfta sözsüz iletişim konuları ele alınmakta ve ardından görgül çalışma kısmına geçilmektedir. Son bölümde ise araştırma bulgularından hareketle genel bir değerlendirme yapılmakta ve öğretim elemanlarının sınıftaki başarısı için sözsüz iletişim alanında yapılması gerekenlere yer verilmektedir.

I. SÖZSÜZ İLETİŞİMİN İŞ HAYATINDAKİ ÖNEMİ

İş hayatında başarılı bir iletişim, gerçek duygular hakkında daha fazla bilgi ileten sözsüz iletişim sinyallerini anlayabilme ve yorumlayabilme yeteneği ile yakından ilişkilidir (Molcho, 2000: 9; Martin, 1995: 27-40; Trimby, 1988:

12-14), çünkü özellikle iletişim sorunları yaşanmaya başlandığında sözsüz mesajların, duyguların gerçek ifadesindeki ağırlığı daha da artmaktadır. Bu tür sorunlu anlarda sözlü mesajlar kontrol edilebilmekte, ancak vücut artık gerilim, kuşku, tereddüt, hiddet vb. gerçek duyguları sözsüz iletişim yoluyla sızdırmaya başlamaktadır (Rotenberg ve Sullivan, 2003: 175; Vrij, 1993: 601; Vrij vd., 1997: 87; Vrij vd., 1996: 544; Waltman ve Golen, 1993: 61). Böylece söz konusu sinyalleri zamanında fark edebilen yani sözsüz iletişim konusunda yüksek bir bilince sahip insanların, iletişim sorunlarına erken müdahale şansları da yüksek olmaktadır.

Sözsüz iletişim konusundaki bilinç, öncelikle “insan bedeni”, “duygular” ve “düşünce” arasındaki ilişkinin fark edilmesiyle başlamaktadır. Lowen (1958), ‘Karakter Yapısının Fiziksel Dinamikleri/Bedenin Dili’ adını taşıyan ve bilim dünyasında oldukça ses getiren eserinde, tüm nevrotik sorunların, bedenin yapısında ve işleyişinde gözlenebileceğini belirtmekte ve şöyle devam etmektedir: “Hiçbir dildeki sözcükler beden dili kadar açık değildir, yeter ki onu okumasını bilin.” Lowen (1958) ayrıca duygularla bedenin işleyişi arasında güçlü bir bağlantı olduğunu savunmaktadır: “Kambur duran bir kişinin egosu dik duran bir kişininki kadar güçlü değildir, öte yandan sırtı dik bir kişinin hayata karşı esnekliği daha azdır.” Ona göre bedenin duruşu ile duygular arasındaki ilişki yüzünden tüm dünya ordularında askerlere dik durmaları öğretilmektedir. Böylece bir süre sonra kendilerini kararlı ve güçlü hissetmeleri beklenmektedir. Lowen’e (1958) göre başı dik tutmak güçlü bir egoyu; kısılmış omuzlar bastırılmış öfkeyi; kalkık omuzlar korkuyu; dik omuzlar kişinin sorumluluk yüklenbildiğini; düşük omuzlar ise o insanın ağır bir yük altında olduğunu gösterir. Lowen’in oluşturduğu çerçevede, “insan fizyolojisi, zihindeki düşüncenin aynası” olarak nitelendirilmektedir. Dolayısıyla insan fizyolojisini yorumlayabilme becerisi, iletişim sürecinin daha sağlıklı ve güven dolu bir şekilde gelişmesini sağlamak açısından son derece önemli bir fırsat sağlamaktadır. Ancak sözsüz iletişim alanında bir farkındalığın geliştirilmesi bu sürecin bilinç altı unsurlarının fark edilebilmesine bağlıdır, çünkü iletişim sürecinde anlamlandırma genellikle otomatik olarak, yani düşünmeden gerçekleşmektedir. İnsanlar genellikle diğerlerinin davranışlarını nasıl yorumladıkları konusunda bilgi sahibi değildirler (Chevrier, 1994: 26; Nolen, 1995: 48; Manusov vd., 1997: 234). Bu husus, sözsüz iletişim alanında daha da belirginleşir. Karşıdaki kişiye yönelik nedensiz görülen bir antipati, kuşku, güvensizlik hissi vb. duygular, genellikle bu bilinçsizce yapılan beden dili değerlendirmeleri sonucunda oluşur. Bu alanda yapılan çalışmalar benzer bir bulguyu ortaya koymuştur: “Duyguları tahlilde sözsüz sinyallerin değerlendirilmesi çok daha etkilidir, çünkü bu sinyaller sözlü sinyallerden daha fazla bilgi aktarmaktadırlar” (Buller, 1991; Barnum ve Wolniansky, 1989; Arthur, 1995). Bunun en önemli nedeni, insanların gönderdikleri sözlü iletişim sinyallerini kontrol ederek karşı tarafı yanıltabilmesidir. Diğer taraftan sözsüz

iletişimle iletilen otonom sinyallerin (gözbebeklerinin büyüüp küçülmesi, yanakların kızarması ve mikro sinyaller olarak nitelenen anlık duygu sızıntıları) kontrolü oldukça zor olduğu için, bu sinyaller “gerçek duyguları” daha net yansıtmaktadır (Rotenberg ve Sullivan, 2003: 175; Vrij, 1993: 601; Vrij vd., 1997: 87; Vrij vd., 1996: 544; Waltman ve Golen, 1993: 61).

Mehrabian ve Ferris (1967: 248-252) tarafından yürütülen çalışmalar “iletişim süreci”nde beden dilinin % 60, ses tonunun % 30 ve kelimelerin % 10 civarında bir etkiye sahip olduğunu göstermiştir. Bu formülde iletişim ile kastedilenin, herhangi bir bilginin değil, özellikle gerçek duyguların aktarımı olduğunu belirtmekte yarar vardır. Çünkü faksla ve elektronik posta ile de iletişim kurmak ve bilgi aktarmak mümkündür. Ancak bu araçlarla aktarılan bilgi “gerçek duyguları” değil, “gönderenin iletmeyi istediği duyguyu” yansıtır. Görüldüğü gibi sadece sözlü iletişime odaklanmakla, gerçek duyguların analizinde iletişim sürecinin ancak %40’lık bir bölümü dikkate alınmakta; beden dili işaretlerinin oluşturduğu % 60’lık bölüm unutulmaktadır (Barnum ve Wolniansky, 1989; Livingstone-Learmonth, 1992). Ayrıca bu unutkanlığın, günümüz iş ortamında son derece yaygın olduğunu da belirtmek gerekmektedir. Daha da ilginç beden dili konusundaki duyarlılığın bilim dünyasında dahi ancak 1960’lı yıllardan itibaren gelişmeye başlamasıdır.

İlk çağlardan bu yana insanlık, sözsüz iletişim sinyallerini kullanmakta olduğu hâlde genel iletişim içindeki öneminin ancak 1960’lardan itibaren araştırma konusu olması ve iş dünyasında bu konudaki duyarlılığının son yıllarda gelişmesi oldukça şaşırtıcıdır. Gerçekten de çok sayıda araştırmacı, insanlığın evrimsel gelişim süreci içinde oluşturmuş olduğu sözel dilden daha önce, el ve kol işaretlerine dayanan bir beden diline sahip olduğuna inanmaktadır (Hewes, 1992: 1965). Molcho (2000: 9), zaman içinde sözel dilin beden diline baskın gelmesi nedeniyle sözsüz iletişimin öneminin unutulduğunu şu çarpıcı sözlerle dile getirmektedir: “Tüm insanlık tarihinin iletişim başlangıcı olan beden dili, zaman içerisinde bir yabancı dile dönüşmüştür!”.

Unutulan bu yabancı dili bilim dünyasının gündemine taşıyan çalışmalar, 1980’li yıllardan itibaren kapsam genişleterek; vücudun, ellerin, yüzün ve içinde bulunulan mekânın iletişim sürecinde kullanımını, vücudun duruşunu, nefes alış veriş, fiziksel teması, kokuyu, giyim tarzını ve seçilen renkler gibi iletişim unsurlarını içine alan oldukça kapsamlı bir disiplini inşa etmiştir (Barnum ve Wolniansky, 1989: 59; Livingstone-Learmonth, 1992: 537; Arthur, 1995: 22). Son yıllarda bu alana dil dışı faktörler (paralanguage) olarak adlandırılan unsurlar da (konuşmadaki duraklamalar, ses tonu, vurgu, tempo, akıcılık veya monotonluk, iniş çıkışlar vb.) dahil edilmiştir. Görüldüğü gibi bu durumda duyguların aktarımında sözsüz iletişimin ağırlığı Mehrabian ve Ferris’in (1967: 248-252) yukarıda değinilen formülüne göre %90’lara

ulaşmaktadır. Konunun öneminin giderek daha fazla anlaşılması, iş hayatında personelin sözsüz iletişim becerisinin geliştirilmesine yönelik bir eğilimin ortaya çıkmasına ve yönetici ve çalışanlara beden dili eğitimlerinin verilmeye başlanmasına yol açmıştır. Beden dili konusundaki duyarlılık, bireylere genel olarak bilinçsizce kullandıkları beden dili sinyallerini anlama, anlamlandırma ve olumsuzlukları önleyecek şekilde yönlendirme şansını vereceğinden iş hayatında sağlıklı iletişim için hayati rol oynamaktadır.

I.1. Sınıfta Sözsüz İletişim: “Sözsüz Yakınlık”

1980’lerin başlarından itibaren, iletişim araştırmacıları “yakınlık” (immediacy) olarak adlandırılan bir iletişim tarzını çalışmalarına konu etmişlerdir. Yakınlık en basit şekilde “sevme ve hoşlanma hissini yaratan iletişim” olarak tanımlanabilir. Kavram, ilk olarak Mehrabian (1969: 213) tarafından “diğer bir kişi ile iletişimi ve sözel olmayan etkileşimi geliştiren davranışları” tanımlamak amacıyla kullanılmıştır.

Biraz daha kapsamlı bir tanım yapmak gerekirse, yakınlığın; seçilmiş sözel ve sözsüz iletişim davranışlarının bireyler arasındaki iletişimi geliştirme (Mehrabian, 1969; Mehrabian, 1971; Andersen vd., 1979) ve insanlar arasında algılanan mesafeyi azaltma derecesini tanımlayan bir kavram olduğu söylenebilir (Thweatt ve McCroskey, 1996).

Yakınlığın, “sözlü iletişim”, “sözsüz iletişim” veya “her ikisi birden” mi kullanılarak sağlandığına yönelik çalışmalar, bireyler arasında yakınlık oluşturma sürecinde “sözsüz iletişimin” daha etkili olduğunu göstermiştir (Rodriguez vd., 1996; Christensen ve Menzel, 1998; Christophel, 1990). Bu nedenle son dönemde üzerinde durulan yakınlık davranışları ağırlıklı olarak; göz teması kurmak, gülümsemek, dokunmak, ayakta dururken yakın mesafede olmak, daha canlı ve enerjik davranmak vb. davranışları içermektedir. Söz konusu davranışlar iletişim sürecinde diğerleri tarafından olumlu ve hoş olarak nitelendirildiğinden, pek çok bilim adamı, bu tür davranışların iletişimi geliştirdiğini savunmaktadır (Richmond vd., 1987; McCroskey vd., 1995; Moore vd., 1996).

I.2. Öğretim Elemanları için Sözsüz Yakınlık

Üniversitedeki sınıfta ders anlatan bir öğretim elemanı için ise sözsüz yakınlık davranışları; konuşurken göz teması kurmak, anlatımını desteklemek amacıyla jestler (el ve kol hareketleri) kullanmak, ders anlatırken sınıfta dolaşmak, konuşurken rahat bir vücut duruşuna sahip olmak, farklı ses tonlarını kullanmak, gülümsemek, başıyla onaylamak, göz temasını sürdürülebilmek, öğrencilere zaman ayırmak, uygun bir giyim tarzına sahip olmak vb. unsurları

içermektedir. Bugüne kadar “öğretimde iletişim” (instructional communication) üzerine yapılan çalışmalar, öğretici iletişim davranışının “öğrencilerin öğreticiye yönelik tavırları” ve “öğrencilerin öğrenme düzeyleri” üzerindeki etkileri gibi pek çok boyutunu araştırmıştır. Sözsüz iletişim boyutunu sorgulayan çok sayıda araştırma, öğretim elemanının sözsüz iletişim becerilerinin, öğrencilerin öğrenme düzeyleri üzerinde olumlu etkisi olduğunu göstermiştir (Plax vd., 1986; Chesebro ve McCroskey, 2001; McCroskey vd., 1996a; Comstock vd., 1995; Gorham, 1988; Kelley ve Gorham, 1998; Sanders ve Wiseman, 1990).

Söz konusu çalışmalar, sözsüz iletişimin, eğitim psikologlarının akademik öğrenme davranışlarıyla ilgili olarak yaptığı çalışmalarda tanımladığı öğrenme türleri ile olan bağlantısını araştırmıştır. İlk olarak 1956’da Benjamin Bloom’un başkanlığını yaptığı bir çalışma grubu tarafından ortaya konan üç öğrenme alanı; “bilişsel öğrenme” (öğrenci tarafından öğrenilen ders içeriği miktarı), “duyuşsal öğrenme” (öğrencinin sınıfı ve öğreticiyi sevmesi nedeniyle ders konusunu içselleştirmesi ve ders sonrasında da o konuda kendisini geliştirme isteği) ve “psikomotor gelişim” (sürekli tekrarlar yoluyla öğrenilen fiziksel beceri) kategorilerini kapsamaktadır. Basit bir şekilde tanımlamak gerekirse bilişsel öğrenme (cognitive learning) öğrenilen bilgi miktarını, duyuşsal öğrenme (affective learning) konuya yönelik olarak geliştirilen olumlu duyuşsal tavır, psikomotor öğrenme ise (psychomotor learning) fiziksel becerideki gelişmeyi ifade eder (Bloom vd., 1956; Krathwohl vd. 1973; Simpson, 1972; Dave, 1975; Harrow, 1972).

Bu çalışmada üstün başarılı olarak algılanan öğretim elemanının başarısı ölçülürken temel olarak Bloom ve çalışma grubunun ortaya koyduğu ilk iki öğrenme kategorisi (bilişsel öğrenme ve duyuşsal öğrenme) üzerinde durulmaktadır (üçüncü kategoriyi oluşturan psikomotor gelişim boyutu, fiziksel beceri gelişimi alanındaki çalışmalarda dikkate alınabilir).

I.3. Sözsüz Yakınlıkta Kültürel Boyut

Toplumların kültürel farklılıklarının toplumsal ve örgütsel hayattaki iletişim ve sözsüz iletişim tarzlarını etkilemesi muhtemeldir. Kültür çalışmaları konusunda belki de ilk akla gelen isim olan Hofstede (1980), ünlü kültür sınıflamasında dört alan itibarıyla kültürel farklılaşmayı tanımlamaya çalışmıştır: Dişilik-erkeklik, güç mesafesi, bireycilik-kolektivizm, belirsizlikten kaçınma. Bu sınıflamalar aynı zamanda kısmen de olsa bir kültürün sözsüz iletişimle ilgili olabilecek boyutlarını da içermektedir. Örneğin, bireyci bir kültürün bedensel teması daha uzak olacağı ve daha az sözsüz iletişim sinyali kullanabileceği; kolektivist bir kültürün ise tam tersine, dokunma konusunda daha rahat olup, sözsüz iletişimi daha fazla kullanacağı söylenebilir. Yine dışı

kültürün erkek kültüre oranla beden dili sinyallerine daha duyarlı olması beklenebilir. Güç mesafesi yüksek bir kültürde beden dili anlamında da bir dokunulmazlar sınıfı olabileceğinden bahsedilebilir. Belirsizlikten kaçınma davranışının ise sözsüz iletişimle bağlantısını kurmak kolay olmayacaktır. Görüldüğü gibi Hofstede'in (1980) sınıflamaları, kültürün sözsüz iletişim alanındaki farklılıklarını açıklamakta kısmî ve çok parçalı bir çerçeve vermektedir. Bu nedenle, doğrudan doğruya sözsüz iletişime odaklanan "Yakınlık"- "Uzaklık" (Immediacy-Non immediacy) sınıflaması alandaki çalışmalarda tercih nedeni olmuştur (McCroskey vd., 1995, 1996a ve 1996b). Bu yaklaşıma göre yakın kültürler (immediate cultures) iletişime daha açıktırlar ve "Temas/İlişki Kültürü" (Contact Culture) olarak da adlandırılabilirler. Yakın kültürler çoğunlukla yer kürenin iklim açısından sıcak bölgelerinde yer alırken (Arap ülkeleri, Akdeniz ülkeleri vb.); uzak kültürler (non-immediate cultures) daha soğuk bölgelerde yerleşmişlerdir (kuzey Avrupa ülkeleri vb.). Bu nedenle çalışmada, öğretim elemanlarının sınıftaki başarısının sözsüz iletişimle ilgisi araştırılırken, ülke kültürünün bu ilişkiye yansımaları Yakınlık-Uzaklık boyutu çerçevesinde ele alınacaktır.

II. ARAŞTIRMA

II.1. Amaç

Bu çalışma temel olarak öğrencileri tarafından sınıf ortamında üstün başarılı olarak algılanan öğretim elemanlarının sözsüz iletişim becerilerinin algılanan başarıları üzerindeki etkilerini ortaya koymak amacıyla gerçekleştirilmiştir. Araştırmaya dahil edilen öğrencilerden, "**üniversitede ders aldıkları Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi öğretim elemanları arasında sınıf ortamında en başarılı buldukları kişiyi**" temel olarak anket sorularını yanıtlamaları istenmiştir. Araştırmada sözsüz iletişim becerilerinin öğretim elemanının sınıftaki başarısına etkisi üç farklı alanda ölçülmüştür: "**Öğrencilerin öğretim elemanına duyduğu yakınlık**", "**öğrencilerin ders içeriğine duyduğu ilgi**" (duyuşsal öğrenme) ve son olarak da "**öğrencilerin ders içeriğini öğrenme düzeyleri**" (bilişsel öğrenme). Bu çerçevede araştırma hipotezleri aşağıdaki gibi oluşturulmuştur:

1. Üst düzeyde başarılı öğretim elemanları, sözsüz iletişim becerileri konusunda da üst düzeyde bir performansa sahiptir.

2. Öğretim elemanlarının sahip olduğu sözsüz yakınlık becerilerinin düzeyi ülke kültürünün yakınlık derecesine bağlıdır, yakınlık düzeyi arttıkça iletişim becerisi düzeyi de artar.

3. Öğretim elemanlarının sözsüz iletişim becerileri onların öğrenciler tarafından daha fazla sevlmelerine yol açmaktadır.

4. Öğretim elemanlarının sözsüz iletişim becerileri, öğrencilerin ders içeriğine daha fazla ilgi duymasına yol açmaktadır.

5. Öğretim elemanlarının sözsüz iletişim becerileri, öğrencilerin ders içeriğini daha yüksek oranda öğrendiklerini düşünmelerine yol açmaktadır.

II.2. Örneklem

Anketler, Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi bünyesindeki bir bölümde uygulanmıştır. Basit tesadüfi örnekleme yöntemiyle ikinci, üçüncü ve dördüncü sınıflardan birer ders seçilmiş ve toplam üç sınıfa bahar dönemi derslerinin bitmesinden iki hafta önce anket formu dağıtılmıştır (birinci sınıf öğrencileri, ders aldıkları öğretim elemanı sayısının azlığı nedeniyle araştırma kapsamına alınmamıştır). Seçilen derslere kayıtlı toplam 165 öğrenciden 121'i araştırmaya katılmış ve %73 düzeyinde bir kapsama oranına ulaşılmıştır. Katılımcıların %47'si erkek (57 kişi), %53'ü ise kız (64 kişi) öğrencilerden oluşmaktadır.

Çalışmada elde edilen değerler, kullanılan ölçeği hazırlayan McCroskey ve arkadaşlarının dört farklı kültürdeki uygulamaları ile de karşılaştırılmıştır. Bu örneklemle ait bilgiler ise şu şekildedir (McCroskey vd., 1995, 1996a, 1996b): Avustralya'dan 139 öğrenci (**Warrnambool Institute of Advanced Education**), Finlandiya'dan 151 öğrenci (**University of Jyväskylä**), ABD'den 365 öğrenci (**West Virginia University**) ve Porto Riko'dan 431 öğrenci (**University of Puerto Rico**). Ölçeğin uygulandığı bu dört ülkeye ait üniversitelerdeki örneklem büyüklüklerinin 139 ile 431 öğrenci arasında değiştiği göz önüne alınarak, kültürlerarası karşılaştırma için 121 öğrenciden oluşan Türkiye örnekleminin büyüklüğü yeterli bulunmuştur.

II.3. Veri Toplama ve Araçlar

Anketler, ders sorumlusu öğretim elemanından izin alınarak derslerin ilk 15 dakikasında uygulanmıştır. Soru formunda öğrencilere, toplam 28 soru yöneltilmiştir. Araştırmada, biri sözsüz iletişim becerilerini ve üçü de başarıyı ölçen dört ölçek kullanılmıştır: Öğretim elemanının sözsüz iletişim becerilerini ölçen ölçek "Sözsüz Yakınlık Ölçeği"dir. Öğretim elemanının sınıftaki başarısının ilk boyutu "öğrencilerin ders içeriğini öğrenme algılarını" ölçen "Algılanan Bilişsel Öğrenme (Cognitive Learning) Ölçeği"; ikinci boyutu, öğrencilerin derse ilgi düzeylerini ölçen "Duyuşsal Öğrenme (Affective Learning) Ölçeği" ve üçüncü boyutu ise öğrencilerin öğretim elemanı hakkındaki düşüncelerini ortaya koymaya yönelik olarak kullanılan "Öğretim

Elemanını Değerlendirme Ölçeği” ile ölçülmüştür. Aşağıda bu ölçeklerin kapsamı detaylı olarak anlatılmaktadır.

II.3.1. Sözsüz İletişim Becerileri Ölçümü için Kullanılan “Sözsüz Yakınlık Ölçeği”

Öğretim elemanlarının sözsüz yakınlık becerilerini ölçmek amacıyla kullanılan ölçeklerden en yaygın olanları şu şekilde sıralanabilir: Andersen tarafından geliştirilmiş olan Genel Yakınlık endeksi (Generalized Immediacy-GI) ve biraz daha gelişmiş bir biçimi olan Yakınlıkla ilgili Davranışsal Göstergeler (Behavior Indicators of Immediacy-BII) (Andersen vd., 1979); Richmond, Gorham ve McCroskey tarafından geliştirilen (1987) Sözsüz Yakınlık Ölçeği (Nonverbal Immediacy Measure-NIM) ve onun biraz daha geliştirilmiş biçimi olan Gözden Geçirilmiş Sözsüz Yakınlık Ölçeği (Revised Nonverbal Immediacy Measure-RNIM) (McCroskey vd., 1996a); Richmond, McCroskey ve Johnson (2003) tarafından geliştirilen Sözsüz Yakınlık Ölçeği (Nonverbal Immediacy Scale-NIS) ve Smythe ve Hess (2005) tarafından geliştirilen Üniversite Öğretiminde Sözsüz Yakınlık (Nonverbal Immediacy in College Instruction-NICCI).

Bu çalışmada farklı ülke verileri ile karşılaştırma yapabilmek amacıyla alanda yaygın olarak kullanılan bir ölçek olduğu görülen ve 10 sorudan oluşan Gözden Geçirilmiş Sözsüz Yakınlık Ölçeği (Revised Nonverbal Immediacy Measure-RNIM) (McCroskey vd., 1996a) tercih edilmiştir (Tablo 1).

Tablo 1: Sözsüz Yakınlık Ölçeği (RNIM)

Talimat: Aşağıdaki soruları, üniversitede şimdiye kadar ders aldığınız HÜ İİBF öğretim elemanları arasında sınıf ortamında “en başarılı” bulduğunuz kişiyi düşünerek yanıtlayınız. İfadelere yanıt verirken aşağıdaki ölçeği kullanınız.

	Asla = 0	Nadiren = 1	Zaman zaman = 2	Sık sık = 3	Çok sık = 4
1.	_____	_____	_____	_____	_____
2.	_____	_____	_____	_____	_____
3.	_____	_____	_____	_____	_____
4.	_____	_____	_____	_____	_____
5.	_____	_____	_____	_____	_____
6.	_____	_____	_____	_____	_____
7.	_____	_____	_____	_____	_____
8.	_____	_____	_____	_____	_____
9.	_____	_____	_____	_____	_____
10.	_____	_____	_____	_____	_____

* Bilgisayara veri girişi esnasında ters kodlanmaktadır.

Kaynak: McCroskey vd. 1996a: 206

Daha önce de belirtildiği gibi, çalışmada kullanılan ölçeği diğer çalışmalarda kullanılanlardan ayıran önemli bir özelliği bulunmaktadır. Ölçeğin bu güne kadarki kullanımlarında, rastlantısal olarak seçilen bir derse girilip, öğrencilerden o dersin hocasını değerlendirmeleri istenmektedir. Bu çalışmada ise öğrencilerin üniversitede ders aldıkları tüm öğretim elemanları içerisinde en başarılı olarak niteledikleri kişiyi düşünmeleri ve soruları onun sahip olduğunu düşündükleri özelliklere göre yanıtlamaları istenmiştir. Böylece en başarılı öğretim elemanının bu başarısında sözsüz iletişim becerilerinin de bir payı olup olmadığı saptanmaya çalışılmıştır.

II.3.2. Başarı Ölçümünde Yararlanılan Ölçekler:

- Duyuşsal Öğrenme (Affective Learning) Ölçeği (2 adet)

Duyuşsal öğrenme düzeyi “ders içeriğine ilgi” (affect toward content) ve “benzer içeriğe sahip bir başka derse alma isteği” ölçekleri olarak adlandırılan iki farklı araçla ölçülmüştür:

1. İlk ölçekte öğrencilere ders içeriğine ilişkin düşüncelerini 7 aşamalı ve iki kutuplu 4 sorudan oluşan bir ölçekle belirtmeleri istenmiştir: “**1’den 7’ye**” kadar uzanan bir ölçekte, öğretim elemanının verdiği **dersin içeriğine** yönelik düşüncenizi belirtiniz (iyi-kötü, yararlı-yararsız vb.).

2. İkinci ölçekte ise öğrencinin aynı konuda başka bir ders almak isteyip istemediği yine 7 aşamalı *iki kutuplu* 4 sorudan oluşan bir diğer ölçekle saptanmaya çalışılmıştır: “**1’den 7’ye**” kadar uzanan bir ölçekte, eğer seçim şansınız olsaydı, “**onun verdiği dersle benzer içeriğe sahip bir başka derse**” almak isteyip istemeyeceğinizi belirtiniz (*büyük olasılıkla alırdım-büyük olasılıkla almazdım, kesinlikle alırdım-kesinlikle almazdım* vb.). Her iki ölçek de bu alandaki çalışmalarda daha önce kullanılmış, güvenilir ve geçerli oldukları kanıtlanmıştır (McCroskey vd., 1996b: 301).

- Öğretim Elemanını Değerlendirme Ölçeği (2 adet)

Öğrencilerin öğretim elemanları hakkındaki düşünceleri iki farklı ölçekle öğrenilmeye çalışılmıştır:

1. İlkinde öğrencilere öğretim elemanına ilişkin düşüncelerini 7 aşamalı iki kutuplu 4 sorudan oluşan bir ölçekle belirtmeleri istenmiştir: “**1’den 7’ye**” kadar uzanan bir ölçekte, ilgili **öğretim elemanı hakkındaki düşüncenizi** belirtiniz (*değerli-değersiz, dürüst-dürüst değil* vb.).

2. İkinci ölçekte ise öğrencinin aynı öğretim elemanı tarafından verilen bir başka derse almak isteyip istemediği yine 7 aşamalı iki kutuplu 4 sorudan

oluşan bir diğer ölçekle saptanmaya çalışılmıştır: “1’den 7’ye” kadar uzanan bir ölçekte, eğer seçim şansınız olsaydı, **onun verdiği bir başka dersi** alma olasılığınızı belirtiniz (*büyük olasılıkla alırdım-büyük olasılıkla almazdım, kesinlikle alırdım-kesinlikle almazdım* vb.). Her iki ölçek de bu alandaki çalışmalarda daha önce kullanılmış, güvenilir ve geçerli oldukları kanıtlanmıştır (McCroskey vd., 1995: 286).

- Algılanan Bilişsel Öğrenme (Cognitive Learning) Ölçeği

Çalışmada öğrencilerin ders içeriğini ne ölçüde öğrendiği sorusunun yanıtı, öğrencilerin kendi beyanlarına dayanarak alınmıştır. Bu amaçla kullanılan tek soru, Richmond vd. (1987) tarafından geliştirilmiş olan ve gerçekte iki sorudan oluşan “Algılanan Bilişsel Öğrenme Ölçeği”nden alınmıştır: “0’dan 9’a uzanan bir ölçekte öğretim elemanının dersinde ne kadar çok şey öğrendiğinizi belirtiniz (0, hiçbir şey öğrenmediğinizi, 9 ise şu ana kadar almış olduğunuz diğer derslere kıyasla çok daha fazla şey öğrendiğinizi göstermektedir.) Ölçeğin dersi veren öğretim elemanını öğrencinin zihnindeki ideal öğretim elemanı ile karşılaştırmasını isteyen ve aradaki öğrenme farkını “öğrenme kaybı” olarak niteleyen ikinci sorusu ise bu çalışmadaki soruların zaten en başarılı öğretim elemanı düşünülerek yanıtlanması nedeniyle anket formuna dahil edilmemiştir.

II.4. Geçerlilik ve Güvenilirlik

Çalışmanın istatistiksel analizleri SPSS 10.0 kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Anketin geçerlilik analizi için **Açımlayıcı Faktör Analizi** (Exploratory Factor Analysis) yönteminden yararlanılmıştır (analiz sırasında varimax yöntemi ve temel bileşenler analizi teknikleri kullanılmıştır). Analiz sonuçları, ölçekte üç temel faktörün yer aldığını (özdeğeri 1’den büyük faktör sayısı 3’tür) ve bu faktörlerin açıkladığı toplam varyansın %58 düzeyinde ve sosyal bilimler alanı için tatmin edici bir değerde olduğunu göstermektedir. Bu durum, analizde önemli faktör olarak ortaya çıkan üç faktörün birlikte, maddelerdeki toplam varyansın ve ölçeğe ilişkin varyansın çoğunluğunu açıkladıkları anlamına gelmektedir.

Faktör analizi tekniği, faktör yük değeri 0,45’in üzerinde olan maddelerin ölçeğe dahil edilmesini öngörür, mevcut ölçekte en düşük madde yük değerinin 0,48 olduğu görülmektedir. Ancak ölçekte yer alan “tekdüze ses tonu” değişkeninin iki faktörde, birbirine yakın yük değerleri taşıdığı görülmüştür (katılımcı sayısının bir faktör analizi çalışmasının sağlıklı sonuç üretebilmesi için gerekli olan düzeyden daha az olmasının böyle bir sonucun elde edilmesine yol açmış olabileceği düşünülmektedir). Bu çalışmada amaç, sözsüz yakınlık ölçeğini daha alt düzeyde faktörlere bölmek olmadığından ve ölçeğin

değiştirilmesi çalışma sonuçlarının yurt dışındaki çalışmalarla kıyas imkanını ortadan kaldıracığından ölçekte herhangi bir değişiklik yapılmamıştır.

Anketteki 28 maddenin, **Cronbach Alfa** testi ile ölçülen genel güvenilirliği 0,87 olarak belirlenmiştir. Sözsüz yakınlık ölçeği (RNIM) için 0,75 düzeyinde, öğretim elemanına duyulan yakınlık ile ilgili ölçek için 0,73 düzeyinde, öğretim elemanının verdiği bir başka dersi alma isteği ile ilgili ölçek için 0,75 düzeyinde, dersin içeriğine duyulan ilgi için 0,78 düzeyinde ve son olarak benzer içeriğe sahip bir başka dersi alma isteği ile ilgili ölçek için 0,87 düzeyinde güvenilirlik değerleri elde edilmiştir. McCroskey vd., (1995, 1996a, 1996b) tarafından dört farklı ülkede gerçekleştirilen çalışmalara ait güvenilirlik değerleri bu çalışmanın değerleri ile karşılaştırmalı olarak aşağıda sunulmuştur.

Tablo-2: Kullanılan Ölçeklere ait Güvenilirlik Değerlerinin Farklı Kültürde Karşılaştırması*

	Örneklem				
	Türkiye Hacettepe Üniversitesi n = 121	Avustralya Warrnambool Institute of Advanced Education n = 139	Finlandiya University of Jyväskylä n = 151	ABD West Virginia University n = 365	Porto Riko University of Puerto Rico n = 431
Ölçekler					
1- Sözsüz Yakınlık**	0,75	0,79	0,89	0,85	0,69
2- Duyuşsal Öğrenme Ölçeği I: Ders İçeriğine İlgisi***	0,78	0,82	0,72	0,86	0,82
3- Duyuşsal Öğrenme Ölçeği II: Aynı İçerikte Başka Bir Dersi Alma İsteği***	0,87	0,95	0,98	0,96	0,93
4- Öğretim Elemanını Değerlen. Ölçeği I: Öğretim Elemanına Yakınlık**	0,73	0,90	0,82	0,92	0,87
5- Öğretim Elemanını Değerlen. Ölçeği II: Öğretim Elemanının Verdiği Başka Bir Dersi Alma İsteği**	0,75	0,95	0,98	0,97	0,94

* Algılanan Bilişsel Öğrenme Ölçeği bu çalışmada tek soruya indirilerek kullanıldığı için güvenilirlik değeri hesaplanmamış ve bu nedenle karşılaştırmaya dahil edilmemiştir.

** Bu satırda yer alan Türkiye dışındaki diğer ülke değerleri McCroskey vd.'den (1995: 286) alınmıştır.

*** Bu satırda yer alan Türkiye dışındaki diğer ülke değerleri McCroskey vd.'den (1996a: 301) alınmıştır.

Yukarıdaki tabloda da görüldüğü gibi anket formunda yer alan ölçekler, Türkiye dahil olmak üzere uygulandıkları beş farklı kültürde de güvenilirlik ölçütünü karşılamaktadır.

III. BULGULAR

Çalışmanın dört hipotezinin test edilebilmesi amacıyla **Çoklu Regresyon** ve **Pearson Basit Korelasyon** testlerine; en başarılı görülen öğretim elemanlarının hangi sözsüz yakınlık becerilerine ne ölçüde sahip olduğunu görebilmek için **aritmetik ortalamalara** ve cinsiyet grupları arasında farklılık

analizleri için ise **Tek Yönlü ANOVA** testine başvurulmuştur. (Tek Yönlü ANOVA testi ile cinsiyet grupları arasında yapılan karşılaştırmalarda anlamlı bir farklılık saptanamadığından ($p>0,05$), aşağıdaki kısımda cinsiyet grupları açısından yapılan analizlere yer verilmemiştir.)

III.1. Üstün Başarılı Öğretim Elemanları ve Sözsüz İletişim Becerileri

Çalışmanın ilk hipotezi, üstün başarılı öğretim elemanlarının, sözsüz iletişim becerileri konusunda da üst düzeyde bir performansa sahip olduğu yönündeydi. Bu nedenle ölçekte yer alan 10 değişkene ait aritmetik ortalamalar hesaplanmıştır. Çalışmada diğer ülkelerdeki sonuçlarla karşılaştırma yapabilmek amacıyla McCroskey vd. (1995, 1996a, 1996b) tarafından yürütülen çalışmalarda izlenen bir yöntem olan; ölçek maddelerini bağımsız olarak ele alma yöntemi izlenmiştir. Dolayısıyla sözsüz yakınlık ölçeğindeki 10 maddeden ses tonu, vücut duruşu ve gülümseme olgularını ölçen benzer sorular birleştirilmemiş, analizlerde ayrı ayrı değerlendirmeye alınmıştır.

Aşağıdaki tabloda en başarılı görülen öğretim elemanlarının hangi sözsüz yakınlık davranışlarına daha yüksek ölçüde sahip oldukları görülmektedir.

Tablo-3: En Başarılı Öğretim Elemanının Sözsüz Yakınlık Becerileri (Aritmetik Ortalamalara Göre Sıralama)

Önem Sırası		Aritmetik Ortalama*	Std. Sapma
1	Renkli ses tonu	3,55	0,63
2	Tekdüze olmayan bir ses tonu	3,48	0,63
3	El ve kolların kullanımı	3,44	0,73
4	Rahat vücut duruşu	3,43	0,86
5	Göz teması	3,35	0,68
6	Gergin olmayan bir vücut duruşu	3,26	0,85
7	Sınıfa gülümsemek	3,08	0,88
8	Öğrencilere gülümsemek	2,93	0,96
9	Tahtaya ve notlara bakmamak	2,49	1,09
10	Sınıfta dolaşmak	2,30	1,09

* Her bir değişken için aritmetik ortalamalar "0-4" aralığında yer almaktadır. Söz konusu aralık içinde "3" ve üzeri değerler, ilgili davranışın sıklıkla tekrarlandığı anlamına gelmektedir.

Yukarıdaki değerler, en başarılı öğretim elemanlarının ders anlatımı esnasında renkli bir ses tonu kullandıklarını, anlatımlarını jestlerle

desteklediklerini, rahat bir vücut duruşuna sahip olduklarını, öğrencilerle göz teması kurup, güler yüzlü davrandıklarını göstermektedir. 10 değişkenden sekizinde ilgili davranışın “sık sık tekrarlandığı” anlamını taşıyan “4 üzerinden 3 ve üstü düzeyde” ortalamaların elde edilmiş olması çalışmanın birinci hipotezini doğrulamıştır.

III.2. Sözsüz İletişim Becerileri Açısından Kültürel Farklılıklar

Çalışmanın ikinci hipotezi, öğretim elemanlarının sahip olduğu sözsüz yakınlık becerilerinin ülke kültürünün yakınlık derecesine bağlı olduğu yönündeydi. Aşağıdaki tabloda beş farklı kültür arasında Öğretim elemanlarının sahip oldukları sözsüz iletişim becerileri düzeyini gösteren “Sözsüz Yakınlık Ölçeği”ne ait genel ortalama değerlerinin karşılaştırmasına yer verilmektedir.

Tablo-4: Yakınlık Ölçeği Genel Ortalamasına Göre Öğretim Elemanlarının Sözsüz Yakınlık Becerileri Açısından Ülkeler Arası Sıralama

Örneklem	n	Aritmetik Ortalama	Std. Sapma
Türkiye (Hacettepe Üniversitesi)	121	31,3	4,8
Porto Riko (University of Puerto Rico)	431	28,8	5,6
ABD (West Virginia University)	365	28,2	7,8
Avustralya (Warrnambool Ins. of Advanced Education)	139	25,6	6,1
Finlandiya (University of Jyväskylä)	151	23,9	7,9

Not: Genel Yakınlık Değerinde ortalama aralığı 0-40'tır. Diğer ülkelere ait veriler McCroskey vd.'den (1995: 287) alınmıştır.

Değerlere ölçeğin genel aritmetik ortalaması açısından bakıldığında en yüksek puanın Türkiye'de olduğu, onu Porto Riko, ABD, Avustralya ve Finlandiya'nın izlediği görülmektedir. Türkiye'ye ait değerlerin yüksekliğinin, araştırma sorularının “en başarılı öğretim elemanı” düşünülerek yanıtlanmasının istenmesi ve “Türk kültürünün yakınlık (immediate) derecesi yüksek bir kültür” olması gibi iki faktörün “ortak etkisi”nden kaynaklandığı düşünülmektedir. Diğer ülkelere ait verilerde ilk göze çarpan ise bir kuzey Avrupa ülkesi olarak uzak bir kültüre sahip olan Finlandiya'nın gerçekten de en düşük değere sahip olmasıdır. Bir diğer deyişle Finlandiya'lı öğrenciler kendi öğretim elemanlarının sözsüz yakınlık düzeylerinin diğer ülkelerle kıyaslandığında çok daha düşük olduğunu belirtmektedirler. Daha az dışa vurumcu bir kültür olan Fin kültürünün bu tür bir sonuç üretmesi doğal karşılanabilir (McCroskey vd., 1995, 1996a ve 1996b). Sıralamada Türkiye'nin hemen altında ikinci sırada yine yakın bir kültür olan Porto Riko'nun bulunması da ülke kültürünün yakınlık ve uzaklık derecesinin öğretim elemanlarının sözsüz iletişim

becerilerine yansıdığını göstermekte ve bu sonuçlar ikinci hipotezi desteklemektedir. Sonuçlar aynı zamanda ABD'nin de yakın bir kültür olarak görülebileceğini, diğer taraftan Avustralya'nın yakınlık-uzaklık skalasında ortalarda bir noktada yer aldığını göstermektedir.

III.3. Bilişsel Öğrenme Algısı

Çalışmanın ikinci hipotezini test etmek amacıyla, en başarılı görülen öğretim elemanlarının sözsüz iletişim becerilerinin, derslerini alan öğrencilerin “ders içeriğini öğrenme algıları”na ne ölçüde katkıda bulunduğu araştırılmış ve öncelikle korelasyon değerleri itibariyle önem sıralamasına yer verilmiştir.

Tablo-5: Öğrencinin “Öğrenme Algısı” ve Öğretim Elemanının İletişim Tarzı Arasındaki İlişki (Pearson Korelasyon Değerleri)

	Öğrenme Algısı
Tahtaya ve notlara bakmamak	0,32**
Sınıfa gülümsemek	0,26**
Tekdüze olmayan bir ses tonu	0,25**
Öğrencilere gülümsemek	0,25*
Sınıfta dolaşmak	0,23*
Göz teması	0,20*
Renkli ses tonu	-
El ve kolların kullanımı	-
Rahat vücut duruşu	-
Gergin olmayan bir vücut duruşu	-
Genel ölçek değeri	0,34**

* Korelasyon değeri $p < 0,05$ düzeyinde anlamlıdır.

** Korelasyon değeri $p < 0,01$ düzeyinde anlamlıdır.

Not: Sosyal bilimlerde korelasyon değerlerinin yorumlanmasında 0.1, 0.3 ve 0.5 düzeyleri sırasıyla düşük, orta ve yüksek korelasyon değerleri olarak nitelenebilir (Green vd., 2000: 236).

Sonuçlar, 10 değişkenden 6'sının öğrencinin öğrenme algısı ile korelasyon içinde olduğunu göstermiş; ölçeğin genel değeri ile öğrenme algısının ise 0,34 düzeyinde pozitif ve orta düzeyde ($p < 0,01$) bir korelasyon sergilediği ortaya çıkmıştır. Söz konusu değerler, çalışmanın ikinci hipotezini doğrulamaktadır.

Aşağıda bu kez kültürler arası farklılıkları görebilmek amacıyla Sözsüz Yakınlık Ölçeği (RNIM) ile beş farklı ülkede elde edilen veriler sıralanmaktadır.

**Tablo-6: Öğrencinin “Öğrenme Algısı” ile “Yakınlık Ölçeği Değeri” İlişkisi
Açısından Ülkeler Arası Sıralama
(Korelasyon ve Çoklu Regresyon Değerleri)**

Örneklem	n	Korelasyon	Çoklu Regresyon ^a
Finlandiya	151	0,59*	0,61*
Porto Riko	431	0,45*	0,44*
ABD	365	0,40*	0,41*
Avustralya	139	0,36*	0,40*
Türkiye	121	0,34**	0,42**

Not: Diğer ülke değerleri McCroskey vd.'den (1996a: 209) alınmıştır.

^a Çoklu regresyon değeri, ölçeği daha iyi temsil ettiği düşünülen 1, 2, 3, 4, 6 ve 8 numaralı sorularda yer alan 6 değişkeni içermektedir.

* Korelasyon değeri $p < 0,05$ düzeyinde anlamlıdır.

** Korelasyon değeri $p < 0,01$ düzeyinde anlamlıdır.

Yukarıdaki değerler, incelenen tüm ülkelerde 10 değişkenden oluşan genel ölçek değeri ve 6 değişkenden oluşan daraltılmış ölçek değerinin “öğrencinin öğrenme algısı” ile orta ve güçlü düzeylerde korelasyona sahip olduğunu göstermektedir.

III.4. Öğretim Elemanına Duyulan Yakınlık

Çalışmanın ikinci hipotezini test etmek amacıyla, en başarılı görülen öğretim elemanlarının sözsüz iletişim becerilerinin, öğrencilerinin onlara duyduğu yakınlık ve öğretim elemanının verdiği bir başka dersi alma isteğine ne ölçüde katkıda bulunduğu araştırılmış ve öncelikle korelasyon değerleri itibariyle önem sıralamasına yer verilmiştir.

Yukarıdaki tabloda da görüldüğü gibi, öğrencilerin öğretim elemanlarına duyduğu yakınlık ve öğretim elemanının verdiği bir başka dersi alma isteği ile yakınlık ölçeği değişkenleri arasında anlamlı korelasyonlar mevcuttur (birincisi için 0,19-0,42, ikincisi için ise 0,18-0,35 aralığında). Genel ölçek değeri ile öğretim elemanına duyulan yakınlık arasında 0,35, öğretim elemanının verdiği bir başka dersi alma isteği arasında ise 0,30 düzeyinde, pozitif ve orta güçte korelasyonların saptanması da çalışmanın ikinci hipotezini doğrulamıştır. Aşağıda bu kez kültürler arası farklılıkları görebilmek amacıyla Sözsüz Yakınlık Ölçeği (RNIM) ile beş farklı ülkede elde edilen veriler sıralanmaktadır.

Tablo-7: “Öğretim Elemanına Duyulan Yakınlık” ve “Öğretim Elemanının Verdiği Bir Başka Dersi Alma İsteği” ile İlgili Değişkenler (Korelasyon Değerleri)

	Öğretim Elemanına Duyulan Yakınlık	Öğretim Elemanının Verdiği Bir Başka Dersi Alma İsteği
Renkli ses tonu	0,42**	0,35**
Göz teması	0,33**	0,24**
Sınıfa gülümsemek	0,29**	0,25**
Rahat vücut duruşu	0,26**	0,21*
Tekdüze olmayan bir ses tonu	0,25**	0,24**
El ve kolların kullanımı	0,19*	-
Tahtaya ve notlara bakmamak	-	-
Öğrencilere gülümsemek	-	0,18*
Sınıfta dolaşmak	-	-
Gergin olmayan bir vücut duruşu	-	-
Genel ölçek değeri	0,35**	0,30**

* Korelasyon değeri $p < 0,05$ düzeyinde anlamlıdır.

** Korelasyon değeri $p < 0,01$ düzeyinde anlamlıdır.

Tablo-8: “Öğretim Elemanına Duyulan Yakınlık” ve “Öğretim Elemanının Verdiği Bir Başka Dersi Alma İsteği” ile “Yakınlık Ölçeği Değeri” İlişkisi Açısından Ülkeler Arası Sıralama (Korelasyon ve Çoklu Regresyon Değerleri)

Örneklem	n	Öğretim elemanına duyulan yakınlık		Öğretim elemanının verdiği bir başka dersi alma isteği	
		Korelasyon	Çoklu Regresyon ^a	Korelasyon	Çoklu Regresyon ^a
Finlandiya	151	0,69*	0,70*	0,66*	0,69*
Avustralya	139	0,60*	0,62*	0,54*	0,57*
ABD	365	0,59*	0,62*	0,55*	0,57*
Porto Riko	431	0,44*	0,49*	0,52*	0,60*
Türkiye	121	0,35**	0,41**	0,30**	0,35**

Not: Diğer ülke değerleri McCroskey vd.’den (1995: 288) alınmıştır.

^a Çoklu regresyon değeri, ölçeği daha iyi temsil ettiği düşünülen 1, 2, 3, 4, 6 ve 8 numaralı soruların oluşturduğu 6 değişkeni içermektedir.

* Korelasyon değeri $p < 0,05$ düzeyinde anlamlıdır.

** Korelasyon değeri $p < 0,01$ düzeyinde anlamlıdır.

Yukarıdaki değerler, incelenen tüm ülkelerde 10 değişkenden oluşan genel ölçek değeri ve 6 değişkenden oluşan daraltılmış ölçek değerinin hem

“öğretim elemanına duyulan yakınlık”, hem de “öğretim elemanının verdiği bir başka dersi alma isteği” ile orta ve güçlü düzeylerde korelasyona sahip olduğunu göstermektedir.

III.5. Ders İçeriğine İlgisi (Duyuşsal Öğrenme)

Çalışmanın üçüncü hipotezini test etmek amacıyla, öğrencilerin en başarılı gördüğü öğretim elemanlarının sözsüz yakınlık becerilerinin, öğrencilerinin ders içeriğine ilgisi ve benzer içerikteki başka derse kayıt isteğine ne ölçüde katkıda bulunduğu araştırılmış ve öncelikle korelasyon değerleri itibariyle önem sıralamasına yer verilmiştir.

Tablo-9: “Ders İçeriğine İlgisi” ve “Benzer İçerikteki Başka Derse Kayıt” ile İlgili Değişkenler (Korelasyon Değerleri)

	Ders İçeriğine İlgisi	Benzer İçerikteki Başka Derse Kayıt
Tekdüze olmayan bir ses tonu	0,30**	0,30**
Renkli ses tonu	0,25**	0,26**
Göz teması	0,25**	0,18*
Tahtaya ve notlara bakmamak	0,19*	-
Sınıfa gülümsemek	0,18*	0,24**
Rahat vücut duruşu	-	-
El ve kolların kullanımı	-	-
Öğrencilere gülümsemek	-	-
Sınıfta dolaşmak	-	-
Gergin olmayan bir vücut duruşu	-	-
Genel ölçek değeri	0,23**	0,26**

* Korelasyon değeri $p < 0,05$ düzeyinde anlamlıdır.

** Korelasyon değeri $p < 0,01$ düzeyinde anlamlıdır.

Yukarıdaki tabloda da görüldüğü gibi, öğrencilerin ders içeriğine ilgileri ve benzer içerikteki bir başka dersi alma isteği ile yakınlık ölçeği değişkenleri arasında anlamlı korelasyonlar mevcuttur (her ikisi için de 0,18-0,30 aralığında). Genel ölçek değeri ile öğrencilerin ders içeriğine ilgileri arasında 0,23, benzer içerikteki bir başka dersi alma isteği arasında ise 0,26 düzeyinde pozitif korelasyonların ($p < 0,01$) saptanması da çalışmanın dördüncü hipotezini doğrulamıştır.

Aşağıda bu kez kültürler arası farklılıkları görebilmek amacıyla Sözsüz Yakınlık Ölçeği (RNIM) ile beş farklı ülkede elde edilen veriler sıralanmaktadır.

Tablo-10: “Ders İçeriğine İlgili” ve “Benzer İçerikteki Başka Derse Kayıt” ile Yakınlık Ölçeği Değeri İlişkisi Açısından Ülkeler Arası Sıralama (Korelasyon ve Çoklu Regresyon Değerleri)

Örneklem	n	Ders içeriğine ilgi		Benzer içerikteki başka derse kayıt isteği	
		Korelasyon	Çoklu Regresyon ^a	Korelasyon	Çoklu Regresyon ^a
Finlandiya	151	0,39*	0,47*	0,10*	0,26*
Avustralya	139	0,33*	0,39*	0,25*	0,30*
ABD	365	0,34*	0,39*	0,31*	0,33*
Porto Riko	431	0,27*	0,36*	0,52*	0,22*
Türkiye	121	0,23**	0,38**	0,26**	0,37**

Not: Diğer ülke değerleri McCroskey vd.’den (1996b: 304) alınmıştır.

^a Çoklu regresyon değeri, ölçeği daha iyi temsil ettiği düşünülen 1, 2, 3, 4, 6 ve 8 numaralı soruların oluşturduğu 6 değişkeni içermektedir.

* Korelasyon değeri $p < 0,05$ düzeyinde anlamlıdır.

** Korelasyon değeri $p < 0,01$ düzeyinde anlamlıdır.

Yukarıdaki değerler, incelenen tüm ülkelerde 10 değişkenden oluşan genel ölçek değeri ve 6 değişkenden oluşan daraltılmış ölçek değerinin hem “ders içeriğine ilgi”, hem de “benzer içerikteki bir başka dersi alma isteği” ile korelasyona sahip olduğunu göstermektedir.

GENEL DEĞERLENDİRME VE ÖNERİLER

Bu çalışmada elde edilen bulgular, öğrencileri tarafından üstün başarılı olarak algılanan Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi öğretim elemanlarının sözsüz iletişim becerileri ile onların algılanan başarıları ve öğrenme olgusunun farklı boyutları arasında pozitif ve anlamlı korelasyonların olduğunu ortaya koyarak çalışma hipotezlerini doğrulamıştır. Çalışmada kullanılan sözsüz iletişim ölçeğini (RNIM) geliştiren McCroskey ve arkadaşlarının (1996a) diğer kültürlerdeki uygulamalarında elde ettikleri sonuçlar dikkate alındığında da incelenen kültürlerin tamamında, genel olarak öğretim elemanlarının sözsüz iletişim becerileri ile öğrenme sürecinin farklı boyutları arasında pozitif ve anlamlı ilişkiler mevcut olduğundan, çalışmanın mevcut literatürü destekler yönde sonuç ürettiği görülmektedir (McCroskey vd., 1995, 1996a ve 1996b).

Sözsüz iletişim ölçeğinin Türkiye'deki uygulamasında öğrencilerden, anketteki soruları, üniversite öğrenimleri boyunca en başarılı buldukları öğretim elemanını düşünerek yanıtlamalarının istenmesi, çalışmanın ana hipotezini doğrulayan bir sonuç ortaya çıkarmıştır. Türk öğretim elemanlarının Sözsüz Yakınlık Ölçeği'ne (RNIM) ait aritmetik ortalamaları incelendiğinde genel ölçek ortalamasının oldukça yüksek olduğu görülmüştür. Gerçekten de Türkiye örneğinde, ölçekteki 10 davranıştan 7'sinde aritmetik ortalama değerleri, ilgili davranışın öğrencileri tarafından üstün başarılı olarak algılanan öğretim üyesi tarafından sıklıkla tekrarlandığını ortaya çıkarmıştır. Diğer bir ifadeyle çalışma sonuçları, aritmetik ortalamalar itibariyle üstün başarılı öğretim elemanlarının, sözsüz iletişim becerileri alanında yüksek performans sergilediklerini göstermektedir.

Çalışmada “öğretim elemanına yakınlık”, “ders içeriğine ilgi” ve “ders içeriğini öğrenme” faktörlerinde kullanılan korelasyon testleriyle elde edilen değerler yakından incelendiğinde ise genellikle en düşük korelasyon değerlerinin en başarılı öğretim elemanlarını kapsamasına rağmen Türkiye örneğinde, en yüksek korelasyon değerlerinin ise Finlandiya'da elde edildiği görülmektedir. Bu bulgu, Finlandiya gibi düşük derecede yakınlık içeren kültürlerde (non-immediate cultures) (McCroskey vd., 1995, 1996a ve 1996b), öğretim elemanının yakınlık davranışının, öğrenciler üzerinde, yüksek yakınlık düzeyine sahip kültürlerden (immediate cultures) daha fazla etkili olduğu anlamına gelmektedir. Bir diğer ifadeyle, genel beklenti itibariyle, öğrenciyle yakınlık içeren davranışların düşük düzeyde talep edildiği kültürlerde, öğretim elemanları bu standardın üzerine çıktıklarında, yakınlık davranışlarının öğretim sürecine etkisi de çok yüksek olmaktadır. Tam tersine Türkiye gibi yakınlık düzeyi zaten yüksek olan bir kültürde, öğretim elemanından bu yönde davranış beklentisi daha yüksek olduğundan, bu beklentinin karşılanması kolay olmamakta, dolayısıyla da yakınlık ile öğrenme arasındaki korelasyon diğer kültürlerle kıyaslandığında görece olarak daha düşük kalmaktadır. Bu son derece önemli bulgu, ülkelerarasındaki “kültürel farklılıkların” sözsüz iletişimi ve iletişimden beklentileri de etkilediğini ortaya koymaktadır. Söz konusu bulgu, Türkiye gibi yakınlık derecesi yüksek kültürlerde öğrencilerin iletişim beklentisi diğer kültürlerle oranla daha yüksek olduğundan, öğretim elemanlarının iletişim için daha fazla çaba göstermek zorunda olduklarını göstermektedir.

Sözsüz iletişim alanında yapılacak yeni çalışmalarda daha geniş bir katılımcı sayısı, yeni ve daha fazla sayıda değişkenin kullanılması ve çalışmaların üniversite genelindeki diğer fakültelerde de yürütülmesi ile öğretim elemanlarının sınıftaki başarısında etkili olan sözsüz iletişim faktörleri konusunda daha kapsamlı bir çerçevenin oluşturulabileceği düşünülmektedir. Bu çalışmanın Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

bünyesinde yürütülmüş olması, çalışma sonuçlarının bütün üniversite camiasını kapsamaması olanağını kısıtlamaktadır. Ancak mevcut araştırmada kullanılan anket formunun güvenilirlik testi değerinin oldukça yüksek olması (0,87) ve kullanılan ölçeğin (RNIM) yurt dışında gerçekleştirilen uygulamalarında elde edilenlere paralel sonuçlar üretmesi gibi faktörlerin, genel olarak çalışma sonuçlarının güvenilirliğini ve geçerliliğini desteklediği düşünülmektedir.

Çalışmanın sözsüz iletişim literatürüne katkılarından biri de “üstün başarı” boyutunu eklemesi olmuştur. Gerçekten de aritmetik ortalamalar itibariyle ele alındığında çalışma bulguları, beklentileri doğrulamış; öğrenciler tarafından üstün başarılı olarak algılanan Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi öğretim elemanlarının sözsüz iletişim becerileri açısından yüksek bir yetkinlik düzeyine sahip olduğu kanıtlanmıştır. Bu bulgu, özellikle Türkiye gibi yakınlık derecesi yüksek kültürlerde, üniversite öğretim elemanlarının sınıfta öğretim sürecindeki başarılarının yükseltilmesini hedefleyen **Eğiticilerin Eğitimi** gibi hizmet içi eğitim programlarında, geliştirilmesi gereken beceriler arasına sözsüz iletişim becerilerinin de eklenmesinin sağlıklı bir yaklaşım olacağını göstermektedir.

Sınıf Ortamına ve Genel İş Atmosferine Yönelik Sözsüz İletişim Önerileri

Çalışmada incelenen ve iş ortamında uygulanabilirliği açısından beş başlık altında toplanabilecek sözsüz iletişim davranışlarının iş yerinde sağlıklı iletişime önemli katkılar sağlaması beklenebilir:

1. Gülümsemek (günlük iletişimde olumlu ve yapıcı bir ruh halinin göstergesi olarak gülümsemek): Psikologlar sosyal ortamlarda insanların ruh halinin bulaşıcı bir etkiye sahip olduğunu ve söz konusu etkinin kişinin statüsü ve gücü yükseldiği ölçüde arttığını belirtmektedirler (Goleman, 2000: 208). Örneğin sınıfa giren öğretim elemanı, iş yerine gelen yönetici, statü olarak diğerlerinden daha yüksek olduğu için hangi ruh durumuna sahipse, kısa sürede etraftaki insanlara bu duygu durumunu bulaştırmaktadır. Yine çalışmalara göre en bulaşıcı yüz ifadesi ise gülümsemedir (Goleman, 2000: 431). Gülümsemek hem bireyin kan basıncını düşürerek onu rahatlatır hem de karşı tarafa güven verir, böylece stres ve gerginliğin neden olduğu olumsuz iklim yumuşatılmasına katkıda bulunulur. Bütün bu nedenlerden dolayı, iş yerinde bilgi paylaşımını ve işbirliğini artıracak olumlu bir iletişim atmosferi oluşturma sürecinde belki de en basit yöntemler arasında; “gülümsemek” ve “insanların gülümsemesini sağlayacak esprili bir iş ortamı yaratmak” gibi unsurlar sıralanabilir.

2. Göz teması kurmak (konuşma esnasında dinlediğini göstererek rahat ve güven verici bir şekilde göz teması kurmak): Sözsüz iletişim uzmanlarına

göre gözlerle gönderilen sinyaller, vücutla gönderilen tüm sinyaller arasında en açıklayıcı olanlardır (Pease 1997: 118). Ayrıca, iletişimde ilk farkedilen ve ilk olarak yorumlanan unsurlar yine gözler ve bakış tarzlarıdır (Matsumo 1989: 171; Nolen 1995: 48). İletişim esnasında kurulan göz teması iletişimin kalitesini de belirler. Yapılan pek çok araştırma, sağlıklı bir göz teması kurabilen bireylerin, diğerleri tarafından daha olumlu ve sıcak bulduklarını göstermektedir (Napieralski, Brooks ve Dronney 1995: 273). Olumsuz veya sağlıksız olarak nitelenebilecek bakış tarzlarına örnek olarak şunlar sıralanabilir: Gözleri kaçırmak (gerçeği saklama), burnu yukarıda tutarak üstten bakış (aşağılama); başı hafif eğerek alttan bakış (düşmanlık), gözleri hiç kaçırmadan uzun süreli göz teması (meydan okuma) vb. (Fast 1999: 122-131; Pease 1997: 120; Schober 1996: 51; Cooper 1989: 44). Karşıdaki kişiye yönelik olarak daha onunla konuşmadan antipati veya sempati duymak mümkündür ve genellikle bu durum bakışların yorumlanması sayesinde oluşur. Örneğin Schober (1996: 121), sınıf ortamında uzun süreli bakışın öğrencileri güvensizleştirebileceğini belirtmektedir. Ayrıca, özellikle dominant karakterli öğrencilerin kimin daha fazla bakabileceğini test etmek isteyebileceğini ve bunun da ortamdaki gerilimi artıracaklarını ileri sürmektedir. Görüldüğü gibi bakış tarzı ve süresi düşünüldüğünden daha önemli olabilmektedir. Bu nedenle iletişim esnasında başı düzgün tutmak (kulak ve burun aynı hizada), göz teması kurarken zaman zaman başka tarafa bakarak karşıdaki bireye nefes alma fırsatı vermek ve başı hafifçe sallayarak dinlediğini hissettirmek; karşı tarafa duyulan saygının ifade edilmesini sağlar ve taraflar arasında güven duygusunun geliştirilmesine katkıda bulunur.

3. Ses tonu (iletişim esnasında canlı, motive edici bir ses tonu kullanmak): Ses tonu, sözsüz iletişim literatüründe “paralanguage” olarak tanımlanan, dil ile ilgili faktörlerin oluşturduğu alanın önemli bir unsurudur (Swenson ve Cashmir 1998: 214; Schober, 1996: 30). Ses tonu ruh halinin ve düşüncelerin önemli bir göstergesidir, iletişim esnasında ne denli canlı, ne denli motive edici olursa karşıdaki insanlara da aynı ölçüde olumlu mesaj iletilir. Bu durum aynı zamanda kişinin sosyal çekiciliğini de artırır; bunun tam zıttı ise zayıf, bezgin, sıkıcı bir tonda konuşmaktır, bu tavır genellikle iletişimi olumsuz etkiler. Ses tonunun yanı sıra konuşma hızı da iletişimi etkiler. Kişinin konuşma hızının yüksekliği, onun daha yetenekli, zeki, objektif, üstün ve dinamik olduğu algısını yaratır. Diğer taraftan yavaş bir konuşma hızı, daha sakin, dürüst, sıcakkanlı ve iyi niyetli bir insan algısı oluşturur. Ancak dinleyiciler en çok kendilerinkine benzeyen veya biraz daha hızlı bir tonda konuşan bir insanla konuşmak ister. Bu nedenle konuşma hızını karşıdaki kişiye göre ayarlamakta yarar vardır (Nolen 1995: 48).

4. Vücut duruşu (gergin olmayan, karşı tarafı rahatlatıcı bir vücut duruşuna sahip olmak): Rahat vücut duruşu; kaşların çatıldığı, ellerin sinirli bir

şekilde ovulduğu, yumrukların sıkıldığı, bacakların ve ayakların adeta koşup kaçmak istermişçesine stres içinde zıplatıldığı gergin vücut duruş tarzlarının zıttını ifade eder. İnsanlar gergin ortamlarda bulunmak istemediklerinden, bu tarz iletişim sinyallerini yollayan bireylerin diğer insanlarla iletişiminde de zaman içerisinde olumsuzluklar gelişir. Dolayısıyla rahat ve açık bir vücut duruşu iletişimi önemli ölçüde destekleyeceği söylemek yanlış olmayacaktır (Nolen 1995: 48).

5. El ve kolların kullanımı: İletişim esnasında avuç içlerinin açık ve yukarıya dönük olması paylaşım isteğini sembolize ederken; yere veya karşıdaki kişiye dönük olması katılımı ve paylaşımı ortadan kaldıran baskıcı ya da iletişime duvar ören bir tarzı simgeler (Baltaş ve Baltaş 1992: 59-60; İzgören 1999: 32). Ayrıca, işaret parmağının veya yumruğun sallanması yoluyla iletişim kurulması da tehditkâr bir tarzın işaretidir (Baltaş ve Baltaş 1992: 72; İzgören 1999: 36). Paylaşım amaçlı iletişim esnasında ellerin açık ve avuç içlerinin yukarıda olmasına dikkat edilmelidir. İletişim esnasında kolların kavuşturulması da iletişime kapalılığın ve eleştireliliğin işaretidir; uyumlu, güvene dayanan bir iletişim ancak, açık eller ve açık kollarla mümkündür, bu sinyaller paylaşım açılmış bir zihnin göstergesidir (ABD’de yapılan bir çalışmada kollarını kavuşturarak bir konuşmacıyı dinlemesi istenilen öğrencilerin, kolları açık dinleyenlere oranla anlama oranlarının % 38 daha düşük olduğu ve diğer gruplara oranla konuşmacıya yönelik olarak daha eleştirel oldukları ortaya konulmuştur (Pease 1997: 82)).

Sonuç olarak, yukarıda beş alanda toplanılan sözsüz iletişim davranışlarının uygulamada yaratacağı pozitif etkinin, genel olarak iş dünyasında da iletişimi geliştirip, işbirliği ve paylaşımı artırmaya yardımcı olabileceği düşünülmektedir. İşgörenlerin hem kendi vücut dillerini izleyerek çevrelerindeki insanlara hangi iletişim sinyallerini gönderdiklerini kontrol etmeleri, hem de diğer insanların yolladığı sinyalleri gözleyerek onların ruhsal durumlarını analiz etmeleri örgütsel iletişimde önemli kazançlar sağlayacaktır. Böylece bir yanda işgörenler arasında empati süreci kolaylaşacak, diğer yandan da iletişimin bozulmaya başladığı anlarda sorunu zamanında fark edip daha fazla büyümeden önlem almak mümkün olabilecektir.

İlerideki çalışmalarda, öğretim elemanları üzerine yürütülen araştırmalara diğer meslek gruplarının da eklenmesi halinde, örgütsel ortamda başarının bileşenleri sıralanırken genellikle göz ardı edilen sözsüz iletişim yeterliliklerinin, iş yerinde başarı üzerindeki etkilerinin daha kapsamlı bir şekilde analiz edilmesi mümkün olabilecektir. Ayrıca, işgörenlerden beklentileri giderek yükselen 21. yüzyıl örgütlerinin hizmet içi eğitim programlarına sözsüz iletişim becerilerinin de dahil edilmesiyle, eğitim programlarının daha da zenginleşip güçleneceği; söz konusu becerilerin uygulamaya aktarılabilmesi

halinde ise örgütsel ortamda iletişim, takım çalışması, işbirliği, işgören memnuniyeti ve verimlilik gibi alanlarda olumlu adımlar atılabileceği düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- Andersen, J.F., P.A. Andersen and A.D. Jensen (1979) "The Measurement of Immediacy", **Journal of Applied Communication Research**, 7, 153-180.
- Anderson, K. (2001) "What You can Say without Speaking (Body Language)", **Journal of Property Management**, 66(5), 12.
- Arthur, D. (1995) "The Importance of Body Language", **HR Focus**, 72, 22-28.
- Baltaş, Z. ve A. Baltaş (1992) **Bedenin Dili**, İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Barnum, C. ve N. Wolniansky (1989) "Taking Cues from Body Language", **Management Review**, 78(6), 59-61.
- Bloom, B. S. and D.R. Krathwohl (1956) **Taxonomy of Educational Objectives: The Classification of Educational Goals, Handbook I: Cognitive Domain**, New York: Longmans, Green.
- Buller, D.B. (1991) "Patterns and Functions of Nonverbal Communication: An Introduction", **The Southern Communication Journal**, 56(2), 81-83.
- Chesebro, J.C. and J.C. McCroskey (2001) "The Relationship of Teacher Clarity and Immediacy with Student State Receiver Apprehension, Affect, and Cognitive Learning", **Communication Education**, 50, 59-68.
- Chevrier, D. (1994) "Let's Face It", **CMA - The Management Accounting Magazine**, 68(6). 26-27.
- Christensen, L.J. and K.E. Menzel (1998) "The Linear Relationship between Student Reports of Immediacy Behaviors and Perceptions of State Motivation, and of Cognitive, Affective, And Behavioral Learning", **Communication Education**, 47, 82-90.
- Christophel, D. (1990) "The Relationships among Teacher Immediacy Behaviors, Student Motivation, and Learning", **Communication Education**, 39, 323-340.
- Comstock, J., E. Rowell and J.W. Bowers (1995) "Food for Thought: Teacher Nonverbal Immediacy, Student Learning, and Curvilinearity", **Communication Education**, 44, 251-266.

- Cooley, E. L., D. Triemer and M. David (2002) "Classroom Behavior and the Ability to Decode Nonverbal Cues in Boys with Severe Emotional Disturbance", **The Journal of Social Psychology**, 142(6), 741-752.
- Cooper, K. (1989) **Sözsüz İletişim**, (Çev. T. Yalkı), İstanbul: İlgı Yayıncılık.
- Dave, R.H. (1975) "Psychomotor Domain" in R.J. Armstrong (ed.), **Developing and Writing Behavioural Objectives**, London: Educational Innovators Press, 20-21.
- Fast, J. (1999) **Beden Diliniz Sizi Ele Veriyor**, İstanbul: Kuraldışı.
- George, M.J. and G.R. Jones (1996) **Understanding and Managing Organizational Behavior**, Reading, Massachusetts: Addison-Wesley Publishing Company.
- Gibson, J., J. M. Ivancevich and J. H. Donnelly (1997) **Organizations: Behavior, Structure, Processes**, Boston: McGraw-Hill.
- Goleman, D. (2000) **İşbaşında Duygusal Zeka**, İstanbul: Varlık Yayınları.
- Gorham, J.S. (1988) "The Relationship between Verbal Teacher Immediacy Behaviors and Student Learning", **Communication Education**, 37, 40-53.
- Green, S.B., N.J. Salkind and T.M. Akey (2000) **Using SPSS for Windows**, New Jersey: Prentice Hall.
- Hales, D. (1994) "The Secret Language of Success" **Reader's Digest**, 144(861), 165-169.
- Harrow, A. (1972) **A Taxonomy of Psychomotor Domain: A Guide for Developing Behavioral Objectives**, New York: David McKay.
- Hewes, G.W. (1992) "Primate Communication and The Gestural Origin of Language", **Current Anthropology**, February, 33(1), 565-584.
- Hodgins, H.S. and M. Zuckerman (1990) "The Effect of Nonverbal Sensitivity on Social Interaction", **Journal of Nonverbal Behavior**, Fall, 14(3), 155-171.
- Hofstede, G. (1980) **Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values**, California: Sage.
- İzgören, A.Ş. (1999) **Dikkat Vücudunuz Konuşuyor**, Ankara: Academy.
- Kelley, D.H. and J. Gorham (1988) "Effects of Immediacy on Recall of Information", **Communication Education**, 37, 198-207.

- Krathwohl, D.R., B.S. Bloom and B.M. Bertram (1973) **Taxonomy of Educational Objectives, the Classification of Educational Goals. Handbook II: Affective Domain**. New York: David McKay Co., Inc.
- Livingstone-Learmonth, G. (1992) "Fair Speechless Messages", **Chemistry and Industry**, July 20, 537-538.
- Lowen, A. (1958) **Physical dynamics of Character Structure/The Language of the Body**, New York: Grune and Straton.
- Manusov, V., K. Floyd and J. Kerssen-Griep (1997) "Yours, Mine, and Ours: Mutual Attributions for Nonverbal Behaviors in Couples' Interactions", **Communication Research**, 24(3), 234-251.
- Martin, S. (1995) "The Role of Nonverbal Communications in Quality Improvement", **National Productivity Review**, Winter, 15.
- Matsumoto, D. (1989) "Face, Culture, and Judgments of Anger and Fear: Do the Eyes have It?" **Journal of Nonverbal Behavior**, 13(3), 171-189.
- McCroskey, J.C., V.P. Richmond, A. Sallinen, J. M. Fayer and R. A. Barraclough (1995) "A Cross-Cultural and Multi-Behavioral Analysis of the Relationship between Nonverbal Immediacy and Teacher Evaluation", **Communication Education**, 44, 281-291.
- McCroskey, J. C., A. Sallinen, J. M. Fayer, V. P. Richmond and R. A. Barraclough (1996a) "Nonverbal Immediacy and Cognitive Learning: A Cross-Cultural Investigation" **Communication Education**, 45, 200-211.
- McCroskey, J. C., A. Sallinen, J. M. Fayer, V. P. Richmond and R. A. Barraclough (1996b) "A Multi-Cultural Examination of the Relationship between Nonverbal Immediacy and Affective Learning" **Communication Quarterly**, 44, 297-307.
- Mehrabian, A. (1969) "Some Referents and Measures of Nonverbal Behavior", **Behavioral Research Methods and Instruments**, 1, 213-217.
- Mehrabian, A. (1971) **Silent Messages**. Belmont, CA: Wadsworth.
- Mehrabian, A. and S.R. Ferris (1967) "Inference of Attitudes from Nonverbal Communication in Two Channels" **Journal of Consulting Psychology**, 31, 248-252.
- Molcho, S. (2000) **Beden Dili: Sessiz Diliniz**, E.T. Batır (çev.), İstanbul: Gün Yayıncılık.

- Moore, A., J.T. Masterson, D. M. Christophel and K. A. Shea (1996) "College Teacher Immediacy and Student Ratings of Instruction", **Communication Education**, 45, 29-39.
- Napieralski, L.P., C.I. Brooks and J. M. Droney (1995) "The Effect of Duration of Eye Contact on American College Students' Attributions of State, Trait, and Test Anxiety", **The Journal of Social Psychology**, 135(3), 273(8).
- Nolen, W.E. (1995) "Reading People", **Internal Auditor**, 52(2), 48-52.
- Pease, A. (1997) **Beden Dili**, İstanbul: Rota.
- Plax, T.G., P. Kearney, J.C. McCroskey and V. P. Richmond (1986) "Power in the Classroom VI: Verbal Control Strategies, Nonverbal Immediacy, and Affective Learning", **Communication Education**, 35, 43-55.
- Remland, M.S., T.S. Jones and H. Brinkman (1995) "Interpersonal Distance, Body Orientation, and Touch: Effects of Culture, Gender, and Age", **The Journal of Social Psychology**, 135(3), 281-298.
- Richmond, V.P., J.S. Gorham and J.C. McCroskey (1987) "The Relationship between Selected Immediacy Behaviors and Cognitive Learning", **Communication Yearbook**, 10, 574-590.
- Richmond, V.P., J.C. McCroskey and A. D. Johnson (2003) "Development of the Nonverbal Immediacy Scale (NIS): Measures of Self- and Other-Perceived Nonverbal Immediacy", **Communication Quarterly**, 51, 504-517.
- Rodriguez, J.I., T.G. Plax and P. Kearney (1996) "Clarifying the Relationship between Teacher Nonverbal Immediacy and Student Cognitive Learning: Affective Learning as the Central Causal Mediator", **Communication Education**, 45, 293-305.
- Rotenberg, K.J. and C. Sullivan (2003) "Children's Use of Gaze and Limb Movement Cues to Infer Deception", **Journal of Genetic Psychology**, 164(2), 175-188.
- Schober, O. (1996) **Beden Dili: Davranış Anahtarı**, (çev. S. Özbent), İstanbul: Arion.
- Sanders, J.A. and R.L. Wiseman (1990) "The Effects of Verbal and Nonverbal Teacher Immediacy on Perceived Cognitive, Affective, and Behavioral Learning in the Multicultural Classroom", **Communication Education**, 39, 341-353.
- Simpson, E.J. (1972) **The Classification of Educational Objectives in the Psychomotor Domain**, Washington, DC: Gryphon House.

- Smythe, M.J. and J.A. Hess (2005) "Are Student Self-Reports a Valid Method for Measuring Teacher Nonverbal Immediacy?", **Communication Education**, 54(2), 170-179.
- Swenson, J. ve F.L. Cashmir. (1998) "The Impact of Culture-Sameness, Gender, Foreign Travel, and Academic Background on the Ability to Interpret Facial Expression of Emotion in Others", **Communication Quarterly**, 46(2), 214-15.
- Thweatt, K.S. and J.C. McCroskey (1996) "Teacher Nonimmediacy and Misbehavior: Unintentional Negative Communication", **Communication Research Reports**, 13(2), 198-204.
- Trimby, M.J. (1988) "What Do You Really Mean?" **Management World**, June-August, 17.
- Vrij, A., G.R. Semin and R. BULL (1996) "Insight into Behavior Displayed during Deception", **Human Communication Research**, 22(4), 544-563.
- Vrij, A., L. Akehurst and P. Morris (1997) "Individual Differences in Hand Movements during Deception", **Journal of Nonverbal Behavior**, 21(2), 87-103.
- Vrij, A. (1993) "Credibility Judgments of Detectives: the Impact of Nonverbal Behavior, Social Skills, and Physical Characteristics on Impression Formation", **The Journal of Social Psychology**, 133(5), 601-611.
- Waltman, J.L. and S.P. Golen (1993) "Detecting Deception During Interviews", **Internal Auditor**, 50(4), 61-64.
- Whitehead, G.I. and S.H. Smith (2002) "The Use of hand Gestures and Smiles in the Inaugural Addresses of Presidents of the United States", **The Journal of Social Psychology**, 142(5), 670-672.

CONSPIRACY OR SOCIAL CHANGE? A LITERATURE REVIEW ON TRANSNATIONAL NGO NETWORKS

Bican ŞAHİN*

Abstract

In a globalizing world, foreign/international nongovernmental organizations (NGOs) work in satisfying various societal needs along with the domestic national NGOs. This cooperation is not welcomed by all circles in the host countries. The activities of these organizations are seen with suspicion. Furthermore, the domestic NGOs that are associating with the foreign/international NGOs are seen by the same circles as compradors and sometimes even labeled as “traitors.” In the face of such allegations, the purpose of this study is to examine a literature that has a neutral attitude towards the relationships that take place in civil society between the foreign and domestic NGOs. This, in turn, may lessen the suspicion in some circles towards foreign NGOs and domestic NGOs that are cooperating with them. Finally, this article aims at suggesting some research questions based on this literature for the researchers in Turkey.

Keywords: Civil society, nongovernmental organizations, transnational relations, transnational NGO networks, boomerang pattern of influence.

Öz

Komple veya Toplumsal Değişim? Uluslaşan STK Ağları Üzerine Bir Literatür Taraması

Küreselleşen bir dünyada, yabancı/uluslararası sivil toplum kurumları (STK) ulusal STK'larla birlikte toplumsal ihtiyaçları karşılama doğrultusunda faaliyet göstermektedirler. Bu işbirliği ev sahibi ülkelerde tüm çevreler tarafından hoş karşılanmamaktadır. Bu kurumların faaliyetleri şüpheyle karşılanmaktadır. Dahası, yabancı/uluslararası STK'lar ile işbirliği yapan ulusal

* Dr., Hacettepe University, Department of Political Science and Public Administration, 06800, Beytepe, ANKARA, bican@hacettepe.edu.tr
I would like to thank Asst. Prof. Mete Yıldız for sharing his ideas with me in the process of preparing this article.

STK'lar aynı çevrelerce işbirlikçiler olarak görülmekte ve hatta kimi zaman “vatan hainliği” ile suçlanmaktadır. Bu tip ithamlar karşısında, bu çalışmanın amacı sivil toplumda yabancı ve yerli STK'lar arasında vuku bulan ilişkilere tarafsız bir gözle yaklaşan bir literatürü incelemektir. Böyle bir çalışma neticesinde yabancı STK'lar ve onlarla işbirliği içerisinde olan yerli STK'lara yönelik şüpheler azalabilir. Nihayet, bu çalışma incelenen literatür temelinde Türkiye'deki araştırmacılara bazı araştırma soruları önerecektir.

Anahtar Sözcükler: Sivil toplum, sivil toplum kuruluşları, ulusaşırı ilişkiler, ulusaşan STK ağları, bumerang etki yapısı

INTRODUCTION

Civil society is a popular topic of research within the field of political science and government in recent decades. It has gained importance particularly after the collapse of Socialist regimes in Europe and elsewhere (Seligman, 1992). Nongovernmental organizations (NGOs) are one of the constitutive components of civil society. Depending on the voluntary/professional support of individuals, civil society organizations aim at satisfying various societal needs (e.g. providing material support to the needy, defending human rights, contributing to democratization, etc).

Thanks to globalization, foreign-domestic nongovernmental organizations and international nongovernmental organizations (INGOs) can take part in satisfying those needs along with the national-domestic nongovernmental organizations (NGOs).¹ However, this is not always a welcomed contribution. There may always be some people, who are suspicious of these organizations' activities in the host countries. Indeed, in the recent past, some of the foreign/international NGOs (F/INGOs) were accused of trying to subvert the regime by the Putin Government in Russia (Volk, 2006). Similar accusations were directed towards some F/INGOs in Turkey, which were seen either directly linked to foreign governments with the purposes of espionage or believed to be the agents of imperialism in general (Yıldırım, 2004; Hablemitoğlu, 2001). Their activities were seen as an infiltration to the culture of the host country with the purpose of weakening its resistance towards exploitation. Furthermore, the domestic NGOs that are associating with the F/INGOs are seen by the same circles as compradors and sometimes even labeled as “traitors.”

Finding out whether any of the F/INGOs is involved in subversive activities cannot be the proper subject of scientific studies such as this. It is a security issue and thus, it is the business of the Ministry of Internal Affairs and/or other responsible government security agencies. However, the purpose of

this study is to examine a literature that has an objective attitude towards the relationships that take place in civil society between the foreign and domestic NGOs. This, in turn, may lessen the suspicion in some circles towards foreign NGOs and domestic NGOs that are cooperating with them. Finally, this article aims at suggesting some research questions based on this literature for the researchers in Turkey.

I. TRANSNATIONAL NGO NETWORKS

The early 1970s witnessed the emergence of a new challenge to what had come to be the dominant paradigm in the field of international relations in the post-World War II period, i.e. the classical realism. The new challenge was carrying the banner of “transnationalism”, and found its first profound expression in the work of Keohane and Nye (1970), *Transnational Relations and World Politics*. Keohane and Nye and the other authors who contributed to the volume were critical of the realist assumptions that the main actor in the realm of international relations was the nation-state, and that international institutions and norms were merely reflective of the decisions of sovereign states that act on the basis of their national-interests (Colas, 2002: 2-3; Tarrow, 2001: 3-4)². Keohane and Nye were opening this debate with the following words:

A good deal of intersocietal intercourse with significant political importance takes place without governmental control.... This volume ...focuses on these “transnational relations”-contacts, coalitions, and interactions across state boundaries that are not controlled by the central foreign policy organs of governments. ... We believe that the simplifications of state-centric approach divert the attention of scholars and statesmen away from many important current problems and distort the analyses of others. We have suggested a “world politics paradigm” that includes transnational, transgovernmental and interstate interactions in the hope of stimulating new types of theory, research, and approaches to policy (in Colas, 2002: 2-3, Nye and Keohane 1970: 398).

Of course, the idea that international relations are shaped not only by the states, but also by the factors such as international norms that are not determined by the states, and trade was not new and had been known to many classical thinkers such as Kant, Burke and Marx. What was new about this last take on transnationalist approach, as Colas (2002: 3) suggests, was that: first, unlike the previous analyses, this time transnational phenomena was not a “tangential consideration within a broader theoretical framework”, but established the core of the theoretical analysis. Second, despite some important

differences in their arguments, the researchers in the new transnationalist literature placed their faith in the behaviouralist approach that was prevalent in the social science methodology back then. What was most important for this approach was to gather more data, and the rapid proliferation of the transnational interactions was providing more cases to be observed in that sense.

However, this new literature had not been very influential in challenging the realist state –centric paradigm. During the 1980's, especially through the work of Kenneth Waltz, the realist school was able to hold its dominance in the international relations literature, this time under the name of neo-realism (Brown, 2002). The revival of the “transnational relations” literature came in the mid 1990's. Thomas Risse-Kappen's edited volume, *Bringing Transnational Relations Back In Non-state Actors, Domestic Structures and International Institutions* (1995), was heralding this revival.

According to Thomas Risse-Kappen and his colleagues, the earlier arguments had set the debate about world politics in terms of an unfruitful dichotomy: state-centric views versus society-dominated views. A more fruitful approach would be to see the interaction between the inter-state world and “society world” of transnational relations³. In this view, if the specific conditions under which transnational relations can have an impact on the policy outcomes of the states could be specified, then, the claim that “ ‘the reciprocal effects between transnational relations and the interstate system’ are ‘centrally important to the understanding of contemporary world politics’ could be made more solidly (Risse-Kappen, 1995: 5).

In this direction, they identified the following question as their research question: “[U]nder what domestic and international circumstances do transnational coalitions and actors who attempt to change policy outcomes in a specific issue-area succeed or fail to achieve their goals?” (emphasis in the original) (Risse-Kappen, 1995: 5). According to the answer that they gave to this question, the differences of impact of transnational actors on state policies can be accounted for on the basis of two factors: “(1) differences in *domestic structure*, i.e., the normative and organizational arrangements which form the “state,” structure society, and link the two in the polity; and (2) degrees of *international institutionalization*, i.e., the extent to which the specific issue-area is regulated by bilateral agreements, multilateral regimes, and/or international organizations.” (Risse-Kappen, 1995: 6)

With regards to the first factor, i.e. the differences in domestic structure, Risse-Kappen and his colleagues (1995: 6-7) argue that as the domestic structure gets dominated by the state, the likelihood that transnational actors will have an impact on the policy outcomes diminishes. In a society where the domestic

structure is dominated by the state, it is very difficult for transnational actors to penetrate the socio-political system of that country. On the other hand, a fragmented state and a robust civil society would make it easier for transnational organizations to have influence on the policy outcomes.

With regards to the second factor, i.e. degrees of international institutionalization, the regulation of an issue-area by international norms increases the chances of transnational actors' penetrating the boundaries of a target state (Risse-Kappen, 1995: 7). In this understanding, norms are defined by Peter Katzenstein as "collective expectations for the proper behavior of actors with a given identity" (Keck and Sikkink, 1998: 3)

A further refinement of the debate on transnational relations can be found in the work of Margaret Keck and Kathryn Sikkink (1998), *Activists Beyond Borders Advocacy Networks In International Politics*. The concept of network forms the core of this refinement process. Accordingly, both Keohane and Nye (1971) and Risse-Kappen (1995) collections bring together such various sorts of transnational actors as multinational corporations, the Catholic Church, international scientific organizations, and activist groups. Keck and Sikkink (1998: 29-30) argue that all these forms of transnational relations can be analyzed in terms of networks: "Networks are forms of organization characterized by voluntary, reciprocal and horizontal patterns of communication and exchange." (1999: 91)⁴

Thus, these transnational networks are categorized in three different groups based on their aims: (i) Transnational networks that are motivated by *instrumental goals* such as transnational corporations and banks, (ii) Transnational networks that are motivated by *shared causal ideas*, such as the groups of scientists (iii) Transnational networks that are motivated by *shared principled ideas or values* (transnational advocacy networks).

To the extent that the last form of transnational networks is motivated not by material gains and/or professionalism, but rather by shared ideas and values, they form a distinct category. Many times, they are not satisfied with policy change in their field of action but seek to reshape the institutional and ideational bases of international interactions (Keck and Sikkink, 1998: 2). In Keck and Sikkink's (1999: 91) words, "[A]dvocacy captures what is unique about these transnational networks-they are organized to promote causes, principled ideas and norms, and often involve individuals advocating policy changes that cannot be easily linked to their 'interests'."

International and domestic NGOs, local social movements, research and advocacy organizations; foundations; the media; churches, trade unions,

consumer organizations, intellectuals; parts of regional and international intergovernmental organizations; parts of the executive and/or parliamentary branches of governments are among the major actors that form an advocacy network. (1999: 91-92)

The most valuable commodity that the NGOs in an advocacy network share is information. They not only share information related to their relevant fields of action, but they also create “frames” through which they interpret that information, and shape the perceptions that pertain to their issue areas (1999: 92). A second thing that the actors in an advocacy network share is funds. In response to the services they provide, the NGOs are funded by foundations in a network. However, services may also be provided to other NGOs in the same advocacy and sometimes other advocacy networks. Finally, personnel exchanges is not something uncommon in advocacy networks (1999: 92).

Thus, connections are important for both sides. It is important for the resource-poor Third World actors because it provides access, knowledge, leverage and many times money. For the actors from the developed world, this cooperation provides them with information, and also with the legitimacy in the society of the targeted state (Keck and Sikkink, 1999: 93). In this line, with regards to the Chilean case, Hawkins (2002: 55) states that

International organizations provided financial aid and international recognition to struggling domestic groups, making it more difficult for the military regime to repress them entirely. In turn, domestic Chilean organizations offered information about the nature of human rights abuses to international actors.

As indicated at the outset, connections between F/INGOs and domestic NGOs are not always welcomed. While F/INGOs from the developed world work in an environment that is friendly, for the most part, towards international cooperation, domestic NGOs from the developing world work in an environment that is not always F/INGO friendly (Keck and Sikkink, 1999: 94). As Keck and Sikkink (1999: 94) put it, “[L]inkages with northern networks require high levels of trust, because arguments justifying intervention on ethical grounds often sound too much like the ‘civilizing’ discourse of colonial powers, and can work against the goals they espouse by producing a nationalist backlash.” F/INGOs are seen either directly linked to foreign governments with the purposes of espionage or believed to be the agents of imperialism in general (Yıldırım, 2004; Hablemitoğlu, 2001). Their activities were seen as an infiltration to the culture of the host country with the purpose of weakening its resistance towards exploitation. Furthermore, the domestic NGOs that are

associating with the F/INGOs are seen by the same circles as compradors and sometimes even labeled as “traitors.”

Transnational advocacy networks are most likely to emerge when channels between domestic groups and their governments for resolving conflicts do not exist, or where they exist, they are ineffective in doing that. Thus, such a state of affairs sets into motion what Keck and Sikkink (1999: 93) call the ‘boomerang’ pattern of influence. Despite the liberal belief that the primary purpose of the existence of the state is to protect the rights of the members of the civil society, many times, the state is the primary violator of those rights. Domestic actors and/or groups who cannot challenge the powerful state alone may first turn to each other for solidarity. Even these domestic networks of solidarity may not be strong enough to tame the power of the state. Therefore, they turn to outside world for support from the foreign and international non-governmental organizations (F/INGOs). The formation of domestic and international networks may occur simultaneously. As a result of this dual process, domestic actors including individuals, groups and NGOs derive strength not only from the solidarity that they have among themselves but also from the solidarity that they establish with F/INGOs.

In their efforts to tame the power of the state, international advocacy networks employ several tactics. Keck and Sikkink (1998: 16; 1999: 95) categorize those tactics into four groups:

- (a) *information politics*, or the ability to move politically usable information quickly and credibly to where it will have the most impact;
- (b) *symbolic politics*, or the ability to call upon symbols, actions or stories that make sense of a situation or claim for an audience that is frequently far away . . . ;
- (c) *leverage politics*, or the ability to call upon powerful actors to affect a situation where weaker members of a network are unlikely to have influence; and
- (d) *accountability politics*, or the effort to oblige more powerful actors to act on vaguer policies or principles they formally endorsed.

As indicated above, sharing politically-relevant information is the most precious commodity of these networks. Due to their location, domestic NGOs know first-hand about the violations of rights. Getting this information quickly and spreading it credibly across the international arena occurs through the linkages that domestic NGOs establish with F/INGOs. F/INGOs may help the process of the dissemination of politically relevant information either directly or indirectly. In the case of indirect contribution, they provide opportunities for

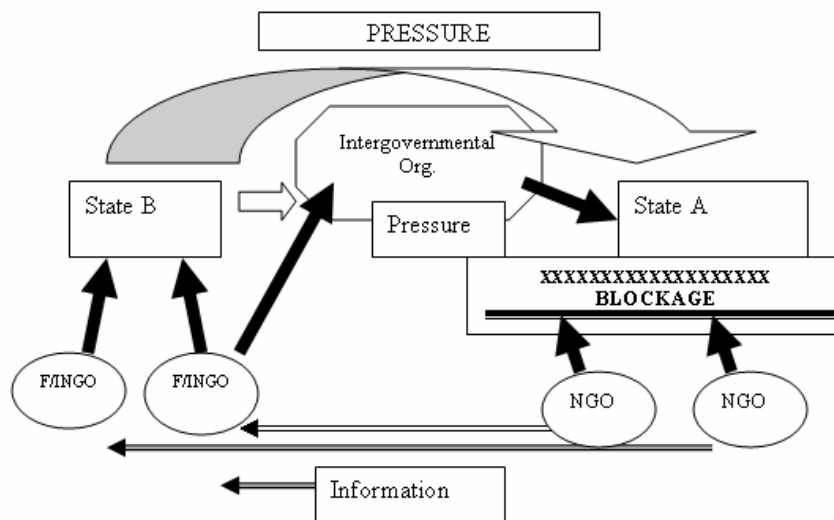
domestic NGOs to herald their news. One such opportunity can be found in the space that F/INGOs provide for domestic NGOs in international organizations such as the United Nations. As Martens (2004) informs us, NGOs are interested in gaining consultative status in the UN. As an “official way” to participate in the international system, the consultative system gives the opportunity to NGOs to obtain information and voice their opinion in the UN. However, not every NGO is able to obtain this status. It is especially difficult for domestic NGOs because of the blockage that their native state create in the UN. Luckily, there are many F/INGOs that have this status. They can help the domestic NGOs to use their status as a platform to state their complaints at the UN level. An example of this is the cooperation between International Federation of Human Rights (FIDH) and its member NGOs such as Human Rights in China. Even though Human Rights in China cannot have the consultative status in the UN due to People’s Republic of China’s strong opposition, thanks to its connection with FIDH it can inform the relevant organs of the UN such as Commission on Human Rights about the human rights abuses in China (Martens, 2004).

Domestic NGOs and F/INGOs in a network not only share politically usable information, but also frame it in a way that it will make sense to the targeted audience. The information that is presented to the international world is not presented just for the sake of letting the world know about what is going on, but also in order to initiate action to correct some injustice. Therefore, persuasion is important. One way of effective persuasion is to use symbols and stories. According to Keck and Sikkink (1998: 22), many times, not just a single event but juxtaposition of several important events persuade people for action. For example, the juxtaposition of the Pinochet dictatorship in Chile, Vietnam War and Watergate scandal was influential in creating human rights movement in the US.

Another influential strategy in boomerang pattern of influence is *leverage politics*. In this strategy, a weaker actor, say a domestic NGO, uses its linkages to F/INGOs, in order to make a powerful actor, e.g. the USA, EU or the UN, pressure a target state. The aim is to change the behavior of a target state. A good example is provided by what Hawkins (2002: 65) has to say about the role of the US Congress against the Pinochet dictatorship. Accordingly, thanks to the information about human rights abuses in Chile that was provided by the international human rights network, the US Congress sanctioned Chile. These sanctions usually take the form of the suspension of military and financial aid, of the sales of weapons, and of bilateral diplomatic relations. In fact, since the term of President Carter in the 1970s the US tries to restore a moral dimension to American foreign policy by emphasizing that the US military and economic aid is dependent on the human rights records of the recipient countries (Heywood, 2002: 127; Keck and Sikkink, 1998: 23).⁵

Finally, *accountability politics* involves the endeavor on the part of the international advocacy networks to pressure the target state to keep its promises regarding the international norms such as human rights and democracy. As Keck and Sikkink (1998: 24) suggest, sometimes governments subscribe to international norms just for the sake of diverting attention. However, once they accept these standards even at the level of discourse, transnational advocacy networks can use this opportunity to show the disparity between the discourse and the practice, and embarrass the target state in the international arena.

Using these four strategies, either separately or in combination with one another, international advocacy networks try to influence the behavior of the states that do not comply with international norms in the fields such as human rights and democracy. The interactions in a transnational advocacy network can be illustrated by a diagram:



Source: Taken and redrawn with some revision from (Keck and Sikkink, 1998: 13).

However, in order for the boomerang to give the expected results there are some conditions. These conditions can be divided into two groups: (a) issue-related conditions, and (b) actor-related conditions.

As Keck and Sikkink indicate (1999: 98-99), there are two issue areas around which transnational advocacy networks emerge most effectively. These are “(1) those involving bodily harm to vulnerable individuals, especially when

there is a short and clear causal chain (or story) about who bears responsibility; (2) issues involving *legal* equality of opportunity” (Keck and Sikkink 1999: 98). In this sense, it is easier to form an effective advocacy network when the subject of the right abuse is torture or disappearance than some other rights abuses such as property rights violations. Furthermore, when the victim of the right abuse is perceived vulnerable and/or innocent, then, the likelihood of having a successful campaign increases. For example, it is easier to campaign around torture of a political prisoner than around torture of a common criminal. Secondly, when there are open-violations of legal equality of opportunity, then, a successful advocacy network is likely to emerge. The best example of this phenomenon is provided by the campaign that was waged against the apartheid in South Africa that was lacking the most basic aspects of equality of opportunity (Keck and Sikkink 1999: 99).

With regards to actor-related conditions, the first thing that can be said is that “...networks are more effective where they are strong and dense. Network strength and density involves the total number and size of organizations in the network, and the regularity of their exchanges” (Keck and Sikkink 1998: 206). The second thing that can be said about actors is related not with actors that are in the network but with the actors who are the targets of those networks. As briefly touched upon above, in order for a network to have any impact on a target state, that state must have accepted international norms, at least at the discourse level. This provides the members of a network with a moral leverage to criticize the state. Secondly, the target state must be caring about its international image. A state that does not care about the opinion of the outside world does not have much incentive for promoting human rights when it is criticized in the international arena. Third, before an international network emerges, there must be some level of freedom in a state so that individuals can organize and communicate with others. In parallel to Risse-Kappen et. al. (1995), Keck and Sikkink imply that a very strong state which does not leave any room for flourishing of a civil society makes it very hard for an international advocacy network to emerge. Finally, if the target state itself is too powerful, or due to its geographical location, economic power, or natural resources, is very important for powerful states, then, it is hard for the boomerang pattern of influence to have the expected result (Keck and Sikkink, 1998: 206-208).

A final touch on this literature was provided by Khagram et al. (2002). In this edited volume, Khagram et al. make a threefold classification among the actors that attempt to bring about social change in an area that is seen as problematic. Accordingly, it is possible to talk about (a) transnational networks, (b) transnational coalitions, (c) transnational movements. In this classification, transnational networks correspond to the most informal form of collective

action. It is basically formed around the information exchange. The actors in this sort of network do not have formally established ties. They aim to share the information and frame it in a purposeful way. Transnational coalitions, on the other hand, involve more coordinated relations among the civil society actors. It may involve not only sharing information but also resources with the aim of changing a particular state of affairs that is deemed unjust. Finally, the distinctive feature of transnational movements is that they employ protest and/or disruptive action. They may share information and/or bring together resources as well. However, they make their impact by taking it to the streets (Khagram et al. 2002: 7). Sometimes these protests may get even violent. The protests that took place against globalization and the institutions that are associated with this phenomenon such as World Trade Organization, World Bank and International Monetary Fund, in Seattle and in Washington D. C. at the beginning of this decade can be given as examples of this mode of collective action. With regards to this final mode of transnational collective action, Sidney Tarrow (2001: 1) argues that “mass-based transnational social movements are hard to construct, [and] are difficult to maintain”

Finally, transnational networks and coalitions can be defined expansively or restrictively. When they are defined expansively, they include all relevant actors that put effort to create some sort of social change in an issue area. In this sense, among the elements of transnational networks and coalitions are NGOs, social movements, parts of states, intergovernmental organizations, foundations, and epistemic communities. When they are defined restrictively, the members are limited to domestic NGOs and F/INGOs (Khagram *et al.*, 2006: 9).

CONCLUSION

In this study, the aim was presenting a literature that looks at the relationships that take place in civil society between foreign/international NGOs and domestic NGOs with a social scientific eye. At the beginning, it was pointed out that this relationship is not welcomed by all circles. In countries such as Russia and Turkey, these interactions in civil society were approached by suspicion, if not total hostility. The foreign/international NGOs that are acting in such realms as human rights, democratization, and environment are seen as the new agents of old-imperialism or neo-colonialism. It is argued that external enemies attack the integrity of respective countries under the cover of human rights, democratization, etc. However, as it was shown in this article, there is a wide body of literature that takes this relationship as a subject of social scientific research and approaches it with an objective attitude.

In fact, in Turkey, there are many issue areas that can be researched through this scientific body of literature. Some potential research topics can be found in the field of human rights. First, it can be explored whether the human rights associations in Turkey have any cooperation with foreign and international NGOs. Secondly, it can be asked what is it that they are doing together? How do they establish relationships? What is the advantage of having such an interaction with F/INGOs? Is there a “boomerang effect” in the realm of human rights in Turkey? More specific examples in the realm of human rights can be found in women’s rights and/or in the rights of gays and lesbians: Is there any transnational advocacy network that is operating in these issue areas in Turkey? Are they successful? If not, what are the reasons for their failure? These issue areas can be investigated either separately or in combination with a comparative perspective.

Similar questions can be raised in the fields of democratization and environment as well. In order to get some sort of variation, the ideological difference can be included in the research to see if there is any variance in terms of establishing cooperation with F/INGOs and domestic NGOs as we move through the ideological spectrum. Another meaningful research would involve a comparison of the interaction between F/INGOs and domestic NGOs in these three realms, i.e. the realms of human rights, democratization and environment. It can be asked if there is any difference among these three fields in terms of establishing, maintaining relations and having results in Turkey?

Rather than developing conspiracy theories about the alleged secret agendas and functions of F/INGOs and their domestic partners, a scientific study can (and should) focus on their open/ overt activities, and raise the following questions: What is it that they are doing? How are they doing it? What is the nature of the relationship between a F/INGO and a domestic NGO? It is believed that the answers of these questions and the clarification of these issues will help us better understand the contribution that foreign/international NGOs -both by themselves and in cooperation with the domestic NGOs- are making to satisfying the interests of the society.

NOTES

¹ Nongovernmental organizations (NGOs) are defined as “private, voluntary, nonprofit groups whose primary aim is to influence publicly some form of social change.” Nongovernmental organization is subjected to a twofold distinction: (1) domestic nongovernmental organizations, and (2) international nongovernmental organizations. Accordingly, the members of domestic nongovernmental organizations come from one country, though their efforts may be directed internationally. International

nongovernmental organizations' (INGOs) decision-making structures are formed with voting members from at least three countries, and the scope of their efforts are cross-national and/or international (Khagram et al., 2002: 6). Another definition of INGOs is provided by Sidney Tarrow (2001: 12) in the following way: "International non governmental organizations are organizations that operate independently of governments, are composed of members from two or more countries, and are organized to advance their members' international goals and provide services to citizens of other states through routine transactions with states, private actors, and international institutions."

According to the above-distinction, while an organization such as Open Society Institute of USA (OSI) qualifies as a domestic NGO, Amnesty International would qualify as an INGO. However, talking about OSI within the context of a country other than USA as a domestic NGO may cause confusion. Therefore, for the purposes of this study, domestic NGOs with a foreign-origin –with respect to the host country- are denoted as foreign nongovernmental organizations (FNGOs). On the other hand, the use of "domestic nongovernmental organization" is solely reserved for national-domestic NGOs of the host country. Furthermore, for the purposes of simplicity, foreign nongovernmental organizations (FNGOs) and international nongovernmental organizations (INGOs) will be abbreviated as F/INGOs.

²About the realist assumptions on international relations see Morgenthau, (1948: 34-38).

³Risse-Kappen and his colleagues (1995: 3) defined transnational relations in the following way: "*regular interactions across national boundaries when at least one actor is a non-state agent or does not operate on behalf of a national government or an intergovernmental organization*" (emphasis in the original)

⁴Networks do not have to be always beneficial: Raab and Milward (2003) argue that networks are mostly seen in a positive light, as a solution to complex problems, in areas where coordinated action is necessary. They contend, however, that networks can be seen in a negative light, as problems in themselves as well, especially when they are used for illegal or immoral ends. Raab and Milward's definition of "dark networks" include networks functioning in areas such as terrorism, organized crime, drug trafficking, diamond and weapons trade. Risse-Kapen (1995: 4) agrees that "there is no reason to assume that transnational relations regularly promote 'good' causes". Transnational terrorist networks are cases in point. A similar point is made by Asal et.al. (2006).

⁵However, it should be admitted that in the post 9/11 era, it is hard to reconcile the foreign policy of the Bush Administration with this concern for human rights standards. The existence of prisons such as the one in Guantanamo Bay where terrorist-suspects are held without due-process of law for prolonged periods of time is meaningful in this respect.

REFERENCES

- Asal, V., B. Nussbaum, D.W. Harrington (2006) "Terrorism as Transnational Advocacy: An Organizational and Tactical Examination", upcoming in **Studies in Conflict & Terrorism**.
- Brown, C. (2002) **Sovereignty, Rights and Justice International Political Theory Today**, Cambridge: Polity Press.
- Colas, A. (2002) **International Civil Society**, Cambridge: Polity Press.
- Hablemitoğlu, N. (2001) **Alman Vakıfları ve Bergama Dosyası**, (German Foundations and the File of Bergama), İstanbul: Toplumsal Dönüşüm Yayınları.
- Hawkins, D. (2002) "Human Rights Norms and Networks in Chile" in Sanjeev Khagram *et.al.* (2002), **Restructuring World Politics Transnational Social Movements, Networks, and Norms**, Minneapolis: University of Minnesota Press, 47-70.
- Heywood, A. (2002) **Politics**, (2nd ed.), Bristol: Palgrave.
- Keck, M. and S. Kathryn (1998) **Activists Beyond Borders Advocacy Networks in International Politics**, Ithaca: Cornell University Press.
- Keck, M. and S. Kathryn (1999) "Transnational Advocacy Networks in International and Regional Politics", **International Social Science Journal**, 159/1999, 89-101.
- Keohane R. and N. Joseph (eds) (1970) **Transnational Relations and World Politics**, Cambridge and London: Harvard University Press.
- Khagram, S., V.J. Riker, K. Sikkink (2002) "From Santiago to Seattle: Transnational Advocacy Groups Restructuring World Politics", S. Khagram *et al.* (2002). **Restructuring World Politics Transnational Social Movements, Networks, and Norms**, Minneapolis: University of Minnesota Press, 3-23.
- Martens, K. (2004) "Bypassing Obstacles to Access: How NGOs Are Taken Piggy-Back to the UN", **Human Rights Review**, April-June, 2004, 80-91.
- Morgenthau, H. (1948) **Politics Among Nations: The Struggle for Power and Peace**, (reprint 1960, New York: Knopf), in K. Mingst and J. Snyder, (2001), **Essential Reading in World Politics**, New York: W. W. Norton & Company, 34-38.
- Raab, J. and H.M. Brinton (2003) "Dark Networks as Problems", **Journal of Public Administration Research and Theory**, 13(4), 413- 439.

Risse-Kappen, T. (1995) "Bringing Transnational Relations Back In: Introduction" in Thomas Risse-Kappen (ed.), **Bringing Transnational Relations Back In: Non-State Actors, Domestic Structures and International Institutions**, New York: Cambridge University Press, 3-33.

Seligman, A. (1992) **The Idea of Civil Society**, New York: Free Press.

Tarrow, S. (2001) "Transnational Politics: Contention and Institutions in International Politics", **Annual Review of Political Science**, 4, 1-20.

Volk, Y. S. (2006) "Russia's NGO Law: An Attack on Freedom and Civil Society", <http://www.heritage.org/Research/RussiaandEurasia/wm1090.cfm>

Yıldırım, M. (2004) **Sivil Örümceğin Ağında** (In the Net of the Civil Spider), İstanbul: Toplumsal Dönüşüm Yayınları.

OKULLARDA DEMOKRASİ UYGULAMALARINA KATILAN ÖĞRENCİLERİN AİLELERİNDE DEMOKRASİ VE KATILIM

İbrahim CILGA*

Öz

Bu çalışmanın ana amacı, Ankara-Keçiören ilçesindeki okullarda geliştirilen “Okul Başkanlığı ve Okul Meclisi Projesi” uygulamalarında okul başkanlığına seçilen öğrencilerin ailelerindeki demokratik yaşam koşullarını incelemektir. Bu çerçevede araştırmanın evreni, Ankara ili Keçiören ilçesinde bulunan, kamuya ve özele ait tüm ilköğretim ve ortaöğretim kurumlarını kapsamaktadır. Toplam 127 eğitim kurumundan okul başkanlığı projesine katılan toplam 105 okul araştırmanın evrenini oluşturmuştur. Araştırmanın verileri anket ile toplanmıştır. Burada daha çok okul başkanlarına ilişkin demografik bilgilere, ailelerinin yapısına ilişkin bilgilere, ailede kararların alınması, öğrencinin kararlara katılımı ile okul başkanlığına ailenin, okulun ve arkadaş çevresinin bakışını saptayacak sorulara yer verilmiştir.

Anahtar Sözcükler: Ailede demokrasi, demokrasi eğitimi, okul başkanı, katılım.

Abstract

Democracy and Participation in Families of Students Participated Democracy Practices in Schools

The main aim of this paper is to investigate the democratic life conditions in the families of the students who were elected as the student representatives in the schools of Keçioren town in Ankara. The research population consists of all educational institutions in town. The total number of the schools is 127. However, 105 of them were involved in the project due to having the student representative system. A questionnaire was administered to collect the data needed. The data collection instrument consisted of the questions concerning the demographic variable, the family structure, decision making process in the family, the participation of the

* Doç. Dr., Hacettepe Üniversitesi, Sosyal Hizmet Bölümü, 06290, Keçiören/ANKARA, icilga@hacettepe.edu.tr

students into the decision making process, and the evaluation of both family members and peers to the student representative post in schools.

Keywords: Democracy in family, education of democracy, student representative, participation .

GİRİŞ

Bu araştırma, Ankara-Keçiören ilçesinde; İlçe Milli Eğitim Müdürlüğünün desteği ile 2002 -2003 ders yılında geliştirilen ve uygulanan “Okul Başkanlığı ve Okul Öğrenci Temsilciliği Projesi” kapsamında gerçekleştirilen ve “Okulda Katılımcı Demokrasi Modeli” (1) adı ile kitaplaştırılan çalışmada kullanılmayan yeni verilerle gerçekleştirilmiştir.¹ (Cılga, 2004).

Türkiye’de ilköğretim ve ortaöğretim kurumlarında demokrasi eğitiminin geliştirilmesi düşüncesi doğrultusunda okul başkanlığı modelinin oluşturulması, seçiminin gerçekleştirilmesi, seçilen başkanların eğitimi sürecinde gerçekleştirilen araştırma bulguları okulda demokrasi kadar ailede de demokrasi eğitiminin önemli olduğunu ortaya koymuştur (Cılga, 2004: 85-87). Okulda ve ailede demokrasi eğitimi ile şiddet olayları ve okul aile arasındaki ilişkiler tartışmaya değer bir alan olarak önem kazanmıştır.Okul yanında, aile odaklı ve okulla bağlantılı çalışmaların önemi de bu yolla gündeme gelmektedir. Demokrasi bir yönetim biçimi olduğu kadar bir yaşam biçimidir.Bütüncül bakışla, sistem-birey ilişkileri,makro ve mikro düzeylerde geçişlilik sağlar ve birbirini bütünler.Demokrasi ilkelerinin her alanda yaşama dönüşmesi, demokrasi kültürünün toplumda yerleşmesi ile olanaklıdır.Katılımcı demokrasi kültürünün gelişmesi, yönetim sisteminin gelişmesi yanında, demokrasi kültürünü benimsemiş,pratiğini yaşamış bilinçli ve sorumluluk sahibi bireylerin yetişmesini de içerir.

Bu yazıda, okul başkanlarının aile ortamları, ailede anne - baba tutumları ve ailedeki kararlara katılım durumu ele alınmıştır. Amaç, okulda katılımcı modeller içinde sorumluluk alan okul başkanlarının nasıl bir aile ortamında yetiştiklerini incelemektir. Ayrıca, okul başkanlarının liderlik davranışları ile ailede ana-baba davranışları arasındaki ilişkiler analiz edilecektir. Ailede demokratik ya da geleneksel yetişme koşulları ile okul başkanının okuldaki davranışlarının değişen nitelikleri arasındaki ilişkiler de irdelenecektir.Nitekim, okul başkanlarının ailede yetişme koşulları ile kişisel ve sosyal gelişmeleri arasında anlamlı bir ilişki olduğu düşünülmektedir. Öğrencilerin yetişme düzeyleri ve ailede yaşanan demokrasi pratiği, okulda, okul başkanı olma eğilimlerine ve liderlik davranışlarına yansır. Demokratik aile ortamında yetişen

ve okul başkanı seçilen öğrenciler ise ailede kazanılan davranışları okul çalışmalarında yeniden üretirler. Ailede, çağdaş çocuk yetiştirme tarzı gelişmemiş ve ana-baba ve çocuk ilişkilerinde demokratik tutum ve davranışlar sergilenemiyor ve demokratik-geleneksel tutum ve davranışlar bir arada yaşanıyor ise, o karışık ve çelişik davranışların yaşandığı koşullarda yetişen okul başkanları bu çelişkili davranışları okul çalışmalarına yansıtırlar.

I. KURAMSAL MODEL: TOPLUMSALLAŞMA, AİLE VE DEMOKRASİ

Çocukların ve gençlerin toplumsallaşmaları açısından, aile ve okul önemli kurumlardır. Toplumda demokrasinin gelişmesi, demokrasi değerlerinin uygulamaya dönüştürülmesi ve toplumsal katılım mekanizmalarının işlemesi yönünden sistemci ve bütüncü bir yaklaşım ile konuyu ele almak gerekir. Çocuğun demokratik bir ortamda yetiştirilmesi için okulda yapılacak düzenlemeler aile kurumunu ele almayı da gerektirmektedir.

Okulda demokrasi eğitiminin geliştirilmesi çalışmaları, eğitim ve öğretim süreçleri üzerinde odaklaşmayı gerektirdiği kadar, ailedeki yapı ve süreçler üzerinde odaklaşmayı da gerektirmektedir. Okul-aile ilişkilerini temel alan ve konuya bütüncül bir çerçevede bakan çalışmalar, öğrencilerin çağdaş insanlar, bilinçli ve nitelikli vatandaşlar olarak yetiştirilmesi olanaklarını genişletmekte ve bu koşulları güçlendirmektedir. Çağdaşlaşma doğrultusunda, toplumda çoğulcu ve katılımcı demokrasinin gelişmesi için insana çok yönlü ve her alanda yatırım yapmak önemlidir. Çocuk ve genç yaşadığı toplumsallaşma süreci içinde gelişir. Toplum, toplumsallaşma etmenlerinin bütünlüğü içinde, çocuğa ve gence toplumsal değerleri aktarır. Yaşanılan toplumsallaşma süreci, insanın yaşadığı ve etkin olarak katıldığı, yaşayarak ve yaparak öğrenme sürecidir.

Ailede başlayan ve toplumsal yaşamın her alanında, okulda, arkadaşlar arasında, çevrede, kentte çok yönlülük kazanan toplumsallaşma, ailenin yaşam kalitesine göre nitelik kazanır. Ailenin toplumsal konumu, yapısı, aile üyelerinin kişisel ve toplumsal özellikleri, ailenin yaşadığı sosyal çevre, yerleşim yerinin sosyal, ekonomik ve kültürel nitelikleri, ailenin gelir düzeyi, yaşam tarzı ve yaşam stratejisi, aile içi ilişki ve etkileşimler, ailede yaşanan olaylar, ailenin ve aile bireylerinin yaşadıkları olaylar, ailenin gelişme ve değişme eğilimleri, aile sorunları, ailenin sahip olduğu nesnel koşullara bakışı ve doğum düzeyleri çocukların gelişme ve yetişme süreçleri üzerinde etkilidir (Cılga, 1989: 24 -27).

Aile, çocuğun ve gencin toplumsallaşması üzerinde etkili olan temel kurumlardan biridir. Ailenin yapısı ve yaşam kalitesi içinde ana-baba-çocuk ilişkileri önemlidir. Ailede egemen olan zihniyet, yaşam biçimleri, ilişki ve etkileşimler çocuk yetiştirme yaklaşımını ve pratiğini de belirler. Anne ve babanın değerleri, yetiştirme kültürleri ve deneyimleri çocuğun yetiştirme koşullarını, ortamını ve olanaklarını belirler. Çocuğun yararını gözetme, çocuğa yönelik sevgi davranışları, çocuğun katılımını sağlama ve çocuğun görüşlerini alma çabaları, bu koşullar içinde somut bir önem ve gerçeklik kazanır. Anne ve baba tutumlarının niteliğine göre çocuğun gelişiminde farklılıklar söz konusu olur. Sözün gelişi, ailede anne ve babanın otoriter ya da demokratik yetiştirme tutum ve davranışlarına göre çocuğun kişilik gelişimi, duygusal gelişimi ve bilişsel gelişimi farklılaşır. Çocuğun benliğinin gelişimi, değerleri ve davranışları, yönelişleri, eylemleri, beklenti ve umutları, katılım, uyum ve bütünleşme düzeyleri farklılaşmalar gösterir (Cılga, 1989; 43-48). Kağıtçıbaşı (1962: 139)'na göre, köyden kente ve üst sosyal tabakaya yönelik sosyal hareketlilik, ailede kontrol ortamını azalttığından, gençlerde sosyal değişime yatkın kişilik tipini oluşturmaktadır. Değişen ailelerdeki çocukların, içine girecekleri sosyal sınıfa onları hazırlayan “hazırlayıcı sosyalleşme”den geçtikleri kabul edilebilir.

Anne ve babanın toplumsal konumu, eğitim düzeyi, bilgi ve bilinç düzeyi toplumsal düzeyde yapısal dönüşümlerin bir yansımasıdır. Demokratik tutumlar kadar otoriter tutumlar da yaygın bir anlayış olarak toplumsal gerçek içinde varlığını sürdürmektedir. Ayrıca, demokratik söyleme sahip otoriter ebeveyn davranışları da yaygın olarak görülebilmektedir. Çağdaşlaşma sorunları, belirli ailelerde geriye dönük, geleneksel yetiştirme yaklaşımını ortaya çıkarırken, belirli ailelerde ileriye dönük demokratik yetiştirme yaklaşımını öne çıkarmaktadır. Geçiş sürecinde olan ve belirli niteliklere sahip ailelerde ise tampon mekanizmalar üretilmekte, hem otoriter hem de demokratik olma çabaları bir arada ve karışık bir durumda çocuğa yansımaktadır.

Çağdaş aile modelinde, bağımsızlık ilkesine göre işlerlik kazanan aile sisteminde sosyalleşme değerleri ve aile içi etkileşim demokratik değerlere göre işler. Ailenin yapısı ve ailenin yaşam koşulları, ana-baba davranışları, çocuk yetiştirme anlayışlarını ve ailede katılımcı mekanizmaların işleyişini belirler.

Türkiye’de yaşanan toplumsal değişme sürecinde, aile yapıları da değişmektedir. Geleneksel aile modelinden kentsel beraberlik modeline geçiş söz konusudur. Bu model, Türkiye gibi ilişki kültürüne, beraberlik kültürüne dayalı toplumlardaki gelişmiş kesitlerin bir modeli olarak düşünülebilir. Gelişmiş kesitteki ailenin, yani kentsel, yüksek eğitim düzeyinde, gelir düzeyi daha yüksek olan ailelerin modeli olarak düşünülebilir. Bu model karşılıklı duygusal bağımlılık modeli olarak da tanımlanabilir (Kağıtçıbaşı, 1995: 60).

Geçiş toplumunda aile modeli, kentsel beraberlik, paylaşma ve dayanışma kültürüne dayalı demokrasi kültürüne dönüşmektedir. Bu dönüşüm, gelişmiş kesimlerde, eğitim düzeyi yüksek ve duygusal bağımlılığı yaşayan ailelerde gözlenmektedir. Bu dönüşümü yaşayan ailelerde demokratikleşme öne çıkarken, geçiş sürecinde, bağımlılık kültürüne özgü boyutlar da bu yeni gelişmelerle bir arada bulunabilmektedir. Kentsel beraberlik kültürü, karşılıklı duygusal bağımlılık kavramlaştırılmasıyla açıklanmaktadır. Kentleşme, sanayileşme ve artan refah düzeyi bağlamında aile yapısının oluştuğu temel alınarak, aile sisteminin bu çerçevede nitelik kazandığı açıklanmaktadır. Aile yapısı, işlevsel karmaşık aile, çocuğa maddi kaynak aktarma, çekirdek aile bağları ve akrabalık bağları, düşük doğurganlık ve artan kadın statüsü değişkenleri ile tanımlanmaktadır. Karşılıklı duygusal bağımlılık modelinin temel bileşenleri bu ana başlıklarla açıklanmaktadır. Aile sistemi, sosyalleşme değerleri, aile etkileşimi ve kişilerarası karşılıklı bağımlılık (ilişkisel benlik) ve ailesel karşılıklı bağımlılık değişkenleriyle ele alınmaktadır. Sosyalleşme değerleri, aile-grup değerleri ve bireysel değerler, ana babaya duygusal yatırım, çocuğa maddi ve duygusal yatırım, duygusal karşılıklı bağımlılık değerleri, çocuğun psikolojik değerleri ve azalan erkek çocuk tercihi değişkenlerinin bütünlüğü içinde açıklanmaktadır. Aile içi etkileşimi, yetkili çocuk yetiştirme (denetim+ özerklik), çocuk yetiştirmede bağımlılık+ özerklik yaklaşımı açılarından ele alınmaktadır.

Aile içi demokrasinin gelişmesi ve çocuğun demokratik aile ortamında yetiştirilmesi, çağdaş toplum düzeyine ulaşmada önemli bir etki gücüne sahiptir. Büyükkaragöz'e göre (1995: 117); ailenin çocuğun gelişimindeki en etkili yardımları şöyle sıralanabilir:

1. Aile, grup içinde dengeli bir birey olabilmesi için çocuğa güven duygusu aşılar.
2. Aile, çocuğun sosyal kabul görmesi için gerekli ortamı hazırlar.
3. Çocuğun sosyalleşmesi için gerekli adımı hazırlar ve kabul edilmiş uygun davranış biçimlerini kapsayan bir model oluşturur.
4. Çocuğun uyum sorunlarının giderilmesine yardım eder, çocuğun okul ve çevredeki başarısı için yeteneklerini geliştirir.

Demokratik aile ortamında, çocuğun birey olması, güven duygusu kazandırılması, sosyal kabul için gerekli ortamın ailede hazırlanması, uyum sorunlarının giderilmesi, uygun davranış biçimlerinin geliştirilmesi ve çocuğun okulda ve çevrede başarılı olması için yeteneklerinin geliştirilmesi önem kazanır.

II. ANA-BABA DAVRANIŞLARI VE DEMOKRASİ

Demokratik aile ortamına sahip ailelerde ana-baba bakışı gelişme odaklıdır. Anne ve baba, kendilerinin ve çocuklarının yaşam koşullarının çok yönlü gelişmesi için gerekli çabaları üretmeye açıktır. Sevgi ve saygının temel olduğu ailede öğrenmeye açıklık, yaşayarak öğrenme ve gelişme temel zihniyeti belirler.

Baskıcı, kontrolcü ve denetleyici tutumlara dayalı otoriter ana baba davranışları ile katılımcı, paylaşımcı, esnek ve gelişmeye açık demokratik tutumlara dayalı ana baba davranışları çocuğun ve gencin yetiştirilmesinde öne çıkan ana davranışlardır. Geçiş toplumunda gözlemlenen ara formlar da öne çıkan yaygın yetiştirme davranışı olarak gözlenmektedir. Geleneksel aile modelinden çağdaş aile modeline geçiş sürecinde olan ailelerde, otoriter ana baba davranışları ile demokratik ana baba davranışları bir arada gerçekleşmektedir (Cılga, 2004: 78-80).

Otoriter davranışları çocuğa yönelten baskıcı, itici, sevgisiz aile davranışlarının egemen olduğu ailede, ortam gergin, ilişkiler düşmancadır. Bol eleştiri, azar, aşağılama ve dayak vardır. Çocuğu dinlemek, anlamaya çalışmak, davranışının nedenini araştırmak gibi duygusal paylaşma belirtileri görülmez. Çocuğu benimseme ve kabullenme eksiktir. Bu evlerde çocuk eğitiminin tek amacı çocuğu baskı altında tutmak, göz açtırmamaktır. Çocuğa karşı yaklaşım hep soğuk, anlayışsız ve kırıcıdır. Çocukların benlik saygıları düşüktür. Güvensiz ve tedirgindirler; düşmanca duygularla dolu ve saldırgan davranışa yatkındırlar. Ezilme, horlanma ve benimsenmeme sonucu yaralanan benlik saygılarını kazanmak için çeşitli yollara başvururlar (Yörükoğlu, 1989:149).

Baskıcı ve otoriter tutum sergileyen anne ve babalar, çocuğun kendine olan güvenini ortadan kaldıran, onun kişiliğini hiçe sayan bir tutumu sergilerler. Bu tutumda, ana-baba katı bir disiplin uygular. Çocuk, sessiz, uslu, nazik, dürüst ve dikkatli olmasına karşılık, küskün, silik, çekingen, başkalarının etkisinde kolay kalabilen, aşırı hassas bir yapıya sahiptir. Zor yoluyla sevgiyi esirgeyerek denetlemenin boyutlarının egemen olduğu aşırı baskılı ve otoriter aile ortamında yetişen çocuklar dıştan denetimli bir kişilik oluşturur. İçinden geldiği gibi davranmak yerine, olması gerektiği gibi davranmak şeklinde koşullandırılır (Yavuzer, 2003: 28-29).

Seven, benimseyen, demokratik aile davranışları çağdaş ailenin bir göstergesidir. Demokratik aile ortamında ana, baba ve çocuklar arasında sevgi, saygı ve paylaşım vardır. Özgür, katılımcı ve herkesin söz hakkının olduğu ilişkiler egemendir. Çocuklar bu ortamda yetişerek çevreye kazanılan nitelikleri ve davranışları aktarırlar.

Demokratik aile ortamında, evde gerginlik yerine ılımlı, sıcak bir hava vardır. Birlikte konuşma, şakalaşma, eğlenme yanında, herkesin uyacağı kurallar bellidir. Ancak bu kurallar dayakla, baskıyla, korkutmayla sürdürülmez. Herkesin gönüllü benimsemesi söz konusudur. Cezalar ılımlı ve eğiticiidir. Amaç çocuğu sindirmek değil, sorumluluk duygusu kazandırmaktır. Çocuk buyruklarla değil, yol gösterilerek ve uyarılarak eğitilir. Çocuğun kişiliğine saygı gösterilir. Bağımsız davranması için aileden destek görür. Kendi işini kendi görmeye alıştırılır. Özgür davranışı onaylanır. Özgürlükleri kullanabileceği ölçüde ve kötüye kullanmadığı sürece arttırılır. Ayrı kişilik sahibi bir erişkin gibi ana babasıyla konuşup tartışabilir. İsteklerine doğrudan karşı çıkmak yerine ona sorular sorarak, düşünmesini sağlayarak doğru yolu bulmasına yardım edilir. Arkadaşlarıyla gezmesine, eğlenmesine makul ölçülerde izin verilir, derslerini aksatmaması koşuluyla spor yapması desteklenir (Yörüköglü,1989: 152-153).

Güven verici, destekleyici ve hoşgörülü tutum, çocuğun kendine güvenen, yaratıcı, toplumsal bir birey olmasına yardım eder. Evde söz hakkı vardır. Duygu ve görüşlerine saygı duyulur. Sevgi ve teşvik görür. Yetişkinler tarafından dinlenir. Böyle bir ortamda çocuk, girişim yeteneğine sahip olur. Özgüven kazanır ve kendi kendine karar verip sorumluluk taşımasını öğrenir (Yavuzer, 2003: 33-34).

Demokratik ailede çocuğa demokrasi terbiyesinin kazandırılması, aile içi ilişkilerde karşılıklı saygı ve sevgi, birbirinin hakkına riayet etmek ve hoşgörü değerleriyle ilişkilidir. Demokratik ailelerde, eşlerin birlikte ulaştığı görüşe dayanan bir yönetim vardır. Düzen karmaşık görünür. Fakat, birleştirilmiş güçlere dayanmaktadır. Birlikte ulaşılmış bu görüş, eşlerin düşüncelerine kadar sinmiştir. Birinden biri herhangi bir işi diğerine sormadan yaptığında eşinin nasıl bir tepki göstereceğini kestirebilmektedir. Ayrıca, eşlerin yeterli oldukları konular dışında, aileye ilişkin bütün kararları birlikte verdikleri görülür. Böyle ailelerde eşler, daha erken yaşlardan başlayarak çocuklarının sorumlu, aile içinde yerlerini bilir, bağımsız birer kişi olarak yetişmesi için gerekli eğitim ortamını hazırlar. Böyle ailenin çocukları, başkaları ile nasıl işbirliği yapılacağını, aile işlerinin nasıl yapılacağını, aile kararlarını gerçekleştirmek için nasıl birbirlerine yardım edebileceklerini ve bir küme içinde demokratik işlemleri nasıl kullanacaklarını öğrenirler. Bu çocuklar kendilerine güvenmede, bağımsız fert olmada ve yetişkinlik çağına hazırlanmada iyi bir gelişim içindedir (Büyükkaragöz,1995: 118-119).Bu nedenle, özellikle aile ve okuldaki demokratik sosyalleşme oldukça büyük önem arz etmektedir.

III. AİLE- OKUL İLİŞKİLERİ: DEMOKRATİK ETKİLEŞİM

Okul, çocuklar için çok yönlü olanaklar sunan bir gelişme ortamıdır. Demokratik ortam ve koşullar içinde tüm çocukların eğitim yoluyla yetişmeleri, ders içinde ve dışında öğrenci olarak yeni rol ve sorumluluk üstlenmeleri tüm anne ve babaların beklentileridir.

Okul-aile ilişkilerinin ve etkileşimlerinin yapıcı, geliştirici ve katılımcı anlayışlarla güçlenmesi, öğrenci merkezli bir yapıda işlerlik kazanması önemli bir stratejik amaç olarak düşünülmelidir. Öğrenci merkezli olarak başlayan, sosyal çevreyi kucaklayan ve okulu bir toplumsal gelişme odağı olarak güçlendiren okul-aile ilişkileri, gelişimsel açıdan okulda, ailede ve toplumda demokrasi eğitiminin gerçekleşmesi için önemli açılımları sunabilir.

Anne-babanın zihniyeti, tutum ve davranışları ile somut uygulamaları, okula giden çocuklarının gelişmesi için ortaya çıkan en önemli destek mekanizmasıdır. Anne ve babanın okula, okuldaki çalışmalara ve kendi çocuklarının bu ortamda gelişen rol ve sorumlulukları üstlenmesine bakışları, öğrencinin, ailenin, okulun ve toplumun demokratik gelişimi hedefi doğrultusundaki çalışmaların gücünü arttırır (Cılga,2004: 85).

IV. YÖNTEM

Araştırma, bütüncül yaklaşımla ele alınmış, toplum içinde yetişen bireyin gelişimi, yerleşim yeri, toplumsal çevre, aile ve okul sistemlerinin karşılıklı etkileşimleri içinde değerlendirilmiş; birey odaklı gelişmeler, makro ve mikro düzeylerin bütünlüğünde ele alınarak nedensellik ilişkileri irdelenmiş, değişen yapısal etmenlere göre ortaya çıkan farklılaşmalar ve oluşan sorunlar değerlendirilmiştir. Hem nicel ve hem de nitel yönleri olan bir çalışmadır. Topladığı verilerden hareketle vardığı sonuçlar ile ilgili konuyu açıklayan ve betimleyen bir yönünün olduğu söylenebilir.

Araştırma evreni, Ankara ili Keçiören ilçesinde bulunan, kamuya ve özele ait tüm ilköğretim ve ortaöğretim kurumlarını kapsamaktadır. Toplam 127 eğitim kurumundan okul başkanlığı projesine katılan toplam 105 okul araştırmanın evrenini oluşturmuştur. Keçiören İlçe Milli Eğitim Müdürlüğü ile birlikte geliştirilen “okul başkanları projesi”nin uygulamasına, liderlik eğitimine ve proje geliştirme çalışmalarına katılan tüm okul başkanları araştırma kapsamına alınmış ve tam sayım yapılmıştır (Cılga, 2004: 66- 68).

Araştırmanın amacı çerçevesinde, sergilenen kuramsal açılım ve benimsenen bütüncül yaklaşım doğrultusunda verilerin toplanabilmesi için bir

anket geliştirilmiştir (Cılga, 2004: 152-160). Anket kapsamında, okul başkanlarına ilişkin demografik bilgileri, ailelerinin yapısına ilişkin bilgileri, ailede kararların alınması ve öğrencinin kararlara katılımı, okul başkanlığına ailenin, okulun ve arkadaş çevresinin bakışını saptayacak sorulara yer verilmiştir. Araştırmada temel alınan soru kağıdı özgün bir çalışmanın ürünüdür. Ankette, okul başkanlarının ailelerini, ana baba davranışlarını ve ailede kararlara katılım durumlarını, okul başkanlığına bakışlarını ve okul başkanlarının profilini sergileyecek sorulara yer verilmiştir. Okul başkanlarının kendini değerlendirme, liderlik davranışlarını açıklama ve ekibini değerlendirme konularında görüşlerini saptayacak sorulara da anket formunda yer verilmiştir. Bu konuda, .G. Murat Dengiz (2000: 30-32) tarafından yazılan “Takım Çalışması Teknikleri” adlı kitaptan yararlanılmış, kendini değerlendirme, liderlik davranışlarını açıklama ve ekibini değerlendirme konularındaki soruların geliştirilmesinde yararlanılmıştır. Önceki çalışmada eğitim kurumu değişkenine göre irdelenen veriler bu araştırmada, ana baba davranışları değişkenine göre ele alınmıştır. Bu yazıda, aile odağı açısından ele alış ağırlık kazanmış, kuram ve veriler yönünden önceki çalışmadan ayrı, yeni ve farklı bir çalışma gerçekleştirilmiştir. Yazıda tabloların bir bölümüne yer verilmiştir. Bazı tablolara, sayfa sınırlaması nedeniyle yer verilmemiş, sadece bulguları sergilenmiştir.

V. BULGULAR

V.1. Okul Başkanlarının Konumu ve Ana Baba Davranışları

Okul başkanlarının devam ettikleri okullar, ilköğretim ve ortaöğretim kurumlarıdır. Okul başkanlığı uygulamasının tüm okullarda uygulanması, eğitim yönetiminin bütüncül yaklaşımı açısından önemlidir. Kız ve erkek öğrencilere, farklı eğitim kademelerinde okul sistemi içinde geliştirilen katılımcı modelleri yaşayarak öğrenme olanağı sağlanmaktadır. Okul başkanlarının devam ettikleri okullar ile cinsiyet yönünden durumlarına ilişkin bilgiler, Tablo:1’de sergilenmiştir.

Tablo-1: Okul Başkanlarının Okula ve Cinsiyete Göre Dağılımı

	Kız		Erkek		Toplam	
	n	%	n	%	n	%
İlköğretim Okulu	57	54.28	25	23.81	82	78.1
Ortaöğretim Okulu	10	9.5	13	12.38	23	21.9
Toplam	67	63.8	38	36.19	105	100

Okul başkanlarının büyük bir bölümü ilköğretim okullarına devam etmektedirler. Okul başkanları arasında kız öğrencilerin (%63.8) çoğunlukta olması önemlidir. Okul başkanı olan kız öğrencilerin büyük bir grubu ilköğretim okullarında bulunmaktadır.

İlköğretim döneminde okul başkanı olan kız öğrencilerin oranının erkek öğrencilere göre öne çıkması anlamlı bir bulgudur. İlköğretim çağındaki kız öğrenciler, erkek öğrencilere göre önemli bir farklılık göstererek katılımcı mekanizmalar içinde sorumluluk almaktadırlar. Ortaöğretim çağında bulunan okul başkanları grubu içinde ise erkek öğrencilerin oranı kız öğrencilerin önüne geçmektedir. İlköğretim çağında kız öğrenciler açısından gözlemlenen oransal yığılım, ortaöğretim aşamasında gözlenmemektedir. İlköğretim okullarında katılımcı olan ve sorumluluk alan kız öğrencilerin lise döneminde benzer yoğunluğu göstermemeleri cinsiyet yönünden anlamlı bir farklılaşmadır. Bu sonuç, gelişim evreleri, ana baba davranışları ve yetiştirme tarzları açısından ayrıca incelenmesi gereken bir olgudur.

Eğitim hakkından yararlanarak, devam ettikleri okullarda okuyan ve okul başkanlığına seçilen öğrencilerin içinde buldukları yaş dönemi, gelişimsel açıdan önemlidir. Bu açıdan okulda ders dışı süreçlere katılım olanağından yararlanan öğrencilerin varlığı da önem taşımaktadır. Katılımcı bir mekanizma olarak okul başkanlığı, öğrencilere demokrasi eğitiminin kazandırılması açısından önemli bir fırsattır. Öğrencinin, hakları olan bir insan olarak, bu pratiğin içinde olması çocukluk döneminde yaşanan önemli bir öğrenme ortamıdır.

Okul başkanlarının yaş dağılımları ve ailede karşılaştıkları ana baba davranışları arasındaki ilişkiler ele alınmıştır. Elde edilen veriler Tablo:2'de sergilenmiştir.

Tablo-2: Ana Baba Davranışları Açısından Okul Başkanlarının Yaşlarının Dağılımı

Ana baba davranışları/Yaş	12 -13		14 -15		16 -17		Toplam	
	n	%	n	%	n	%	n	%
Otoriter, baskıcı ve kontrolcü	3	2.9	5	4.8	3	2.9	11	10.5
Demokratik, hoşgörülü ve bağımsız bırakan	9	8.6	24	22.9	13	12.4	46	43.8
Otoriter ve demokratik davranışların karışımı	17	27.6	20	19.1	11	10.6	48	45.7
Toplam	29	27.6	49	46.7	27	25.8	105	100

p. 0.05, s.d.=4, X² h=6.540, X² t=9.488

Ailede anne baba davranışları açısından, tüm okul başkanları arasında, otoriter/demokratik davranışların karışımını sergileyen anne babalar ile ilk sırayı almaktadır. Demokratik, hoşgörülü ve özgürlükçü davranan anne ve babaya sahip olanlar ikinci sırayı almaktadır. Tamamen otoriter, baskıcı ve kontrolcü anne baba davranışları ile yüz yüze olanların ise küçük bir grubu oluşturmaktadır.

Yaşa bağlı gelişim evreleri açısından, demokratik anne baba davranışlarının 14-15 yaş döneminde ön sırayı aldığı görülmektedir. 12-13 yaşlarında olanlar genellikle otoriter anne baba davranışları ile karşı karşıya kalırken, 14-15 yaş döneminde demokratik davranışların ön plana çıktığı, bir grup ebeveynin ise bu dönemde hem demokratik hem de otoriter davranışları bir arada sergiledikleri gözlenmektedir. Lise çağında olan bir grup öğrencinin ailesinde de bu davranış eğiliminin sürdüğü gözlenmektedir. Çoğunluğu ergenlik çağında bulunan öğrenci başkanlarının okulda demokratik mekanizmalar içinde sorumluluk alırken, ailelerinde demokratik anne baba davranışları ile yetişme olanaklarının yaygın olmadığını saptanması önemli bir bulgudur. Davranış yönünden birbirine çelişen ortamlarda yetişen öğrenci başkanlarının varlığı, okulda demokrasi uygulamaları kadar ailede demokrasi uygulamalarının da önemli olduğunu düşündürmektedir. Öğrencilerin demokrasi kültürünü ailede de yaşayarak öğrenme olanaklarının genişletilmesi önemli bir gereksinim olarak gündeme gelmektedir. Öğrencilerin annelerinin ve babalarının bilgi ve bilinç düzeyleri davranışları üzerinde etkilidir. Anne baba eğitim düzeyi, davranışlarını belirleyen önemli bir değişken olarak anlam kazanmaktadır.

V.2. Anne Baba Davranışları Açısından Ailelerin Değişen Yapısı

Okul başkanı öğrencilerin anne ve baba eğitim düzeyleri hangi nitelikleri göstermektedir? Anne baba eğitim düzeyi ile demokratik davranışları sergileme arasında nasıl bir ilişki vardır? Bu konudaki ilişkileri aramak amacıyla yapılan veri analizleri belirgin farklılıkların olduğunu göstermiştir. Okul başkanlarının anne baba eğitim düzeyleri genel Türkiye ortalamasının üzerindedir (Tablo-3).

Tablo-3: Ana Baba Davranışları Açısından Anne Eğitim Düzeyi

Ana baba davranışları/baba eğitim düzeyi	Okur-yazar değil		İlkokul		Ortaokul		Lise		Üniversite		Toplam	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Otoriter, baskıcı ve kontrolcü	2	1.9	5	4.8	2	1.9	2	1.9	-	-	11	10.5
Demokratik, hoşgörülü ve bağımsız bırakan	4	3.8	19	18.1	7	6.7	11	10.5	5	4.8	46	43.8
Otoriter ve demokratik davranışların karışımı	-	-	20	19	9	8.6	14	13.4	5	4.8	48	45.7
Toplam	6	5.7	44	33.9	18	21	27	17.4	10	9.6	105	100

Demokratik anne davranışlarını sergileyenlerin eğitim düzeyi, ilkokul (%18.1) ve lise (%10.5) olarak öne çıkmaktadır. Otoriter davranan annelerin eğitim düzeyinin ilkokul (%4.8) düzeyinde gözlenmiştir. Otoriter ve demokratik davranışların karışımını bir arada gösteren annelerin eğitim düzeyi ise yükselmekte, ortaokul (%18.1) ve lise (%13.4) düzeyinde yoğunlaşmaktadır.

Anneler arasında okur-yazar olmayanların oranı %5.7 gibi çok düşüktür. Anne eğitim düzeyi, ilkokul (%33.9), ortaokul (%21) ve lise (%17.4) düzeyinde yığılma göstermektedir (bkz. Tablo:2). Eğitim düzeyi yükseldikçe demokratik davranışlar sergileyen annelerin oranı artmaktadır. Anne eğitim düzeyi yanında baba eğitim düzeyi de ailede ilişkilerin ve davranışların gelişmesinde önemlidir.

Tablo-4: Ana Baba Davranışları Açısından Baba Eğitim Durumu

Ana baba davranışları/baba eğitim düzeyi	İlkokul		Ortaokul		Lise		Üniversite		Toplam	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Otoriter, baskıcı ve kontrolcü	2	1.9	3	2.9	5	4.8	1	1.0	11	10.5
Demokratik, hoşgörülü ve bağımsız bırakan	13	12.4	7	6.7	16	15.2	10	9.5	46	43.8
Otoriter ve demokratik davranışların karışımı	8	7.6	10	9.6	16	15.2	14	13.3	48	45.7
Toplam	23	21.9	20	19	37	35.2	25	23.8	105	100

Demokratik anne baba davranışlarının yaşandığı ailelerde babalar eğitilidir. Otoriter, baskıcı ve kontrolcü davranışların yaşandığı ailelerde baba eğitim düzeyi düşüktür. Otoriter ve demokratik davranışların karışık olarak yaşandığı ailelerde babaların eğitim düzeyleri yükselmektedir. Baba eğitim düzeyi ile ana baba davranışları arasında yakın bir ilişki olduğu gözlenmektedir. Baba eğitim düzeyi yükseldikçe ailede ana baba davranışları demokratik tutumlara doğru değişmektedir (bkz. Tablo-4).

Okul başkanlarının ailelerinin sosyal ve ekonomik düzeyi, ailede demokrasinin gelişmesi bakımından önemlidir. Ailenin sosyal ve ekonomik düzeyi ile anne baba davranışlarındaki farklılaşmalar arasında bir ilişki var mıdır? Bu nedenle, ailelerin sosyal ve ekonomik düzeylerindeki farklılaşmalar ile anne baba davranışları arasında nasıl bir ilişkinin olduğuna bakılmıştır.

Sosyal ve ekonomik düzey incelenirken, Kağıtçıbaşı'nın (1972: 38-41), İzmir'de lise öğrencileri üzerinde yaptığı araştırmadaki sosyo-ekonomik düzey kavramının açılımı, değişkenleri ve soru olarak yöneltme yaklaşımı temel alınmıştır. Toplum meydana getiren bireylerin kendilerini sosyal statü

basamağında nasıl gördükleri açısından konuya yaklaşmıştır. Burada kişinin kendi algısı önem kazanmakta ve ait olduğu sosyal statü, kendi görüşüne göre saptanmaktadır. Yani sosyal statünün sosyal psikolojik bir tanımı yapılmaktadır. Öznel değerlendirilmenin yapılmasında nesnel göstergelerin temel alınması sağlanmaktadır. Sosyo-ekonomik düzeyi tanımlayan nesnel göstergeleri (gelir, anne-baba eğitim düzeyi, anne-baba meslekleri, konut özellikleri, oturulan yerleşim yeri) dikkate alarak, öğrencilerden kendi ailelerinin toplum içindeki sosyal ve ekonomik düzeylerini nasıl algıladıklarını değerlendirmeleri, alt, orta ve üst sosyo-ekonomik düzey seçenekleri kapsamında düşüncelerini belirtmeleri istenmiştir. Ailelerin sosyal ve ekonomik düzeyleri ile ana baba davranışları arasındaki ilişkiler değerlendirilmiştir. Elde edilen veriler, Tablo-5'de sergilenmiştir.

Tablo-5: Ana Baba Davranışları Açısından Ailelerin Sosyal ve Ekonomik Düzeyleri

Ana baba davranışları/ Ailelerin SED düzeyi	Üst		Orta		Alt		Toplam	
	n	%	n	%	n	%	n	%
Otoriter, baskıcı ve kontrolcü	2	1.9	8	7.6	1	1	11	10.5
Demokratik, hoşgörülü ve bağımsız bırakan	1	1	43	41.0	2	1.9	46	43.8
Otoriter ve demokratik davranışların karışımı	5	4.8	39	37.1	4	3.9	48	45.7
Toplam	8	7.6	90	85.7	7	6.7	105	100

p: 0.05, s.d. = 4 $\chi^2 h = 7.543$, $\chi^2 t = 9.488$

Okul başkanlarına göre, aileleri çoğunlukla (%85) orta sosyo-ekonomik düzeydedir. Üst ve alt sosyo-ekonomik düzeyde bulunan aileler çok düşük orandadır. Yapılan istatistiksel analiz sonucunda, sosyal ve ekonomik düzeye göre ana baba davranışlarının önemli bir farklılık göstermediği görülmüştür (bkz. Tablo-4). Çocuklarına demokratik, hoşgörülü davranan ve bağımsız bırakan aileler ile çocuklarına otoriter ve demokratik davranışların karışımını sergileyen aileler orta sosyo-ekonomik düzeyde bulunan ailelerdir.

Okul başkanlarının ailelerinin çoğunluğunun orta sınıf ailelerden olması önemli bir bulgudur. Orta sınıfta bulunan ailelerde yetişen çocukların okulda demokratik mekanizmalara yönelmesi ve katılması önemli bir farklılıktır. Demokratik anlayış ve davranışları sergilemek, demokratik ortam ve koşullar ile buluşmak ve katılmak daha çok orta sınıfa özgü bir nitelik olarak ortaya çıkmaktadır.

Çoğunluğu orta sınıftan olan okul başkanlarının ailelerinde karar verme durumu önem kazanmaktadır. Bu amaçla, ailede karar verme durumu irdelenmiştir. Anne baba davranışlarındaki farklılaşmalar ile ailedeki karar verme durumu arasındaki ilişkiler incelenmiştir.

Tablo-6: Ana Baba Tutumlarına Göre Ailede Karar Verme Durumu

Tutumlar/karar verenler	Ortak karar (ana baba ve çocuklar dahil)		Anne ve baba birlikte		Baba		Anne		Toplam	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Oteriter, baskıcı ve kontrolcü	4	3.8	5	4.8	1	1.0	1	1.0	11	10.5
Demokratik, hoşgörülü ve bağımsız bırakan	29	27.6	9	8.6	6	5.7	2	1.9	46	43.8
Oteriter ve demokratik davranışların karışımı	30	28.6	7	6.7	9	8.6	2	1.9	48	45.7
Toplam	63	60.0	21	20.0	16	15.2	5	4.8	105	100

$p=0.05$, $sd.=6$ $X^2h=14.59$ $X^2t=12.590$

Ailede karar verme ile anne baba davranışları arasında bir ilişki var mıdır? Ailede kararların alınması ile anne baba davranışları arasındaki ilişkilere bakılmıştır. Ayrıca, okul başkanının ailedeki kararlara katılımı üzerinde durulmuştur. Bakılan ilişki konusunda gerçekleştirilen ki kare analizi, farkın önemli olduğunu göstermiştir. Ana baba davranışları ile ailede karar verme ve kararlara katılım ilişkilerinde önemli farklılıklar olduğu gözlenmiştir. Gençlerin kararlara katılımının gerçekleştiği ailelerde, otoriter davranışlar söz konusu olmamaktadır. Kararlara katılımın söz konusu olduğu ailelerde çocukların da çoğunlukla kararlara katılımı gerçekleşmektedir. Otoriter olmayan anne baba davranışları, katılıma açık anlayışları ve mekanizmaları ailede üretmektedir.

Okul başkanlarının ailelerinde ortak karar alma eğilimi (%60) yüksektir. Demokratik, hoş görülü ve bağımsız bırakan aileler ile otoriter ve demokratik davranışları bir arada sergileyen ailelerde ortak karar alma eğilimi önemli bir özellik olarak öne çıkmaktadır. Okul başkanlarının önemli bir bölümünün ailede ortak karar alma sürecine katılmış olmaları önemli bir bulgudur.

Bu bulgu, değişmeye açık olan bu ailelerde gelişen ara mekanizmaların varlığını sergilemesi bakımından önemlidir. Geçiş sürecinde olan ailelerde ikili ve karma davranış modelleri ortaya çıkmaktadır. Otoriter yapılardan demokratik yapılara geçiş sürecinde olan ailelerde, demokratik davranışların güçlendirilmesi gereklidir. Sosyal gelişme açısından otoriter yapı ve davranışlardan demokratik yapı ve davranışlara geçen ailelerin desteklenmesi önemli bir gereksinimdir.

V.3. Anne Baba Davranışları Açısından Okul Başkanlığına Bakışlardaki Değişmeler

Farklı aile yapılarında yetişen çocuğun devam ettiği okulda başkanlığa seçilmesi önemli bir oluşumdur. Aile ortamında demokratik davranışlarla yetiştirilen çocuklar, okulda da demokratik ortamlara katılma şansını bulmaktadır. Otoriter ailelerden gelen öğrenciler, okuldaki demokratik ortamlara katılımdan uzak kalmaktadırlar. Sosyal ve ekonomik düzeyi orta olan ve demokratik aile ortamında yetişen çocukların okullarda demokratik ortamlara katılım olanakları daha yüksektir. Zengin kesimden gelenler yanında, yoksul kesimlerdeki ailelerden gelenlerin de demokratik ortamlardan uzak kalması düşündürücüdür.

Okul başkanlığına seçilmek, öğrenci kadar aile için de önemli bir olaydır. Çocuğun okuldaki statüsünün değişmesi, yeni rol ve sorumluluklar alması önemli bir gelişmedir. Bu gelişmeye ailenin bakışı önemli bir göstergedir.

Tablo-7: Ana Baba Tutumları Açısından Ailenin Okul Başkanı Seçilmeye Bakışı

Ana Baba Tutumları/ Bakış	Olumlu Bakış		Olumsuz Bakış		Toplam	
	n	%	n	%	n	%
Otoriter, baskıcı ve kontrolcü	8	7.6	3	2.9	11	10.5
Demokratik, hoşgörülü ve bağımsız bırakan	44	41	2	1.9	46	43.8
Otoriter ve demokratik davranışların karışımı	40	39	8	7.6	48	45.7
Toplam	92	87.6	13	12.4	105	100

Bu konuda elde edilen veriler, ailelerin %87.6' sının, çocuklarının okul başkanı olmasına olumlu baktıklarını göstermiştir. Demokratik anne baba davranışlarının egemen olduğu ailelerde bu oran %41 düzeyine ulaşırken, otoriter ve demokratik davranışları bir arada karma olarak sergileyen ailelerde olumlu bakış %39 oranında gerçekleşmektedir. Demokratik davranışları sergileyen ve otoriter davranışlar yanında demokratik davranışları da bir arada gösteren aileler, çocuklarının okuldaki süreçlere katılımlarına olumlu yaklaşmaktadırlar. Okul aile ilişkilerinin gelişimi yönünden, demokratik ailelerin otoriter ailelere göre, okula ve okuldaki oluşumlara daha yapıcı ve olumlu yaklaşabilecekleri söylenebilir. Okul aile ilişkilerinde öne çıkan olumsuzluklar, otoriter aile yapılarından çıkabilir (bkz. Tablo-7).

Ailesinden olumlu destek alan okul başkanların okulda katıldıkları süreçleri benimseme ve aldıkları sorumluluklara yaklaşmaları olumlu yönde gelişir. Bu amaçla, öğrencilerin okul başkanı olmalarına bakışları sorulmuştur. Tablo düzeni içinde yer verilmeyen verilere göre, okul başkanı seçilen öğrencilerin çoğunluğu (%97.1), olumlu duygu ve düşüncelerle kendi okul başkanlıklarını değerlendirmektedirler. Olumlu bakışın en ön sırasını (%52.6) demokratik bir bilinçle bakanlar, kendilerini okulda öğrenci kitlesinin temsilcisi ve lideri olarak görenler almaktadır. Liderlik duygusu ve düşüncesinin öne çıkması önemli bir göstergedir. Okul başkanı seçilmeyi, kendisine güven ve sorumluluk veren bir olay olarak gören ve seçilmiş bir insan olma heyecanını belirtenlerin oranı ise %50.6'dır. Bu duygu ve düşünceleri taşıyan öğrencilerin kişilik özellikleri yönünden olumlu boyutlara yönelmeleri gelişimsel açıdan önemli bir göstergedir. Liderlik rolünü üstlenen öğrencilerde, gelişimsel açıdan lider olarak topluma dönük sorumluluk duygusunun yaşanılması ve kendine dönük olumlu kişilik özelliklerinin gelişimini sergileyen duyguların yaşanılması önemli bir sonuçtur.

V.4. Ana Baba Davranışları Açısından Okul Başkanlarının Davranışlarındaki Değişmeler

Katılımcı demokrasi düşüncesinin ve uygulamasının okulda gelişimi için okul başkanlarının okul çalışmalarında demokratik davranışlar sergilemeleri önemlidir. Okul başkanlarının davranışları, ailede yetiştirilme davranışları ile ne ölçüde paralellik göstermektedir? Çoğunlukla demokratik anne baba davranışları ile yetişen, benzer oranda, otoriter ve demokratik davranışları karma olarak sergileyen anne baba davranışlarıyla yetişen çocuklar, okul çalışmalarında ne kadar demokratik davranabilmektedirler? Demokratik değerlerin, tutum ve davranışların okul başkanlarınca hayata geçirilme düzeyi, ailelerin başarı düzeylerini ve okula sağladıkları desteği açıkça sergileyecektir.

Bu amaçla, okul başkanlarına okuldaki ekipler içindeki rolleri, işlevleri ve liderlik davranışları ile ilgili sorular sorulmuştur. Okul başkanlarının ekip içindeki davranışlarını değerlendirmek amacıyla belirli davranış soruları yöneltilmiştir. Ekipte ahengi ve barışı sağlama, uzlaşmayı sağlama, katılımı teşvik etme, çatışmaları çözme, düşmanlık göstermeme, takdir edilmeyi bekleme, gruba egemen olma, kusur arama ve ilgiliye saldırma konularında okul başkanlarının nasıl davrandıkları sorulmuştur. Bu veriler, ana baba davranışlarındaki değişmelere göre değerlendirilmiştir. Ana baba davranışları ile okul başkanlarının davranışları arasında yapılan istatistiksel çözümleme ki kare analizine göre yapılmıştır. Ailede anne baba davranışlarına göre okul başkanlarının okulda ekiplerdeki davranışları arasındaki farklılaşmalar da elde edilen tüm sonuçlar önemsiz bulunmuştur. Okul başkanı olan öğrencilerin liderlik davranışları, ailede ana baba davranışları ile paralellik

göstermemektedir. Demokratik ana baba davranışları ile ailede yetişenler okulda, otoriter davranış eğilimleri gösterebilmektedir. Öğrencilerin davranışlarının niteliğini belirleyen etmenlerin çok yönlü ele alınması gereği ortaya çıkmaktadır. Okul ortamı, arkadaş çevresi, yönetici ve öğretmen davranışları, aile dışında önem kazanan değişkenler olarak düşünülmelidir. Demokrasi eğitiminin etkililiğine, ortamın bütün boyutlarının anlamlı düzeyde katkısı bulunmaktadır. Bu durum, demokrasi eğitiminin başarısının ortamsal özelliklerden bağımsız düşünülmesi gerektiğini, bütüncül bir anlayış içerisinde yaklaşımın hiçbir ortamsal boyutun göz ardı edilmemesi gerektiğini ortaya koymaktadır (Yeşil, 2002: 163-164).

Okul başkanlarının demokratik değer, tutum ve davranışları benimseme ve uygulamaya dönüştürme yönünden gelişmeye gereksinimleri vardır. Okul başkanlarının davranışları demokratik olma yönünden güçlü bir farklılaşma göstermemektedir. Bilinçli davranışların sergilenmediği, demokratik ve otoriter davranışlar sergilemede, olumlu ve olumsuz yönde benzer oranlarda davranışların yaygın olduğu görülmüştür.

Ailede anne baba davranışlarına göre bakıldığında; demokratik anne baba davranışları ile otoriter ve demokratik davranışları bir arada sergileyen anne ve babalara sahip okul başkanlarının benzer oranlarda demokratik nitelikte olumlu ve otoriter düzeyde olumsuz davranışlar sergiledikleri gözlenmiştir.

Okul başkanlarının eğitim gereksinimlerini belirleyebilmek ve demokratik davranışlarını güçlendirebilmek için liderlik davranışlarına bakılmıştır. Liderlik davranışları yönünden, okul başkanlarının olumlu ve olumsuz davranışlar sergilemeleri konusunda benzer dağılımların ortaya çıktığı gözlenmiştir. Oransal olarak dağılımın yakınlığı her iki kişiden birisinin liderlik davranışlarına duyarlı ve bilinçli olduklarını göstermektedir. Fakat, benzer oranlardaki okul başkanları da liderlik davranışları konusunda bir yeterlilik içinde görünmemektedirler. Liderlik davranışları konusundaki bu görünüm, anne baba davranışları açısından karşılaştırıldığında benzer eğilimler göstermektedir.

Okul başkanlığına seçilen öğrencilerin liderlik temel bilgisi konusunda eğitilmeleri gerekmektedir. Ailede anne baba davranışları, okulda yönetici ve öğretmen davranışları liderlik davranışlarının kazanılması açısından yeterli bir deneyimi ve yaşayarak öğrenme olanağını sağlayamamaktadır.

TARTIŞMA

Ailede demokratik ortamda yetişmek okulda, demokratik ortamlara katılmak ve demokratik davranışlar sergilemek yönünden çocuklara nasıl bir

gelişme sağlar? Bu sorunun karşılığını üretmek amacıyla gerçekleştirilen araştırmanın bulguları önemli sonuçları öne çıkarmıştır.

Aile ortamının niteliği, ana baba davranışları ve katılım durumu üzerine elde edilen bulgular, demokratik süreçlerin çağdaş aile yapılarında geliştiğini göstermiştir. Çağdaş aile modeline özgü yapılar toplumumuzda önemli bir gerçeklik olarak gözlenmiştir (Kağıtçıbaşı, 1995). Fakat, yapısal değişim dinamiği içinde ailelerin yaşadığı sosyal hareketlilikler, önemli bir yapısal etken olarak aileler üzerinde belirleyici olmaktadır. Kağıtçıbaşı'nın Sosyal Değişmenin Psikolojik Boyutları (1972) adlı çalışmasında İzmir'de lise öğrencileri üzerinde yaptığı araştırmanın bulgularını doğrulayan dinamikler günümüzde de etkili olmaktadır. Ailenin mensup olduğu sosyo-ekonomik düzeyin yükselmesi, kentlilik ya da yaşadığı sosyal hareketlilik, ailede sevgi ortamını geliştirirken, ailede kontrolü azaltmakta ve sosyal değişime yatkınlık yaratmaktadır (Kağıtçıbaşı, 1972: 141-142). Demokratikleşme sürecindeki ailelerde, karşılıklı duygusal bağımlılık modeli çerçevesinde, aile sisteminin sosyalleşme değerleri bağlamında yapıcı ve geliştirici bir işlevsellik içinde olduğu belirtilebilir. Aile içi etkileşimler, çocuk yetiştirmede bağımsızlığı ve özerk davranışları güçlendirici olabilmektedir (Kağıtçıbaşı, 1995: 6062). Demokratik aile ortamında, anne babanın çocuğa yönelik tutumlarında yüksek düzeyde kabul ve ilginin çocuğun davranışsal özerkliğinin gelişiminde etkili olduğu görüşü bu bulgularla desteklenmektedir (Musaağaoğlu ve Güre, 2005: 89)

Çağdaş aile modeli yanında geleneksel aile modeli de varlığını yaygın bir biçimde sürdürmektedir. Geleneksel aile modeli, demokratik yapı ve süreçlerden uzak nitelikler göstermektedir. Aile kendi dışındaki demokratik oluşumlar ile ilişkiye ve etkileşime girememektedir.

Geleneksel yapıdan çağdaş yapıya doğru değişim içinde bulunan, her iki yapıya özgü nitelikleri bir arada taşıyan geçiş ailesi modelinin, çağdaş aile modeli kadar yaygın olduğu gözlenmektedir. Kendi içinde demokrasi değerlerini benimseyen ve uygulayan ailelerin toplum içindeki demokratik süreçlere katılımı gerçekleştirmesi önemli bir gelişmedir.

Demokratik değerlerini içselleştirmiş, demokratik ana baba davranışlarını ve katılımcı mekanizmaları gerçekleştiren çağdaş aile modeline uygun aileler ile geleneksel yapıdan çağdaş yapıya dönüşen geçiş aile modeli içinde yer alan ailelerin ortak özellikleri, sosyal ve ekonomik açıdan orta düzeyde olmalarıdır. Alt sosyo-ekonomik düzeyde bulunan aileler, otoriter, baskıcı ve kontrolcü değer tutum ve davranışları sergileyen geleneksel aile modeli içinde bulunmaktadır. Toplumdaki sınıfsal farklılaşmalar açısından demokratik ve çağdaş ailelerin orta sınıftan olduğunun bulunması, bu açıdan anlamlı ve

önemlidir. Toplumun demokratikleşmesi doğrultusunda ailelerin sosyal ve ekonomik düzeylerinin yükseltilmesi, ailelerin demokratik yapılarının güçlendirilmesi gerekmektedir.

Yoksulluk kategorisinde yaşayan, geleneksel aile modeline özgü yapıları yeniden üreten ailelerin demokratik süreçlerin dışında kalması, toplumsal değişme açısından önemli bir risktir.

Yoksul ve geleneksel durumda yaşayan ailelerin ekonomik ve sosyal yönlerden güçlendirilmesi, demokratik ve çağdaş bir yapıya doğru dönüşümlerinin desteklenmesi ulusal politika önceliği olarak önem kazanmaktadır. Yoksulluk sürecindeki ailelerin geriye dönük ve geleneksel formlar içinde kalması, yaşadıkları sorunları bu mekanizmalar yoluyla çözme arayışına yönelmesi önemli bir çelişki kaynağı olarak değerlendirilmelidir.

Çocuğun aile ve toplum içinde toplumsallaşması konusunda anne ve babanın sorumluluklarını yerine getirmesi bakımından önemli farklılaşmalar söz konusudur. Demokratik anne baba davranışlarının egemen olduğu aileler dışında kalan tüm ailelerin, çocuk yetiştirme yaklaşımlarının geliştirilmesi ve ailede demokrasinin güçlendirilmesi konularında desteğe gereksinimleri vardır. Otoriter davranışların egemen olduğu, yoksulluk içinde yaşayan, geleneksel tutumlara dönük yönelişler içinde yaşayan ve demokratik anlayış ve yapılardan uzaktaki ailelerin güçlendirilmesi acil bir öncelik göstermektedir. Bu tür ailede yetişen çocuğun diğer toplumsallaşma kurumlarından yararlanamaması, çocukların ve gençlerin yetiştirilmesi bakımından önemli bir çelişkiyi gündeme getirmektedir. Anne ve baba davranışları açısından otoriter ve demokratik nitelikleri bir arada yaşayan orta sınıftaki geçiş ailelerinin güçlendirilmesi de benzer düzeyde önemlidir. Ailenin ve çocuğun desteklenmesi, toplumda ve ailede kısa ve orta vadede sağlanabilecek gelişmeler için önemlidir.

Demokratik ailede bağımsız kişiliğe sahip çocukların yetişmesi söz konusu olurken, otoriter ailelerde çocuklar bağımlı bireyler olarak yetişmektedir. Otoriter ve demokratik yapıyı bir arada yaşayan geçiş ailelerinde ise çocukların bağımlı ve bağımsız kişilik özelliklerini karmaşık olarak kazanmaları toplumsal açıdan önemli bir çelişkidir. Karmaşık kişilik ve davranışları bir arada taşıyan çocukların okul ortamında bu karmaşık davranışları sergilemeleri okulun toplumsallaştırma işlevi ile çelişmektedir.

Okul – aile ilişkilerinde demokratik etkileşim bütünüyle egemen değildir. Gelişme ortamı olarak okul, ailedeki ortamlardan büyük ölçüde etkilenmektedir. Çocuğun toplumsallaşması açısından aile ve okul yönünden farklı ortamları ve davranışları yaşayan çocuklar için okul ve aile etkileşiminin demokrasi paydasında işlerlik kazanması önemli görülmektedir. Okulun önderliğinde ve

aileyi güçlendirip geliştirebilecek çalışmaların temelinde; yapıcı, geliştirici ve katılımcı zihniyetin güçlendirilmesi ve öğrenci merkezli yapıların her ortamda oluşturulması politikası temel alınmalıdır.

Öğrenen merkezli okul, sosyal çevreye açılan, toplumsal gelişme odağı olan bir anlayışla yapılmalıdır. Okul-aile ve öğrenci diyalogu, öğrencinin kişisel ve sosyal gelişmesi ile ekonomik, sosyal kalkınma ve demokratikleşme bileşenleri üzerinde güçlendirilmelidir. Yoksulluk sorunlarını çok yönlü yaşayan ailelerde, sosyal ve ekonomik durumları güçlendirmeden, demokratik anlayış ve yapıların gelişmesi beklenmemelidir.

Ergenlik dönemini yaşayan başta kız çocukları olmak üzere, tüm çocukların bağımsız ve demokratik yetişmeleri için desteklenmesi okul ve aile açısından önemli bir sorumluluktur. Özellikle kız çocuklarının öne çıkan liderlik davranışları güçlendirilmeli ve ortaöğrenim aşamasında da sürdürülebilir kılınmalıdır. Geleneksel kültüre özgü değer yargıları anne ve babaları kız çocuklar üzerinde baskıcı ve kısıtlayıcı bir toplumsal kontrole yöneltmektedir. Kız çocuklara yönelik cinsiyet ayrımcılığı, baskı ve sınırlama davranışları, kız çocuklarının bilinçli insanlar ve vatandaşlar olarak yetişme koşullarını sınırlamaktadır. Ergenlik döneminde liderlik sorumluluğu alan orta sınıftaki ailelerden gelen kız çocuklarının, ortaöğretim sürecinde desteklenmeleri okul ve ailenin bir sorumluluğu olarak önem kazanmaktadır. Ergenin özerklik çabasını teşvik eden anne babanın her konuda destekleyici, yol gösterici ve ilgili davranışları ergenlik döneminde yaşanması gereken, sağlıklı bir süreç olan özerkliğin gelişiminde çok önemli olmaktadır. Ergenlik döneminde kızlarda ve erkeklerde davranışsal özerklik açısından farklı örüntülerin ortaya çıkması yaygın görüşü destekler niteliktedir. Kız öğrencilerin okul başkanlığını üstlenerek özerklik çabasına yönelmelerinin, erkek öğrencilere göre önemli bir farklılık olarak gözlemlendiği belirtilmelidir (Musaağaoğlu ve Güre, 2005: 90).

Farklı aile yapılarından okula gelen öğrencilerin anne-baba eğitim düzeyleri yükseldikçe, ailenin toplumsal statüsü, ailede demokrasi uygulaması ve bağımsız yetişme olanakları artmaktadır. Yoksulluk ve geriye dönük oluşumlar içindeki ailelerin konumu, demokratik toplum hedefine ulaşmada önemli bir risk unsurudur. Yoksul ailelerin desteklenmesi, okulda demokrasi eğitimi uygulamalarının ayrılmaz bir bileşeni olmalıdır. Öğrenciyi ailesi ve çevresi içinde ele alacak, geliştirecek çalışmalar gerekmektedir.

Ekonomik ve demokratik gelişmede okullar, öncü ve geliştirici olma işlevini üstlenmelidir. Toplumsal gelişmede öncülük görevini üstlenecek okulların ulusal kalkınma politikalarıyla desteklenmesi gereklidir.

Okullardaki demokrasi uygulamalarına, ekonomik durumu orta düzeyde olan, demokratik davranışları sergileyen ve katılımcı yapıları ailesinde uygulayan anne babalar, olumlu ve yapıcı bakmaktadırlar. Okullar için bu bulgular önemli bir güç unsurudur. Toplumsal kalkınma ve gelişmede önderlik rolünü üstlenecek okulların, yoksul ve geleneksel kalıplar içinde olan ailelere yönelmesi ve etkili olması beklenir. Bu konumdaki ailelere yapısal destek ve demokrasi eğitimi bir bütün olarak sunulmalıdır. Kendi gelişme sorunlarını yaşayan ve aşamayan aileler; kendisinin ve çocuklarının okulla yapıcı ve geliştirici etkileşimlere girmesine olanak yaratamamaktadırlar.

Orta sınıftan olan, demokratik yapıları kendi içinde pratiğe dönüştüren ailelerin kendi çocuklarının okul ortamındaki katılımcı koşullar içinde etkin olmasına destek vermesi, okul ve öğrenci için önemli bir güç unsurudur. Ailede demokratik davranışlarla yetişen öğrencilerin özgüvenleri yüksektir. Okul başkanı olmak, bilinçli ve sorumluluk sahibi bir insan olarak yetişmek için bir fırsat olarak önem kazanmaktadır. Fakat, okul başkanı olan öğrenciler arasında bir ikilem gözlenmektedir. Demokratik yolla seçilmiş, fakat, özgüveni yeterli gelişmemiş başkanlar da önemli bir grubu oluşturmaktadır. Kendi dışından destek arayışı içinde olma, okul başkanlarının bağımsız ve demokratik kişilik özelliklerini tam anlamıyla kazanamadıklarını göstermektedir.

Okul başkanı olan öğrencilerin davranış özellikleri, liderlik yeteneklerini henüz tam olarak geliştiremediklerini, demokrasi değerlerini içlerine sindiremediklerini ve bu değerleri davranışa döndüremediklerini göstermektedir. Tüm başkanlarda görülen benzer eğilimler, okul başkanlarının demokrasi eğitimine alınmasını ve desteklenmesini gündeme getirmektedir. Ailede yaşanan demokrasi ortamı, başkanın demokratik davranışlarla yetişmesine henüz yeterli bir desteği üretmemektedir.

Ders içi ortamlarda demokrasi eğitimi kadar ders dışı ortamlarda da demokrasi eğitimi önem kazanmaktadır. Okul, kendi içinde ürettiği demokratik yapılar içinde sorumluluk alan öğrencilerin gelişimini de planlamalıdır. Okul başkanlığı uygulamalarının iş başı eğitim anlayışı ile ele alınarak demokratik liderlik davranışlarının güçlendirilmesi gerekmektedir. Bu sonuç Yeşil'in (2002: 164) araştırma bulgularını desteklemektedir. Okul başkanlarının kendi ailelerindeki pratik içinde yaşayarak öğrenme çabaları okul ortamında yetersiz kalmaktadır. Öğrenciler aile ortamındaki olumluluklarını öğrenci davranışlarına dönüştürememekteler. Okul başkanlarının demokrasi kültürü, değerleri ve davranışları yönünden eğitilmeleri ve demokratik liderlik niteliklerinin geliştirilmesi gerekmektedir. Ailedeki demokratik yapıların ve davranışların güçlendirilmesi kadar, okul ortamının, yönetici ve öğretmen davranışlarının da güçlendirilmesi önemlidir. Gelişimin ortamlarla bağlantısının kurulması gelişimsel ortamın makro ve mikro düzeylerde ele alınması bir gereklilik olmaktadır

(Kağıtçıbaşı,1998: 61-64). Öğrencilerin toplumsallaşma süreçleri, içinde yaşadıkları iletişim ortamı ile yakından ilişkilidir. Ailede ve okulda öğrencilerce çok yönlü ilişkiler ağı içinde iletişimin içinde olduğu ortamın sosyal özellikleri önemlidir. İletişim ortamında sosyal normlar, değerler ve beklentiler vardır. Sosyal ortamın uyardığı beklentiler iletişimde yol açtığı aksaklıklarla değerlendirilirse eğitim gereksinimi saptanabilir (Cüceloğlu, 1994: 56-57). Okul başkanı öğrencilerde demokratik liderlik davranışlarının gelişmesi, bütüncül, sistemci ve çok sektörlü anlayışlarla ele alınmalıdır. Çevresi içinde ele alarak, aileyi, okulu, okul başkanını ve tüm öğrencileri eğitici ve güçlendirici çalışmaları yapma sorumluluğu okula düşmektedir. Okulun önderliğinde yapılacak çalışmalarla, insanın toplumsallaşmasına katkıda bulunma, demokrasi kültürünü bir yaşam biçimine dönüştürme olanakları gelişir. Velilerin, öğretmenlerin yöneticilerin ve öğrencilerin demokratik toplumsallaşma ortamlarının ve koşullarının güçlendirilmesi, kendine, ailesine ve ulusuna karşı, görevlerini yapabilmek, sorumluluklarını yüklenmek ve haklarını kullanabilmek bilincini kazandırır (Başaran, 1978: 103).Çevresi içinde öğrenciyi ele alan, aileyi ve okulu kapsayacak çalışmalarda, dengeli ayrışma-bütünleşme modeline göre bir yaklaşım temel alınabilir (İmamoğlu, 1995: 47). Sosyalizasyon ya da toplumsallaşma alanında geliştirilen, yeni kavramlaştırma denemelerini de içeren bu modelin temel kabulü, bütünleşme odağından yola çıkarak, öğrencilerin, bireyci toplumsallaşma (bireycilleşme) ve toplumcu toplumsallaşma (toplumcullaşma) odaklarından dengeli toplumsallaşma (dengeli gelişme) odağına yönelişleri sağlanabilir. ilişki yönelimi ile gelişim yönelimi değişkenleri çerçevesinde, öğrencilerin kendileşmeleri (zihinsel/düşünsel ayrışma) ve karşılıklı ilişki kurma (duygusal bütünleşme) olanakları geliştirilerek, karşılıklı ilişki içinde kendileşmiş insanların (dengeli bireylerin) yetişmesi sağlanabilir.Birbirinden kopuk bireyci insanlar yerine, karşılıklı ilişki içinde dengeli ve toplumcu insanların yetiştirilmesini hedefleyen model, karşılıklı ilişki kurma ya da duygusal bütünleşme, çevreyi/toplumunu benimseme ya da zihinsel/düşünsel bütünleşme boyutlarına önem vererek, öğrencilerin karşılıklı ilişki içinde ve toplumu benimsemiş insanlar olarak yetiştirilmesi ya da toplumsallaşmalarının desteklenmesi denenebilir. Bütünleşme odağında geliştirilen bu model, öğrencilerin dengeli toplumsallaşmasına ya da dengeli gelişmesine ve bireyselleşmesine de fırsat sağlanabileceği düşüncesini temel almaktadır. Karşılıklı ilişki içinde kendileşmiş, dengeli bireylerin, toplumcu ve toplumu benimsemiş insanlar olarak gelişmelerinin kolaylaşacağı düşüncesi kabul edilmektedir. (İmamoğlu, 1995: 47).

Toplumda demokrasinin güçlenmesi ve bilinçli vatandaşların aile ve okul ortamlarında yetiştirilebilmesi için gelişen modellerin güçlendirilmesi ve etkin uygulamalarla desteklenmesi önemli bir sorumluluk olarak ortaya çıkmaktadır. Toplumun geleceğine bugünden yapılacak yatırımlar için yeni politika ve stratejilerle “Demokrasi Eğitimi ve Okul Meclisleri Projesi” uygulanması

başlatılmıştır²(1). Uygulamaların süreç içinde bilimsel olarak gözlenmesi ve araştırmalarla değerlendirilmesi gereklidir. Çağdaş, demokratik ve laik toplum düzeninin gelişmesinde okulda demokrasi uygulamaları önemli bir güç unsurudur. Demokrasi, laik toplum düzeninde, bilimin yol göstericiliğinde, birbirinden kopuk bireyci insanlar yerine, karşılıklı ilişki içinde kendileşmiş, dengeli bireylerin, toplumcu ve toplumu benimsemiş insanlar olarak yetişmesi ile gelişir.

NOTLAR

¹ Yukarıda belirtilen proje çalışmaları sırasında, 2003 yılında, Milli Eğitim Bakanlığı Talim Terbiye Kurulu'nda AB destekli olarak geliştirilen“Okulda Demokrasi Eğitimi Projesi” gündeme gelmiştir. Keçiören ilçesindeki çalışmaları öğrenmek isteyen Avrupa Birliği eğitim uzmanlarının ilgi gösterdikleri çalışma, talepleri üzerine Talim Terbiye Kurulu'na ve Proje grubuna anlatılmıştır. İlçede geliştirilen proje uygulamalarının sonuçlanmasından sonra, Milli Eğitim Bakanlığı ile TBMM Başkanlığı'nın benzer bir çalışmaya yöneldikleri ve “Okul Başkanlığı ve Öğrenci Meclisi Projesi”nin, “Demokrasi Eğitimi ve Okul Meclisleri Projesi” olarak geliştirilerek, tüm okullarda uygulanmak üzere kamuoyuna açıkladıkları izlenmiştir (TBMM,2004).

Araştırma verileri yukarıda belirtilen ve kitap olarak yayınlanan kaynakta yer almıştır. Bu çalışmada ise, kitapta genel olarak ele alınan aile odağı çok yönlü irdelenmiş, aile ortamındaki yetişme koşulları ile okul başkanının davranışlarının nitelikleri arasındaki ilişkiler incelenmiştir. Ailede ana-baba davranışların demokratik ya da otoriter olma durumuna göre, ailenin yapısında, kararlara katılımı, okul başkanı olmaya bakışlarda ve okul başkanının liderlik davranışlarında oluşan farklılaşmalar ele alınmıştır.

² Geniş bilgi için bkz. www.meb.gov.tr.

KAYNAKÇA

Başaran, İ. E. (1978) **Eğitime Giriş**, Ankara: Bimaş Matbaacılık.

Büyükkaragöz, S. (1995) “Aile İçi Demokrasi ve Eğitim”, **Değişim Sürecinde Aile: Toplumsal Katılım ve Demokratik Değerler**, Aile Kurultayı, 16 -18 Kasım 1994, Ankara: Aile Araştırma Kurumu Başkanlığı, Yayın No: 83, 113 -121.

Cılga, İ. (1989) **Korunmaya Muhtaç Gençlerin Sorunları ve Yetiştirme Yurtları**, Ankara: Gençlik ve Spor Genel Müdürlüğü Yayınları.

Cılga, İ. (2004) **Okulda Katılımcı Demokrasi Modeli**, Ankara: Hacettepe Üniversitesi Sosyal Hizmetler Yüksekokulu Yayınları No: 15.

Cüceloğlu, D. (1994) **Yeniden İnsan İnsana**, İstanbul: Remzi Kitabevi.

Dengiz, G. M. (2000) **Takım Çalışması Teknikleri**, Ankara: Academy Plus Yayınevi.

- İmamoğlu, O. (1995) “Değişim Sürecinde Aile: Evlilik İlişkileri Bireysel Gelişim ve Demokratik Değerler”, **Değişim Sürecinde Aile: Toplumsal Katılım Demokratik Değerler**, Aile Kurultayı, 16-18 Kasım 1994, Ankara: Aile Araştırma Kurumu Başkanlığı, Yayın No: 83, 33-51.
- Kağıtçıbaşı, Ç. (1972) **Sosyal Değişimin Psikolojik Boyutları, İzmir Lise Öğrencileri Üzerinde Bir İnceleme**, Ankara: Sosyal Bilimler Derneği Yayınları.
- Kağıtçıbaşı, Ç. (1995) “Aileye Yaklaşımda Bir Kuramsal Çerçeve ve Aile Değişim Modeli”, **Değişim Sürecinde Aile: Toplumsal Katılım Demokratik Değerler**, Aile Kurultayı, 16-18 Kasım 1994, Ankara: Aile Araştırma Kurumu Başkanlığı, Yayın No: 83, 52-68.
- Kağıtçıbaşı, Ç. (1998) **Kültürel Psikoloji Kültür Bağlamında İnsan ve Aile**, İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.
- Makarenko, A. (1980) **Ailede ve Okulda Çocuk Eğitimi**, (Çev.H. Aykol, N.M. Evren, H. Yavuz), İstanbul: Ser Yayınevi.
- Musaagaoglu, C., G. Ayşen (2005) “Ergenlerde Davranışsal Özerklik İle Algılanan Ana-Baba Tutumları Arasındaki İlişkiler”, **Türk Psikoloji Dergisi**, 20(55), 79- 94.
- TBMM (2004) **Demokrasi Eğitimi ve Okul Meclisleri Kitapçığı**, Ankara: TBMM Yayınları.
- Szaniawski, İ. (1980) **Okulun Toplumsal İşlevi**, (Çev. T. Yılmaz), Ankara: Onur Yayınları.
- Uzun, E. (2005) **Lise Öğrencilerinin Okul Yönetimine Katılımına İlişkin Öğrenci ve Yönetici Görüşleri**, İstanbul: M.Ü. Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Yavuzer, H. (2003) **Anne-Baba ve Çocuk**, İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Yeşil, R. (2002) **Okul ve Ailede İnsan Hakları ve Demokrasi Eğitimi**, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Yörükoğlu, A. (1989) **Gençlik Çağı, Ruh Sağlığı ve Ruhsal Sorunlar**, İstanbul: Özgür Yayın Dağıtım.

FIRAT VE DİCLE NEHİRLERİNİN ADİL VE MAKUL KULLANIMINI ETKİLEYEN FAKTÖRLER**

Mehmet DALAR*

Öz

Türkiye'nin doğu bölgesinden kaynaklanarak Suriye ve Irak'a akan Fırat ve Dicle Nehirleri, bölgenin en önemli tatlı su kaynaklarını teşkil etmektedir. Bu iki nehir, Irak'ın güneyinde Şattularap adıyla birleşerek Basra Körfezine dökülmektedir. Bu çalışma, kıyıdaş devletlerin yaptıkları su katkıları ve projeleriyle birlikte bu nehirlerden ne kadar faydalandıklarını inceleyerek, uluslararası su hukukuyla ilgili belgelerde geçen faktörler bakımından her devletin nehir sularına olan ekonomik, sosyal ve tarımsal ihtiyaçlarını ayrı ayrı analiz etmektedir. Bu nehirlerin adil ve makul kullanım ilkeleri bağlamında kullanımı ve paylaşımı, kıyıdaş devletlerin koordineli bir şekilde sürdürülebilir su kullanım rejimini oluşturmalarını gerektirmektedir. Bölge devletlerinin uluslararası su hukuku kriterlerinin gerektirdiği esaslar çerçevesinde politikalarını oluşturup uyumlaştırmaları için bu çalışmada suların adil ve makul kullanımını etkileyen faktörler araştırılmıştır.

Anahtar Sözcükler: Kıyıdaş, su arzı (miktarı), su talebi ve sulanabilir topraklar.

Abstract

The Factors Affecting Reasonable and Equitable Utilization of Euphrates and Tigris Rivers

Originating in the mountains of eastern Turkey and flowing into Syria and Iraq Euphrates and Tigris Rivers are the most important fresh water resources in the region. Before joining the sea at the head of the Persian Gulf, these rivers unite in Southern Iraq, and combined flow called Shatt al-Arab empties into the Gulf. The study researches how much the co-riparian States utilize waters of these rivers and how much they contribute waters to the rivers altogether with their projects. Under the factors set forth in the documents of

** Bu makale, 2004 yılında Uludağ Üniversitesi, SBE Uluslararası İlişkiler Bölümü'nce kabul edilen "Uluslararası Hukuk Açısından Uluslararası Nehirler ve Fırat-Dicle Nehirlerinin Hukuksal Statüsü" adlı doktora tezinden üretilmiş olup, bazı bölümleri güncelleştirilmiştir.

* Dr, Sosyal Güvenlik Kurumu Başkanlığı, Bağkur Bursa İl Müdürlüğü, BURSA, mehmetdalar@mynet.com

international water law economic, social and agricultural needs of each country to water are analysed respectively. Using and sharing waters of these rivers in the context of principle of equitable and reasonable utilization require coordination and sustainable water management among co-riparian countries. The factors affecting equitable and reasonable utilization of water are researched in the study so as to be took into consideration by region States to base their water policies on the criteria of international water law.

Keywords: Co-riparian, water supply, water demand and irrigatiabale lands.

GİRİŞ

Bu çalışmanın amacı, konuyla ilgili uluslararası belgelerin getirdiği ilkeler ve uluslararası su hukukunun temel kuralları çerçevesinde Fırat ve Dicle Nehirleri'nin kullanımıyla ilgili üç kıyı devleti arasında hakkaniyete uygun makul kullanım ve katılım ilkesi temelinde antlaşma sağlama zeminini hazırlayan faktörleri ve işbirliği olanaklarını araştırmak ve kullanımlarına hukuksal boyut kazandıracak alanları tespit etmektir. Sorunun çözümünde çalışmanın savunduğu hakkaniyete dayalı makul kullanım ve katılım ilkesinin getirdiği esaslar uygulandığı takdirde, bölge devletlerinin kalkınmalarını ve ilişkilerini barış ve işbirliği temelinde istikrarlı olarak sürdürmeleri daha kolay olacaktır.

Suların hakça ve makul kullanımı ilkesinden hareket eden bu çalışma, Fırat-Dicle nehirlerinin kullanımıyla ilgili üç devlet arasında gelecekte oluşturulacak bir antlaşmaya esas olmak üzere gelişen uluslararası su hukuku çerçevesinde bu nehirlerin kıyıdaş devletler arasında tahsisli olarak nasıl paylaşılacağına ilişkin veriler üzerinde durulmuştur. Yukarıda değinilen Helsinki İlkelerinin 4. ve 5. maddeleri başta olmak üzere 1997 tarihli BM Ulaşım Dışı Su Yolları Sözleşmesinin 5-7. maddeleri çerçevesinde bu nehirlerin kıyı devletleri arasında tahsisli paylaşımına zemin hazırlayacak veriler incelenmiştir. Bu nedenle nihai antlaşma için bölgenin tüm koşullarının ve özelliklerinin dikkate alınması gerektiği düşünülmektedir.

I. FIRAT-DİCLE NEHİRLERİNİN HAKKANİYETE DAYALI VE MAKUL KULLANIMININ TEMEL İLKELERİ

Lipper (1967: 43-63), 'Hakkaniyete dayalı adil ve makul kullanımı' şöyle tanımlamaktadır: "Kıyıdaş devletlerin en az zararlı karşılıklı ve azami fayda elde etmeleri için ekonomik ve sosyal ihtiyaçları uyarınca uluslararası nehri kendi aralarında paylaşmalarıdır." Bu kavram "faydalı kullanım"ı

gerektirmektedir. Kullanım, kullanıcıya makul bir şekilde ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarını yeterlice karşılayacak fayda sağlamalıdır. Bu ilkenin iki önemli sınırı vardır: a) Suları kullanım hakkı ve korunması uygulamada gerçekleşmeyebilir; b) Kullanım hakkının korunmasını sağlamak için bir kullanımın optimal olması teknik nedenlerden dolayı mümkün olmayabilir.

1966 yılında Uluslararası Hukuk Derneği'nce oluşturulan Uluslararası Nehir Sularının Kullanımına İlişkin Helsinki Kuralları (İlkeleri) Belgesi tarafından ele alınan ve daha sonra Uluslararası Hukuk Komisyonu (UHK) tarafından hazırlanan BM (Birleşmiş Milletler) Ulaşım Dışı Suyolları Sözleşmenin taslak metninde geliştirilen bu ilkeler, uluslararası su hukukunun ilkeleri arasında en önemlileri sayılmaktadır. Hakkaniyete dayalı adil ve makul kullanım ve katılım başlığı ile 1997 tarihinde BM Genel Kurulunda kabul edilen ve yeterli sayıda onay alınmadığı için henüz yürürlüğe girmeyen söz konusu Sözleşmenin¹ 5. maddesi, uluslararası su kaynaklarını paylaşımlı ve adaletli bir şekilde dağılımının sağlanması ve havzadaki her devletin bu sulardan faydalanma hakkının olduğunu belirtmektedir. Söz konusu 5. madde "Hakkaniyete Dayalı Adil ve Makul Kullanım ve Katılım" başlığı altında sözleşmede şöyle geçmektedir:

1. Kıyıdaş devletler, topraklarından geçen uluslararası su yolundan hakkaniyete dayalı adil ve makul bir şekilde faydalanacaklar. Özellikle optimal ve sürdürülebilir faydalanma amaçları doğrultusunda, kıyı devletleri tarafından uluslararası su yolu kullanılacak ve geliştirilecektir. İlgili devletler bunu yaparken, diğer kıyı devletlerinin çıkarlarını dikkate alarak suyun yeterlice korunmasını sağlayacaklar.

2. Kıyıdaş devletler, hakkaniyete dayalı adil ve makul bir biçimde, uluslararası su yollarının kullanımı, geliştirilmesi ve korunması konularında katılımda bulunacaklardır. Böyle bir katılım, işbu sözleşmede düzenlendiği gibi hem sulardan faydalanma hakkı hem de bu suların geliştirilmesi ve korunması konularında işbirliği sorumluluğunu içermektedir.

Yukarıdaki bu madde hükmünden de anlaşılacağı gibi devletlerin bireysel olarak değil de katılımlı ve eşgüdümlü olarak sulardan faydalanmaları ilkesi getirilmiştir. Ayrıca ilgili devletlere, suları kullanırken diğer devletlerin çıkarlarına zarar vermeme ve suların muhafazasını sağlama yükümlülüğü getirilmiştir.

Hakkaniyete dayalı adil ve makul kullanımın ne anlama geldiği sözleşmenin 6. maddesinde belirtilmiştir. 6. maddenin 1. fıkrası, aşağıda açıklanan faktörler dikkate alınması durumunda 5. maddenin hükmü uyarınca

uluslararası suların makul ve adil bir şekilde kullanılmış olacağına işaret etmektedir. 6. md/1. fıkrada belirtilen bu faktörler:

- a) Coğrafik, hidrografik, hidrolojik, iklimsel, ekolojik faktörlerle birlikte doğal karakterin diğer faktörleri,
- b) Kıyıdaş devletlerin sosyal ve ekonomik ihtiyaçları,
- c) Her kıyı devletin ülkesinde geçen su yoluna bağımlı nüfusu,
- d) Bir kıyı devletin su yollarını kullanması sonucunda diğer kıyı devleti üzerinde doğurduğu etki,
- e) Su yolları kullanımının varlığı ve potansiyeli,
- f) Su yolları kaynaklarının korunması, geliştirilmesi ve ekonomik kullanımı ile bunun için alınan tedbirlerin maliyeti,
- g) Alternatiflerin ve karşılaştırılabilir değerlerin, planlanmış kullanımlar veya mevcut kullanımlar için elverişliliği

şeklinde sıralanmaktadır. Bu faktörlerin nasıl ve hangi kuruluşlar tarafından belirleneceği sorusunun cevabı ise sözleşme tarafından net ve kesin bir şekilde düzenlenmemiştir. Bununla beraber, sözleşmenin genel niteliği dikkate alınır, ilgili devletlerin işbirliği içinde antlaşma yapmaları öngörülerek bu tür sorunları iyi niyetle ve sözleşmenin ruhuna uygun olarak kendi aralarında çözümlemeleri önerilmektedir. Nitekim 6. maddenin 2. fıkrası itibarıyla; 5. maddenin veya 6. maddenin 1. fıkrasının uygulanmasında izlenecek yol, ilgili devletler gerektiği takdirde işbirliği ruhuna uygun olarak birbirleriyle dayanışma halinde olmalarının sağlanmasından geçmektedir. Yukarıda sayılan faktörlerin hangisinin önemli ve öncelikli olmasına gelince; aynı maddenin 3. fıkrası şöyle bir tespittedir: “Her faktöre verilecek ağırlık diğer faktörlere verilecek önem derecesine kıyasla belirlenecektir. Hangi kullanımın adil ve makul olduğunu belirleme konusunda ise tüm faktörlerin birlikte değerlendirilmesi ve sözleşme bir bütün olarak esas alınarak bir sonuca ulaşılması gerekmektedir.”

Bu çerçevede Lipper (1967: 45)’e göre hakkaniyete dayalı adil ve makul kullanım ilkesi şu hususları içermektedir:

1. Suların kullanımıyla ilgili çeşitli faktörlerin ve uyumsuzluk unsurlarının objektif olarak dikkate alınarak kıyıdaş devletlerin ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarının araştırılması,
2. Kıyıdaş devletlerin ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde, azami ölçüde, suların bu devletler arasında dengeli dağılımının sağlanması ve
3. Birbirlerine en az zararlı her devletin sulardan maksimum fayda sağlayacak şekilde suların bu devletler arasında dağılımı.

Hakkaniyete dayalı adil ve makul kullanım ilkesinin diğer önemli unsuru ise “önemli zarar vermeme” ilkesidir. Sözleşmeyi hazırlayan BM Uluslararası Hukuk Komisyonu’nun taslak metninde “kayda değer zarar vermeme” ilkesi,

yöneltiren eleştiriler nedeniyle 1994 yılındaki oturumda “önemli zarar vermeme” şeklinde değiştirilmekle devletlere daha esnek bir kullanım hakkı verilmiştir. Buna göre bir kıyıdaş devlet, suları makul ve hakça kullandığı takdirde, bu kullanımdan dolayı diğer devlet zarar görse de bu kullanım, önemli zarar kapsamında değildir. Bir devletin, topraklarından geçen suları kullanırken diğer devletlere önemli zararları önleyecek tüm uygun tedbirleri alma yükümlülüğü altında bulunduğu Sözleşmenin 7. maddesinde hükme bağlanmıştır (Wouters, 1999: 5). Bu konuda Komisyonun yaklaşımı üç çıkarıma dayanmaktaydı: a) Zararın faktör olduğu durumlarda 5. madde devletler için tek başına yeterli bir şey ifade etmemektedir; b) devletler önemli zarara neden olmamak için su yollarını dikkatli kullanacaklardır; c) önemli zararı içeren faaliyet, onu önlemek için tek başına bir temel oluşturmamaktadır. Belirli durumlarda uluslararası su yollarının “hakkaniyete dayalı adil ve makul kullanımı” diğer devlete önemli zarara yol açabilir. Bu durumlarda hakkaniyete dayalı adil ve makul kullanım ilkesi, tehlikeye düşen çıkarları dengelemede yol gösterici olarak kullanılmaktadır (International Law Commission, 1994: 47). 1994 yılındaki taslak sözleşmede geçen önemli zarara yol açmamak için “gerekli özen” tabiri de Sözleşmeden çıkarılmıştır.

I.1. Kıyıdaş Devletlerin Karşılaştırmalı Su Durumu, Nehirlere Katkıları, Kişi Başına Düşen Su Miktarı ve Sulamaya Elverişli Toprakları

Havza devletlerin bölgede halen yapmış oldukları ve yapım aşamasında olan bir çok projeleri olmakla birlikte, Dicle ve Fırat Nehirleri üzerinde kurulan barajlarda Suriye'nin 13,70 milyar m³, Irak'ın 16,70 milyar m³ ve Türkiye'nin 90,30 milyar m³ dolayında su rezervi bulunmaktadır (Kolars, 1994b, 137). Bundan anlaşılacağı gibi Türkiye, kaynak devlet olması avantajı ile diğer devletlere göre daha fazla kapasiteli göl ve barajlara sahiptir. Her üç devletin sahip oldukları su kaynaklarına gelince; Türkiye'nin yıllık olarak aldığı ortalama yüzeysel yağış miktarı ise 186 milyar m³'tür. 12 milyar m³'lük yer altı suları da dahil olmak üzere bu miktarın 110 milyar m³'ü tüketim için elverişlidir. Nüfusun 68 milyon olduğu dikkate alınırsa Türkiye'de kişi başına düşen su miktarı 1700 m³ olarak tespit edilmiştir (Turkey Country Report, 2003, 8). Suriye'nin su kaynaklarının önemli kısmı ülke dışından gelmektedir. İklimsel koşullardan dolayı akımı yıldan yıla değişen Fırat Nehri 28-29 milyar m³ akımıyla 35 milyar m³'e yaklaşan Suriye'nin toplam su kaynağı içinde yaklaşık %80-90 gibi önemli yer tutmaktadır. Suriye'nin Fırat ve Dicle Nehirleri ve kollarının dışında sahip olduğu yüzey su kaynakları 3,9-6,6 milyar m³ dolayındadır. Yer altı su kaynakları ise 1,78-2,67 milyar m³ arasında değişmektedir. Ne var ki Kolars, Fırat Nehri'ni Suriye'nin yüzey su kaynakları arasında saymadığından bu devletin toplam 8.175 milyar m³ dolayında su

kaynağının olduğunu belirtmektedir (Kliot, 1994: 137-138). FAO (BM Gıda ve Tarım Örgütü) verilerine göre uluslararası nehirlerden Suriye'ye akan doğal su miktarı 37.73 milyar m³/yıl iken buharlaşma gibi etkenler sonucunda 27.11 milyar m³/yıl olarak gerçekleşmektedir. Yağmur sularından kaynaklanan su miktarı ise yıllık 7 milyar m³ dolayındadır (FAO, 2003, Syria). Irak'ın, Fırat Nehrinin etkili olduğu %40 kadar toprağa sahip olmasına rağmen bu nehre katkısı sıfırdır. Irak'ın en önemli su kaynağı Dicle Nehri olup, bu nehrin %54 dolayında drenaj alanına sahiptir (Kliot, 1994: 150). Irak'ın toplam sahip olduğu su rezervi, 76,0 ila 84,4 milyar m³ arasında değişmektedir. Bu miktarda Fırat-Dicle ve kollarının oranı %98 dir (Kliot, 1994: 143). Kolars'a göre Irak'ın yüzey su kaynakları bu nehirler dışında sadece 15,6 milyar m³ kadardır. Ayrıca 1,2 milyar m³ dolayında yer altı suları bulunmaktadır. Bu devletin, Türkiye ve Suriye'nin kalkınma projelerinin henüz tamamlanmadığı 1975 yılındaki toplam elverişli su kaynağı 81,2 milyar m³ iken, söz konusu projelerden sonra 1990 yılına doğru toplam su mevcudu 73,7-75,7 milyar m³ arasında ölçülmüştür (Kolars, 1994a: 86-87). Fırat ve Dicle Nehirlerine havzadaki üç devletin katkısı ise aşağıdaki tabloda gösterildiği gibidir:

Tablo-1: Havza Devletlerinin Nehirlere Katkıları

Nehir	Ortalama yıllık akım (milyar m ³)	Devletlerin Akıma Katkıları (milyar m ³)		
		Türkiye	Suriye	Irak
Fırat	35	31.6 (%90) ³	3.4 (%10)	0
Dicle	52.7 ¹ (49.2) ²	21.3 (%40) ³	0	31.4 (%60)
Toplam	87.7	52.9(%60)	3.4 (%4)	31.4(%36)

Kaynak: (Bilen, 2001, II. Bölüm), ¹ Beaumont, P., Ortadoğu'da Sınır Değiştiren Su Sorunları, Bilkent Üniversitesi, 2-3 Eylül 1991, s. 12. ² Kolars, J., Ortadoğu'da Su Kaynakları, Canadian Journal of Development Studies, Special Issue, 1992, s. 108. ³ DSİ (T.C. Devlet Su İşleri).

Bu tablo incelendiğinde Fırat Nehri'ne Türkiye'nin katkısı %90, Suriye'nin %10, Irak'ınki ise %0 olarak görülmektedir. Kolars (1994a, 51) ise Türkiye'nin Fırat Nehri'ne katkısı tahmin edilen %88 olmayıp, %98 civarında olduğunu ileri sürmektedir. Çünkü Suriye'nin topraklarında Fırat Nehri'ni besleyen diğer nehir ve dereler de Türkiye'den kaynaklanmaktadır. Dicle Nehrine Türkiye'nin katkısının %40, Irak'ın katkısının %60 ve Suriye'nin katkısının ise %0 olduğu görülmektedir. Fırat ve Dicle'nin toplamı ele alındığı takdirde Suriye'nin katkısı sadece %4'tür (Bilen, 2001, II.bl). Türk resmi kaynaklarına (T.C.Dışişleri Bakanlığı (1994: 7-8; Akmandor, 1994: 22) göre ise Dicle Nehrine Türkiye'nin katkısı 25.24 milyar m³ ile %51.8, Irak'ın 23.48 milyar m³ ile %48.1 iken Fırat Nehri'ne Türkiye'nin katkısı 31.58 milyar m³ ile %88.7, Suriye'nin katkısı 4 milyar m³ ile %11 dir. Buna göre her iki nehrin

toplam su potansiyeli 84.25 milyar m³ olup bunun 56.82 milyar m³ (%67.44)'nü Türkiye sağlamaktadır.

Türkiye, karlı dağları ve yeterli yağmurlarıyla, yerüstü ve yeraltı su kaynakları açısından oldukça talihli bir devlet olmakla birlikte bu bolluk ortasında susuzluk çeken kentleri, çok az bir bölümü sulanan tarım alanlarıyla, doğanın bu cömertliğinden gereği gibi yararlanamamaktadır. Bunun nedeni teknik ve mali donanım eksikliğidir. Bu eksiklik giderilmedikçe, doğal kaynakların, toplumsal servete dönüşmesi mümkün değildir. Bu nedenle aşağıdaki tablolardan da anlaşılacağı gibi Türkiye'nin daha düşük nüfus artış oranına rağmen kişi başına düşen su miktarı düşüktür.

Aşağıdaki tablonun verileri incelenirse, Türkiye'nin nüfus artış oranlarında gittikçe bir azalış görülürken Suriye ve Irak'ın nüfuslarında ciddi bir artış görülmektedir. Bu da su gibi doğal kaynakların kıt olduğu gerçeği dikkate alınır, bölgedeki sulara bağımlı olan nüfusun gelecekte ciddi anlamda su sıkıntısı çekeceğini göstermektedir.

**Tablo-2: Kıyıdaş Devletlerin Nüfus Tahminleri (milyon olarak)
(Yolles and Gleick, 1994: 17)**

Devlet	1990	2000	2005 ³	2010 ¹	2025	Nüfus artış hızı (%)	
						1990	2005 ³
Suriye	12.36	17.55	18,44	22.5	35.25	3.58	2,34
Türkiye	55.99	68.17	69,66	78.2	92.88	2.05 ²	1,09
Irak	18.08	24.78	26,07	30.9	46.26	3.21	2,70

1 (Bilen, 2001, III bl), 'Kıyıdaş Ülkelerde 1990-2020 Yılları Arası Nüfus Değişimi' konusu.

² 2002 yılı verilerine göre artış hızı %1.57'e düşmüştür.

Bkz. <http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/gosterge/sosyalgos>

³ CIA verilerine göre bkz. <http://www.odci.gov/cia/publications/factbook/index.html>

Tablo-3: Kıyıdaş Devletlerde Kişi Başına Düşen Yıllık Su Miktarı (m³)

	1990	2000	2010	2020
Türkiye	3223 (1611)	2703 (1351)	2326 (1163)	2002 (1000)
Suriye	1636	1177	880	760
Irak	2352	1848	1434	1062

Kaynak: (Bilen, 2001, II.Bölüm) Gleick (1994: 18)'e göre 1990 yılı itibarıyla Suriye'de kişi başına 2914, Irak'ta kişi başına 5531 m³ olarak tespit edilmiştir. 2025 yılı tahmini ise sırasıyla 1021 ve 2162 m³ olacaktır.

Bu tablodaki parantez içindeki değerler, Türkiye için faydalanılabilir su potansiyeli olan 91 milyar m³ yıllık su miktarı esas alınarak hesaplanmıştır (Bilen, 2001, II.Bölüm). 1993 yılı itibarıyla Bağış'ın yaptığı tespite göre kişi başına düşen yıllık su miktarı Türkiye'de 1830 m³, Suriye'de 1420 m³, Irak'ta ise 2110 m³ olarak bulunmuştur (Bağış, 1997: 569). Başka bir kaynağa (Biçer, 2001) göre kişi başına düşen yıllık su miktarı Irak'ta 5.500 m³, Türkiye'de 4.000 m³, Suriye'de 2.800 m³ olarak tespit edilmiştir. Söz konusu rakamlar kesin olmamakla birlikte, bölge devletlerinin su tüketimlerini ve ihtiyaçlarını karşılaştırabilme ve bir sonuca varabilme açısından dikkate değerdir. Gelişmiş devletlerdeki 8-10 bin m³ olan kişi başına düşen su miktarıyla karşılaştırılırsa bölgedeki su kıtlığının boyutu ile Türkiye'nin de fazla su zengini bir devlet olmadığı bu tablodan da anlaşılabilir. Fırat Nehri'nin tamamen, Dicle Nehrinin ise büyük ölçüde düzenlendiği her iki ülkede topografik şartların, söz konusu suların ülke genelinde tarıma tahsisini mümkün kıldığı dikkate alınır; Suriye ve Irak'ta kullanılabilir su potansiyelinin, tüm su potansiyeline eşdeğer olduğu kabul edilebilir. Kişi başına su miktarı 1000 m³ civarında ve altında olan devletlerde önemli su sorunları ile karşılaşılacağı genelde kabul edilmektedir. Buna göre, her üç devlet de 2020 yıllarında yaklaşık olarak aynı şartlara haiz olacaktır.

Her devlete ait Fırat-Dicle sularıyla sulanacak alanlara gelince; her devletteki sulamaya elverişli toprakların durumu şöyle özetlenebilir:

Türkiye: Dicle Nehri ile 557,741 ha (hektar); Fırat Nehri ile 1,076,386 ha toprağın sulamaya elverişli olduğu tespit edilmiştir (Kliot, 1994: 127).² 1990 yılı verilerine göre Fırat bölgesinde 150 bin ha alanın sulanması için 1.62 milyar m³ su kullanılmıştır. 2000 yılından sonra aynı bölgedeki 1 milyon 250 bin ha alan için 13.7 milyar m³/yıl su kullanılması planlanmaktadır. 2040 yılında tüm projeler bittiği takdirde 21.5 milyar m³/yıl su kullanılacağı hesaplanmıştır (Kolars, 1994a: 86; Kliot, 1994: 134).

Suriye: Fırat Nehri sularından 1985-1986 yıllarında Fırat Vadisi'nde 208 bin ha toprak sulanabilmiştir (Kolars and Mitchell, 1991: 276). 1990 yılı itibarıyla 300-500 bin ha alanın sulanması için Fırat sularından 3-5 milyar m³ su kullanılmıştır. 2000'li yıllarda 795 bin ha alanın sulanması için Fırat Nehrinden 10.3 milyar m³/yıl su kullanılması planlanmaktadır (Kliot, 1994: 141). Kolars'a göre 1989 yılı itibarıyla 240 bin ha arazi sulanabilmiş, gelecekte ise 640 bin arazinin sulanması planlanmaktadır. Kolars'ın belirttiği gibi bu devletin sulamaya elverişli topraklarının önemli kısmının cipsli olması (Kolars and Mitchell, 1991: 276) bir dezavantaj olarak görülmektedir. Dicle sularından ise pompalama yöntemiyle 150 bin ha alanın sulanması planlanmaktadır (FAO,

2003, Syria). Daoudy (1999) ise yapılacak projelerle Dicle-Habur havzasında 614,804 ha alanın sulanmasının planlandığını belirtmektedir.

Irak: 1990 yılı tahminlerine göre Irak'ın tam veya kısmi kontrollü sulama ile sulanabilir toprakları 3.5 milyon ha'dır. Bunun %3'ü (105 bin ha) Şattülarap havzasında, %67'si (2 milyon 200 bin ha) Dicle Havzasında ve %30'u (1 milyon ha) Fırat Havzasındadır. Bununla birlikte sulardaki tuzluluk ve su taşkınlıkları nedeniyle bu alanların tümü sulanamamaktadır. 1993 yılı itibarıyla sadece 1,936,000 ha toprağın sulandığı tahmin edilmektedir (FAO, 2003, Iraq). Kıyıdaş devletler içinde Dicle-Fırat sularıyla en fazla sulanabilecek alan Irak'ta bulunmaktadır. Irak'ın daha önceki kullanımları da her zaman diğer kıyıdaşlarından fazla olmuştur. Fırat Havzasında 1990 yılı verilerine göre 13.0-15.0 milyar m³/yıl, Dicle Havzasında 28.0-32.0 milyar m³/yıl su kullanılmıştır (Kliot, 1994: 144).

I.2. Üç Kıyıdaş Devletin Fırat-Dicle Nehirleri Sularından Gelecekteki Talepleri

1960'lı yıllara kadar havzadaki her üç devletin talebinin karşılanmasında önemli sorun yaşanmamıştır. Nüfus artışı ve sanayileşme süreci ve diğer nedenlerle su talebi arttıkça su arzında gittikçe artan açıklar meydana gelmiştir (Beaumont, t.y., 177). Kıt olan su kaynaklarının gittikçe artan ihtiyaca cevap verebilmesi için suların tasarruf anlayışı içinde dengeli ve makul kullanılması gerekmektedir. Türkiye'de, GAP (Güneydoğu Anadolu Kalkınma Projesi) tamamlandığında Fırat Havzası'nda 1,083,000 ha alanın sulanması için 9 milyar m³/yıl, Dicle Havzası'nda 558,000 ha alanın sulanması için 3.7 milyar m³/yıl kadar suyun kullanılacağı planlanmaktadır. Bununla beraber yapılan toprak araştırmasına göre ha başına 10,000 m³ kadar suyun kullanılacağı tespit edilmiştir. Bu da kullanılacak su miktarının Fırat Havzasında 10 milyar m³/yıl, Dicle Havzasında ise 5.58 milyar m³/yıl olacağını göstermektedir (Beaumont, t.y., 172 ve 177). Bazı yazarların vardıkları ortak nokta, Fırat sularının kullanılması durumunda her üç devletin su ihtiyacının yeterince karşılanamayacağıdır. Dicle Nehri konusunda ise sorun, Fırat Nehri'ndeki gibi önemli boyutta değildir. Tablo-4'ten de anlaşılacağı gibi, hem Kolars (1994a: 86) hem de Kliot (1994: 135), tüm projelerin tamamlanması durumunda Türkiye'nin Fırat sularından yıllık 21.5 milyar m³ dolayında su talebi olacağını belirtmişlerdir. Beaumont (t.y., 178) ise buna itiraz etmektedir. Ona göre Fırat'ın sularından 1,083,000 ha dolayında sulama yapılacağı dikkate alınırsa bu rakam çok yüksek kalmaktadır. 2020 yılında tahmin edilen 21.5 milyar m³/yıl su talebi ile ha başına 19,853 m³ dolayında su kullanılacağı anlamına gelmektedir.

Tablo-4: Değişik Kaynaklara Göre 2020 Yılından Sonra Fırat Nehrinin Elverişli Su Kapasitesi ve Kıyıdaş Devletlerin Su Talebi (milyar m³/yıl olarak)

Devlet	Kolars	Kliot	Altınbilek	DSİ ¹
Türkiye (talep)	21.6	21.5	14.5	18.42
Suriye (talep)	11.995	13.4	5.5	11.50
Irak (talep)	17.00	16.00	15.5	23.00
Toplam talep	50.595	50.9	35.5	52.92
Elverişli su miktarı	32.750	31.00	31.680	35.58
Denge	-17.875	-19.900	-3.820	-17.34

Kaynak: (Beaumont, t.y.: 178) ¹ DSİ'ye göre Irak'ın Fırat Nehrinden talep ettiği su miktarı 23 milyar m³ tür. Bkz. T. C. Dışleri Bakanlığı, 1994: 7.; Akmandor, 1994: 22.

Daha gerçekçi tahmin 10.830 milyar m³/yıl su talebi ile ha başına kullanılacak su miktarının 10,000 m³ olacağıdır. 12,000 m³/ha dolayında su kullanılsa bile azami su talebi ancak 12.996 milyar m³/yıl olacaktır. Buharlaşımdan kaynaklanacak su kaybı dikkate alınırca toplam su talebi 11.913 ila 14,079 milyar m³/yıl olacaktır. Tablo-4'ten de anlaşılacağı gibi Altınbilek'in tahmini bu tespite daha yakın görülmektedir (Beaumont, t.y.: 177).³ Ne var ki, bölgede yıllık toplam 17.7 milyar m³ ile 19.0 milyar m³ düzeyinde su miktarına ihtiyaç duyulacağını belirleyen GAP Raporunun verileri (GAP Ana Raporu, 2002: 67) Kolars ve Kliot'un verilerine daha yakındır. Bununla birlikte DSİ verilerine göre Türkiye'nin su talebi 18.42 milyar m³/yıl olacağını belirlenmesi (T.C. Dışleri Bakanlığı, 1994: 7; Akmandor, 1994: 22), Altınbilek ile Kolars ve Kliot'un verileri arasında ortalama miktar olarak dikkat çekmektedir. Suriye için Kolars (1994a: 86) 11.995 milyar m³/yıl, Kliot (1994:141) 13.4 milyar m³/yıl su talebi olacağını tahmin ederken⁴, Altınbilek 5,5 milyar m³/yıl tahmin etmiştir. Suriye tarafından daha sonra geliştirilecek sulu alanların boyutunda gerçekleşecek değişiklikler nedeniyle bu rakamları değerlendirmek zor görünmektedir (Beaumont, t.y.: 178). Bununla birlikte Suriye'nin 1999 yılı resmi istatistikleri uyarınca Fırat sularından 4.1 milyar m³/yıl tarımsal sulamada, 84 milyon m³/yıl endüstride ve 270 milyon m³/yıl kentsel kullanımda olmak üzere 4.454 milyar m³/yıl su kullanılmıştır (Daoudy: 1999). Bu miktarlar, Altınbilek'in tahminine daha yakın olarak gerçekleşmiştir. Suriye'nin tüm projeleri tamamlandığında sulu alanların 475 bin ile 1 milyon ha arasında olacağı düşünülmektedir. Bununla beraber Tablo-5'in verileri dikkate alınırca, bu sulanacak toprakların en az 10,000 m³/ha için 4.750 milyar m³/yıl, en çok 12,000 m³/ha için 12.00 milyar m³/yıl kadar suya ihtiyaç duyulacağı tahmin edilmektedir. Buharlaşımdan kaynaklanacak su kaybı ise 630 milyon m³/yıl olacaktır (Beaumont, t.y.: 178).

**Tablo-5: 2020 Yılından Sonra Fırat Nehri'nden Sulama Suyu Talebi
(milyon m³/yıl olarak)**

Devlet	Sulama suyu kullanımı	Buharlaştırma	Toplam
Türkiye	10830-13000	1100	12000-14000
Suriye	4750-12500	630	5400-12600
Irak	24400-27500	600	25000-28100
Toplam talep	42300-54800		
Elverişli su miktarı	31800		
Denge	-10500,-23000		

Kaynak: (Beaumont, t.y.: 179). Not: Türkiye ve Suriye için minimum sulanabilir alan değerleri 10,000 m³/ha su tarifesi kullanılarak hesaplanmıştır. Maksimum sulanabilir alanlar için 12,000 m³/ha tarifesi kullanılmıştır. Irak için sırasıyla 13,300 ile 15,000 m³/ha su tarifeleri kullanılmıştır.

Irak'ın su talebine gelince, bu daha çok Türkiye ve Suriye'nin kullanımına bağlı olarak değişiklik gösterecektir. Fırat sularından yukarı kıyıda iki devletin faydalanması maksimum olduğu takdirde Irak'a Fırat sularından 5 milyar m³/yıl dolayında akış gerçekleşecektir. Yapılan tespitlere göre Irak'ın 1960 lı yıllarda Hit ve Hindiya arasındaki 1,230,000 ha dolayındaki toprağın sulanması için Fırat suyundan yıllık 16.368 milyar m³/yıl kullanmıştır (Beaumont, t.y.: 178). Çünkü bu dönemde Irak'ın bu alanda yoğun sulama çalışması yaptığı bilinmektedir. Shapland (1997: 131), Irak'ın Suriye'ye göre avantajının daha fazla olduğunu belirtmektedir. Fırat'taki azalmaları Tartar Kanalıyla telafi edebilme avantajının yanı sıra Dicle Nehrinden de Türkiye ne kadar kullansa dahi Dicle'yi besleyen önemli kollar Irak'ın içinde olduğu için Irak fazla olumsuz etkilenmeyecektir. Altınbilek, Irak'ta 1970 yılında Fırat sularından 400 000 ha, Dicle sularından 800 000 ha dolayında toprağın sulandığını belirtmekle beraber bu rakamlarda hatalı bir durum vardır. Çünkü Melachlan 1970 yılında Irak'ta Fırat-Dicle Havzasında toplam 3 680 000 ha alanın sulandığını tespit etmiştir (Beaumont, t.y.: 179). Kliot (1994: 144) ise 1990 lı yılların başında Irak'ta 1 ila 1,29 milyon ha arazinin sulanması için 13-15 milyar m³/yıl kadar Fırat sularından kullanıldığını tespit eden verilere dayanmaktadır. Ne var ki 1980'li yıllardaki Irak-İran savaşı nedeniyle sulanan tarımsal topraklarda düşüş olduğu da göz önünde bulundurulmalıdır. Kliot (1994: 145) tarafından ileri sürülen Fırat sularından sulanacak toplam arazinin 1,833,000 ha olduğu dikkate alınır, Irak'ın gelecekteki su ihtiyacı, ha başına 13,300 m³ su kullanılmak üzere yıllık 24.379 milyar m³'e yükselebilir. Eğer Tablo-5'te geçen 15 bin m³/ha oranı dikkate alınır, toplam su ihtiyacı 27.495 milyar m³/yıl'a ulaşır. Tablo-5'te görüldüğü gibi 2020 yılından sonra Fırat Nehrinde ortaya çıkacak potansiyel su açığı 10.5 den 23 milyar m³/yıl'a kadar çıkabilir. Bu durumda Fırat Nehrinin Suriye ve Türkiye'nin tüm ihtiyaçlarını

karşılması durumunda Irak'a yok denecek kadar çok az su miktarı düşecektir (Beaumont, t.y.: 179). Bununla birlikte Shapland (1997: 130)'a göre Irak'ın 1990 yılında Suriye ile yaptığı antlaşmaya göre 9.3 milyar m³/yıl'a karşılık gelen %58 oranında Fırat sularından Irak'ın payına düştüğü takdirde, 620 bin ha dolayında bir alanı sulayabilecektir. Bu da şu anda Fırat suları ile suladığı alanın üçte ikisini oluşturmaktadır. Eğer Suriye, belirlediği resmi hedefler altında sulama gerçekleştirirse, Irak'a 780 bin ha sulayabilecek 10.5 milyar m³/yıl su kalacaktır.

Dicle Nehri durumuna gelince, Tablo-6'da görüldüğü gibi Türkiye'nin bu nehirden yıllık 6.7 ila 8 milyar m³ arasında ihtiyacının olacağı tahmin edilmektedir. Tablo-7 verileri uyarınca Beaumont'ın yaptığı hesaplama göre sulanması planlanan 558,000 ha arazi için 5.580-6.696 milyar m³/yıl arasında suya ihtiyaç duyulacaktır. Beaumont (t.y.: 172 ve 179), Suriye'nin Dicle Nehri sularından ne kadar kullanacağını belirsiz olduğunu ileri sürmekle beraber DSİ kaynaklarına göre (T.C.Dışişleri Bakanlığı, 1994: 8) Suriye'nin bu nehre katkısının olmadığı halde bu nehirden 2.6 milyar m³/yıl talep ettiğini belirtmektedir (Tablo-6). Suriye'nin 1999 yılı itibarıyla resmi verilerine göre Dicle-Habur Havzasında daha çok tarımsal sulamada olmak üzere toplam 3.25 milyar m³/yıl su kullanılarak bu havzada 210 bin ha dolayında alan sulanmıştır (Daoudy: 1999). Bununla birlikte kullanılan bu suların ne kadarının Dicle'den alındığı belirtilmemiştir.

Suriye'nin, Dicle Nehrinden Habur Nehrine aktarma yapmak için saptırma yapabilmesi ihtimali olsa da bunu gerçekleştirmesi başta fiziksel ve doğal faktörler nedeniyle zor görülmektedir. Nehir sularının elverişli tarımsal arazilere aktarılması sorunu nedeniyle Suriye'nin bu nehir sularını kullanımı sınırlı düzeyde kalmaktadır (Beaumont, t.y.: 180).

Tablo-6: Değişik Kaynaklara Göre 2020 Yılından Sonra Dicle Nehrinin Elverişli Su Kapasitesi ve Kıyıdaş Devletlerin Su Talebi (milyon m³/yıl olarak)

Devlet	Kolars	Kliot	Altınbilek	DSİ ¹
Türkiye'nin talebi	6700	7200	8000	6870
Suriye'nin talebi	0	500	0	2600
Irak'ın talebi	29200	40000	31900	45000
Toplam talep	38700	47700	39900	54470
Elverişli su miktarı	49200	48000-52600	49750	48670
Denge	+10500	+300,-4900	+9670	-5800

Kaynak: (Beaumont, t.y., 181)¹ (T.C.Dışişleri Bakanlığı, 1994: 8).

Irak'ın Dicle sularıyla ilgili talebi ise yazarlara göre 29.20-40.00 milyar m³/yıl arasında değişmektedir. Kliot (1994: 146), 1980'li yılların sonunda Dicle sularından toplam 2 milyon ha arazinin sulandığını tespit eden veriler olduğunu belirttikten sonra, her iki nehrin sularından ise toplam 2.4-4 milyon ha arasında arazinin sulandığı sonucuna varmaktadır. Irak'ın Dicle Nehrinden talep ettiği su miktarının 45 milyar m³/yıl olduğu DSİ tarafından ileri sürülmekle (T.C.Dışişleri Bakanlığı, 1994: 8) birlikte bu devletin 1990 yılı itibarıyla söz konusu nehirde arazi sulaması da dahil 28-32 milyar m³/yıl dolayında su tükettiği (Kliot, 1994: 144) dikkate alınırca muhtemel tüketimin 45 milyar m³/yıl seviyeye ulaşması, Türkiye'nin de gittikçe artan kullanımı dolayısıyla zor görülmektedir.

**Tablo-7: 2020 Yılından Sonra Dicle Nehri'nden Sulama Suyu Talebi
(milyon m³/yıl olarak)**

Devlet	Sulama suyu kullanımı	Buharlaşma	Toplam
Türkiye	5600-6700	630	6200-7300
Suriye	0	0	0
Irak	37200-60000	1000	38200-61000
Toplam talep	44400-68300		
Elverişli su miktarı	52700		
Denge	+8200,-15700		

Kaynak: (Beaumont, t.y.: 182) Not: Türkiye için minimum sulanabilir alan değerleri 10,000 m³/ha su tarifesi kullanılarak hesaplanmıştır. Maksimum sulanabilir alanlar için 12,000 m³/ha tarifesi kullanılmıştır. Irak için sırasıyla 13,300 ile 15,000 m³/ha su tarifeleri kullanılmıştır.

Bu veriler dikkate alınırca Irak'ın potansiyel su talebi, 13,300-15000 m³/ha oranlamasıyla 37.24-60.00 milyar m³/yıl olacaktır. Tablo-7 deki veriler uyarınca, Irak'ın tüm su rezervuarları için buharlaşmadan kaynaklanan maksimum su kaybı en az 1.00 milyar m³/yıl olacağı tahmin edilmektedir. Bu veriler Dicle'nin tümü için dikkate alınırca en düşük oranlı miktar için yıllık 8.00 milyar m³/yıl su fazlalığı olurken, yüksek oranlı miktar kullanılırsa 15.5 milyar m³/yıl dolayında su açığı olacaktır. 2020 yılından sonra Fırat ve Dicle nehirlerinin tümüne ilişkin toplam su talebiyle ilgili veriler özetlenirse minimum su açığı 2.233 milyar m³/yıl olarak tahmin edilirken maksimum su açığı 38.641 milyar m³/yıl olarak tahmin edilmektedir ki bu Fırat'ın ortalama akımından fazladır (Beaumont, t.y.: 180). Bu veriler ışığında gelecekte yapılacak muhtemel hakkaniyete dayalı ve makul su paylaşımıyla ilgili olarak, Kliot (1994: 116), hidrocoğrafya temeline dayanan Fırat-Dicle sularının taraflar arasında hakkaniyete dayalı paylaşımında diğer faktörler dikkate alınmadığı takdirde Türkiye'ye %40, Suriye'ye %10 ve Irak'a %50 oranında birleşik sulardan pay

düŖeçeđini hesaplamaktadır. Bu da ancak taraflar arasında entegre planların yapılarak uygulanmasıyla mümkün olabilecektir.

Tablo-8: 1990, 2005 ve 2040 Yılı İtibarıyla Fırat-Dicle Havzasında KıyıdaŖ Devletlerin Su Talepleri ve Su Mevcudu (milyar m³ olarak) (Kliot, 1994: 148)

Devlet	Fırat			Dicle			Toplam		
	1990	2005	2040	1990	2005	2040	1990	2005	2040
<i>Talep</i>									
Türkiye	2.8	7-11	21.5	0	3.7	7.2	2.8	10.7-14.7	28.7
Suriye	5.9	6-7	13.4	0	0.5?	0.5?	5.9	6.5-7.5	13.4-13.9
Irak	13-15	16	16	28-32	40.5	40	38-45	59.5	61.7
<i>Su mevcudu</i>									
Türkiye	28.2	28.2	28.2	18.5	18.5	18.5	46.7	46.7	46.7
Suriye	30.1-31.1	16-20	13.6-16.1	-	-	-	30.1-31.1	16-20	13.6-16.1
Irak	27-29	10-13	10.6	48.2-52.6	45	40.5	75-81	47-53	47.6-51.1
<i>Denge</i>									
	990			2005			2040		
Türkiye	+43.9 +44.9			+32.0 +36.0			+18.0		
Suriye	+24.2 +27.4			+9.5 +13.9			-0.5 +2.7		
Irak	+30.0 +37.0 ^a			-12.5 -6.5			-14.1 -10.6		

Kaynaklar: Beaumont 1978, Allan 1987, Türk Hükümeti 1989, Gischler 1979, Şahin, ABD (Amerika Birleşik Devletleri) Ordusu Mühendisler Kurulu 1991.^a Bu dengede su kayıpları da dahildir.

Yukarıdaki tabloda GAP tamamlandıktan sonra her bir devletin Fırat-Dicle nehirlerinden taleplerini ve su miktarını değişik yıllara göre karşılaştırmalı olarak verilmiştir. Birindeki fazlalığın diğerindeki açıklığı ne kadar telafi edeceğini incelemek için, veriler her iki nehir için ayrı ayrı olarak gösterilmektedir. Bu tablo Ŗu dayanaklar üzerinde düzenlenmiştir: Birincisi, toplam tüketimler tüm kullanımlar dikkate alınarak hesaplanmıştır. İkincisi, su mevcudu Fırat için 31.0 milyar m³/yıl ve Dicle için 48.0-52.6 milyar m³/yıl olmak üzere toplam 79-83.6 milyar m³/yıl olarak dikkate alınmıştır. Üçüncüsü ise Fırat-Dicle için denge hesabı kuraklığın yaşanmayacağı, Türkiye'nin Fırat Nehrinin akışında kesintiye gitmeyeceği gibi oldukça iyimser tahminlere dayanmıştır. Bu koŖullardaki herhangi bir değişiklik, Suriye ve Irak'ı bu

nehirlerin sularından faydalanmalarında önemli sıkıntılarla karşı karşıya bırakabilir.

Her hangi bir durumda bu tabloya göre Fırat-Dicle sisteminde en dezavantajlı devlet Irak olmaktadır. Suriye Irak'a nazaran daha az su kıtlığıyla karşılaşmaktadır. Türkiye yıllık 16 milyar m³ ten fazla bırakmadığı sürece aşağı devletlerin sulardan istedikleri şekilde faydalanmaları gittikçe güçleşecektir. Aşağıdaki tabloda da görüleceği gibi Türkiye dışında kıyıdaş devletlerin yıllara yayılmış talepleri artarken sahip olunan su mevcudunda gittikçe bir düşme görülmektedir (Kliot, 1994: 147-148).

Tablo-9: 1990 ve 2000 Yılları Sonrası Türkiye, Suriye ve Irak'ın Toplam Su Kapasiteleri ve Talepleri (milyar m³ olarak)

Devlet	1990			2000 sonrası		
	Yer altı	Yüzey suları	Talep	Yer altı	Yüzey suları	Talep
Türkiye	0.500	95.0	43.3	0.5	95.5	56.3
Suriye	2.0-3.6	28-34	7.8	2	19-20	14.9
Irak	0.400	75.2-81.6	43-44	0.400	47-53	59.5

Kaynaklar: Shahin 1989, US Army of Engineers 1991, Beaumont, Blake, and Wagstaff 1988, Gischler 1979, Bilen ve Uskay 1991. (Kliot, 1994: 149)

Ulaşım dışı su yollarının kullanımıyla ilgili BM Sözleşmesi'nin 7. maddesinde geçen "Önemli Zarar Vermeme" ilkesi itibarıyla düşünülürse, Türkiye'nin GAP programı çerçevesinde tarımsal alanda kullanacağı suların nitelik değiştirerek ana nehirlerin sularına karışması, aşağı devletlerde tarımsal üretimde olumsuz etki bırakacağı düşünülmektedir. GAP'ın tamamlanmasından sonraki yıllarda Suriye'ye akan Fırat sularının %40'ı ve Irak'a akan Dicle sularının %25'i bu projelerde kullanılmış sulardan oluşacaktır. Fırat Nehri Suriye'de kullanıldıktan sonra da Irak'a geçerken bu oran %50'ye çıkacaktır. Bu durum söz konusu BM Sözleşmesi'nin "Önemli Zarar Vermeme" ilkesine aykırı olarak değerlendirilmektedir (Kliot, 1994: 149). Bununla birlikte 1990 yılından sonra GAP bölgesindeki önemli projeler tamamlandığı halde şimdiye kadar aşağı devletlerde önemli zarar görüldüğü yönünde ciddi anlamda herhangi bir tespit yapılmış değildir. Suların her devletin asgari ihtiyacını karşılayacak kadar yeterli olması, 1990'lı yıllarda önemli kuraklığın yaşanmaması ve ayrıca kıyı devletlerinin projelerini eş zamanda yapmamaları bunun önemli bir etkenidir. Uluslararası Hakem Mahkemelerinin tespit ettiği gibi önemli zarar, maddi ve ölçülebilir değerlerin üzerinde olması gerekmektedir. Gerçekten Trail Smelter Davasıyla ilgili Hakem Mahkemesinin verdiği karara göre zararın üç unsuru vardır: Zararın varlığı, zararın nedeni ve zarar nedeniyle ortaya çıkan hasar. Bu

zarar, tesisleri kullanımdan önceki ile kullanımdan sonraki süre arasında etkilenen devlet ülkesinde ortaya çıkan olumsuz değişikliklerle ortaya çıkmaktadır (Caponera, 1980: 242). Benzer yaklaşım UHK'nın 9 Mayıs-29 Temmuz 1988 tarihleri arasındaki 40. Oturumundaki raporunda da benimsenmiştir. Raporda: "Zararın objektif ve somut delillerle tespit edilmesi gerekir. Olumsuz etkilenen devlet ülkesinde bu zararın kamu sağlığı, endüstriyel, tarımsal veya çevresel etkenler üzerinde somut ve ciddi sonuçları doğurması gerekir. Bunun sonucunda ortaya çıkan olumsuz durumların derecelerinin ölçülmesiyle zararın boyutu tespit edilir" denilmektedir. Bunun için de devletlerin işbirliği yapmaları gerekmektedir (Elmusa, 1998). Eş zamanlı olarak yapılan Keban ve Tabka Barajlarının neden olduğu zarar hariç tutulursa, özellikle 1990 yılından zamanınıza kadar tarımsal ve diğer alanlarda suların aşağı devletlerde azalmasından söz edilmişse de bağımsız kaynaklarca ciddi bir zarar tespit edilmiş olmadığından yukarıda zikredilen önemli ve somut bir zarar aşağı devletlerde söz konusu olmamıştır.

Ayrıca alternatiflerin elverişliliğiyle ilgili hükümler içeren söz konusu BM Sözleşmesi'nin 6/1(f) maddesi ile ve suların tahsisi sürecinde hakkaniyet ilkesine esas olmak üzere diğer kaynakların elverişliliği koşulunu düzenleyen Helsinki İlkeleri belgesinin V(h) maddesine göre düşünülürse, devletlerin ikame edebilecekleri sahip oldukları diğer kaynakların da dikkate alınması gerekmektedir. Her üç devletin su kaynakları incelenince diğer kıyıdaşlara nazaran Türkiye'nin sahip olduğu su kapasitesinde üstünlüğü ortaya çıkmaktadır. Nitekim Fırat ve Dicle Nehirleri Türkiye'nin toplam su mevcudunun %40 kadarı iken aynı nehirler Irak'ın toplam su mevcudunun %80-85'ni, Suriye'nin ise %98'ini oluşturmaktadır. Buna göre Türkiye'ye nazaran Irak ve Suriye'nin daha fazla bu sulara bağımlılığı söz konusudur. Yani Türkiye'nin su kaynakları yönünden alternatifleri aşağı komşularıninkine göre daha fazladır (Kliot, 1994: 150) Bununla birlikte "Alternatiflerin Elverişliliği" faktörü Fırat-Dicle Havzası sularının paylaşım sürecinde sadece sahip olunan su kaynakları ve sulanacak alanlar açısından düşünülmemesi gerekir. Türkiye'nin enerji kaynakları çok kıt olduğundan, enerji açığını ithal yoluyla kapatmak yerine nehirlerinden enerji üretmekle ikame etmeye çalışmaktadır. Zaten Türkiye'nin sahip olduğu su kaynaklarını kullanmaya yönelen başlangıçtaki neden, enerji ihtiyacını karşılamak olmuştur. Gittikçe artan enerji açıklarını kapatacak önemli enerji kaynakları olarak değerlendirilen nehirler üzerinde kurulan 7052 MW (megawat) kapasiteli 61 projenin 1991 yılında ürettiği toplam elektrik enerjisi 25 410 GWh (Gigavat saat)' tır. Türkiye'deki nehirlerin toplam potansiyeli 35 618 MW gücünde olup, ortalama hidrolojik şartlar çerçevesinde 126 650 GWh enerji üretebilecek kapasitededir. Türkiye, bu nedenle Hidro enerji kaynaklarının artışında önemli paya sahip olacak GAP'a umut bağlamaktadır (Kolars, 1994a, 59 ve 57). Çünkü GAP'ın tamamlanmasından sonra Fırat Nehrinden 35 119, Dicle Nehrinden 12 644 olmak üzere toplam 47

763 GWh enerji üretileceği planlanmaktadır (Kolars and Mitchell, 1991, 23). Suriye'nin ve özellikle Irak'ın petrol gibi enerji ihtiyaçlarını karşılayabilecek kaynakları olması ayrıca hidro enerji üretimi için Türk tarafının yer koşulları Irak ve Suriye'ninkinden daha müsait olması, "Alternatiflerin Elverişliliği" ilkesi ile suların kullanımında özellikle enerji üretimi açısından Türkiye'nin önceliği mümkün olabilmektedir.

Eşitlik ve hakkaniyet ilkelerinin yerine getirilmesinin sağlanması için, önemli zarara yol açmaması koşuluyla, Türkiye'nin Fırat-Dicle su dengesine sağlayacağı katkıdan daha fazla bu faktöre ağırlık verilmesi gerekebilir. Türkiye'nin uyguladığı sulama sistemi, suyun fazla harcanmasına neden olan yetersiz ve geleneksel metotlar uygulayan Suriye ve Irak'ınkinden daha modern ve daha etkilidir. Bu nedenle kullanılan geri sulama sistemi nedeniyle sulara olan talepte gittikçe artış gözlenmektedir. Bu durumda Kıyıdaşlar arasında yapılacak uzlaşma aslında Türkiye'nin bu sulardan daha az faydalanmasına dayanmaktadır. Fırat Nehrinin aşağı devletlere 19-20 milyar m³/yıl akışı sağlanırsa Atatürk Barajını ve diğer barajları doldurmaya yetecek 6-8 milyar m³/yıl miktar Türkiye'nin ihtiyacını karşılayabilir (Kliot, 1994: 150). Bununla beraber bu miktar tarımsal sulama için yeterli olmakla birlikte enerji üretimi için yetersiz olabilir. Alternatiflerin elverişliliği bağlamında Irak ve Suriye'nin sahip oldukları petrol ürünleri ve diğer kaynaklar ile tarımsal sulamayla gerçekleştirilecek gıda maddelerini ithal yoluyla ikame edebilme şansları da dikkate alınmalıdır. Nitekim Irak, Körfez Savaşı öncesine kadar gıda maddelerinin ¾ ünü petrol ithalatıyla temin etmekteydi (Shapland, 1997, 132). İthal ikame ile ihtiyaçların karşılanması kısa dönemde mümkün olmakla birlikte petrolün kit olması ve yenilenebilir olmaması nedeniyle uzun dönemde elverişli olmayabilir. Bölgenin güneş ışığı açısından avantajlı olduğu dikkate alınır, solar enerji üretimiyle ilgili projelere ağırlık verilmesi her üç kıyı devletin enerji sorununa çözüm getirebilir.

II. KIYIDAŞ DEVLETLERİN FIRAT-DİCLE SULARINI HAKÇA VE MAKUL KULLANIMLARINI ETKİLEYEN EKONOMİK, SOSYAL VE TARIMSAL DURUMU

Yukarıda değinilen Helsinki İlkeleri ile BM Sözleşmesinin getirdiği düzenlemelerin havza devletlerinde hüküm süren ekonomik ve sosyal koşullar bağlamında önemli yeri vardır. Taraflar arasında yapılacak antlaşma, uluslararası su yollarına bağımlı nüfusun boyutu, kıyı devletlerin ekonomik ve sosyal ihtiyaçları ile diğer kaynakların elverişliliği ve telafi edilebilirlik özelliği temelinde olacaktır.

Fırat-Dicle Havzasındaki üç kıyı devletinin ekonomik ve sosyal koşullarının dört ana özelliği bulunmaktadır:

1. Türkiye dışında bölgedeki nüfus artışı yüksektir. (Türkiye'nin diğer havza devletlerine göre 2000'li yıllarda nüfus artışı daha çok azalan biçimde gerçekleşmektedir) Ortalama yaşam süreleri, hayat standartları, bebek ölümü gibi sosyal göstergeler kıyıdaş devletlerin su gibi doğal kaynaklara olan taleplerini ve kullanım şekillerini etkilemektedir (World Bank, 2003, Countries). Ne var ki Türkiye'nin diğer bölgelerine göre daha geri olan GAP bölgesinde nüfus artışı fazladır. 2000 yılı nüfus sayımına göre Türkiye geneli nüfus artışı yıllık %1.83 olarak gerçekleşirken GAP bölgesinde %2.47/yıl olmuştur. (Turkey Country Report, 2003: 113).

2. Gıda üretimi için Fırat-Dicle sularına bağımlılık seviyesinin belirlenmesi esastır. Her üç devlet de gıda üretiminde kendi kendine yeterlilik politikasını izlemekle beraber bu sulara daha az bağımlı olan ve petrol geliriyle gıda açığını kapatabilecek seviyedeki devlet Irak'tır (Kliot, 1994: 160).

3. Tarımın GSMH (gayri safi milli hasıla)'ya katkısının %28 olduğu Suriye'de, ve %18 olduğu Türkiye'de bu sektör, önemli geçim kaynağını oluşturmaktadır. Türkiye'de işgücünün %45'i, Suriye'de %25'i tarım sektöründe çalışmaktadır. Irak'ın ise %7 oranıyla tarıma bağımlılığı daha az seviyededir (World Bank, 2003, Countries; FAO, 2003, Aquastat).⁵

4. Türkiye'nin bölgedeki nüfusunun ihtiyaçları ve tarıma bağımlılıkları nedeniyle Fırat-Dicle sularından faydalanmasında öncelikli olduğunu sonucunu doğurmakla birlikte söz konusu Helsinki İlkelerinin ve BM Sözleşmesinin getirdiği ilkelerinin uygulanmasına dengeli ağırlık verilmediği takdirde bölgedeki suların paylaşımı hakkaniyete dayalı olmayabilir. Çünkü bu ilkelerin göreceli uygulanması Irak'ın Fırat-Dicle sularına bağımlılık derecesine veya Türkiye'nin sahip olduğu alternatif su kaynaklarına uygun olmayabilir. Aslında bu havzada yaşayan nüfusun ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarının neler olduğunu tam anlamıyla belirleyip hesaplamının zor olduğunun ileri sürülmesiyle (Kliot, 1994: 160) birlikte, bu ihtiyaçların önemli boyutta tespit edilmesi mümkündür. Çünkü bu havzada yaşayan nüfusun sosyo kültürel ve ekonomik durumları dikkate alınınca sınır aşan sulara ne kadar ihtiyaçlarının olduğu kestirilebilir.

Tablo-10: Fırat-Dicle Havzası Devletlerinin Sosyal Göstergeleri:

Devlet	Ortalama yaşam süresi			Bebek ölümü (1000 kişiden)			Okuma yazma bilmeyenleri n oranı (%)		Nüfus artış oranı (%)	
	1990	2005	2006	1990-5	2005	2006	1991	2003	1995-2000	2000-2005
Türkiye	67	71.3 ^a	71.5 ^a	62	23.6 ^a	22.6 ^a	19	13.5	1.63	1.09
Suriye	66	70.03	70.32 ^b	39	29.53	28.61 ^b	36	23.1	3.45	2.34
Irak	63	68.7	69.01 ^b	56	50.25	48.64 ^b	40	59.6	3.23	2.7
İran	63	69.96	--	40	41.58	--	46	20.6	2.62	0.86

Kaynaklar: World Bank 1992, World Resources Institute 1992, Human Development Report 1992 (Kliot, 1994: 151.); CIA, The World Factbook, 2005, (web). ^a : DPT, 2006a, 184. ^b : Mundi, Iraq/Syria Demographics Profile 2006, <http://www.indexmundi.com/iraq/>

Bu tablodaki veriler dikkate alınrsa ortalama yaşam süresi AB devletlerinin ortalamasından 10 yıl düşüktür. Türkiye hariç tutulursa, bebek ölümleri AB ortalamasından beş kat fazladır. Havzadaki devletlerin azalan düzeyde de olsa hızlı nüfus artışı ve tarımsal sektöre daha fazla bağımlı olmaları nedeniyle ekonomik problemleri fazladır. Bu anlamda havzadaki devletlerin nüfus artış oranı yüksek olup Türkiye dışında yetişkin nüfusun okuma yazma oranı düşüktür (Kliot, 1994: 151). İran'ın nüfus artış hızı diğer devletlere göre daha düşük olması, bebek ölümlerindeki artışla da açıklanabilir. Ekonomik ve sosyal istikrarsızlık yaşayan Irak'ın bile bebek ölümleri düştüğü halde İran'ınkinin artması ülke kaynaklarının daha çok askeri amaçlarla kullanılmasından ve uygulanan ambargodan kaynaklandığı söylenebilir. Irak'ın içinde bulunduğu siyasal ve ekonomik istikrarsızlığın eğitimi ciddi bir şekilde etkilediğini okuma yazma bilmeyenlerin oranındaki artıştan da anlaşılabilir. Son yılların verilerine bakılırsa Türkiye ve Suriye'nin bebek ölüm oranlarında düşüş ve ortalama yaşam sürelerinde artış gözlenirken, istikrarsızlık nedeniyle Irak'ta bebek ölüm oranları artmış ve ortalama yaşam süresi azalmıştır.

Devletlerin ekonomik potansiyeline gelince; Türkiye'de, İhracatın %40'ını oluşturan ve GSMH'ye katkısının %22 olan iyi gelişmiş bir imalat endüstrisi mevcuttur. Sanayi sektörü 1960-1969 yıllarında %5.8 düzeyinden 1970'li yıllarda %6 düzeyine artış gösterirken 1980-1988 yıllarında %3 düşüş göstermiştir (Kliot, 1994: 160). 2000 yılında %5,6 oranında artış kaydederken 2001 yılındaki ekonomik krizin etkisiyle %-6,1 seviyesinde sıfırın altında bir düşüş gerçekleşmiştir (Ekonomik Göstergeler, 2005). Müteakip yıllarda toparlanma gözlenmiş, 2003 yılında %9,3 ve 2004 yılında %10,4 düzeyinde artış kaydetmiştir (DTP, 2006a, 34). Tablo-11'den de anlaşılacağı gibi önceki yıllardaki tarıma yüksek bağımlılığın sonraki yıllarda azalması ve GSMH'de sanayi payının artması, Türkiye'nin gittikçe geliştiğinin de bir göstergesi

olmakla beraber sanayinin gerekli girdisi olan önemli ölçüde doğal gaz ve petrol gibi enerji kaynaklarının dışardan ithal edilmesi, ileride sorun oluşturabileceği durumu dikkate alınırca sanayideki gelişmenin ve tarıma bağımlılığın azalmasının ancak hidrolik enerji gibi yerli enerji kaynakların üretilmesiyle istikrarlı bir yapıya kavuşabilecektir.

2003 yılında %5,8 oranında büyüyen Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH) 2004 yılında %8,9 oranında büyüme kaydetmiştir. 2004 yılında GSMH’de kaydedilen %9,9 oranındaki büyüme hızı, 1966 yılından bu yana ulaşılan en yüksek büyüme hızı olmuştur. Söz konusu yılda tarım sektörünün katma değeri %2 oranında artarken, sanayi sektörünün katma değer artışı %9,4 olarak gerçekleşmiştir. Hizmetler sektörünün katma değeri, ticaret sektöründeki ve ithalat vergisindeki sırasıyla %12,8 ve %26,2 oranındaki artışların etkisiyle, %10,2 oranında artmıştır (T.C. Resmi Gazete, 2005, 7).

Suriye’nin en önemli mineral kaynakları arasında petrol bulunmakla birlikte Dünya standartları ölçüsünde 1985 yılı sonu itibarıyla bu devlet, Dünya petrol rezervlerinin ancak %0,2’si kadar petrol kaynağına sahiptir. Bu kaynak Suriye’ye 25 yıllık bir süre için yetecek seviyededir. Bununla beraber bu petrolün kalitesi düşük olduğundan Irak’tan ve Suudi Arabistan’dan petrol ithal etmek zorunda kalmaktadır. Dolayısıyla petrol kaynaklarında da Türkiye gibi dışa bağımlıdır. Bunun dışında bu devletin fosfat, gaz gibi yer altı kaynakları mevcut olup petrole birlikte bu kaynakların GSMH’ye katkısı %16’dır. Suriye sanayisi çoğunlukla GSMH’ye %28 katkısı bulunan ve ekonomide en önemli sektör olan tarıma dayalıdır. 1980’li yılların sonunda Suriye ekonomisi giderek zayıflamıştır. Tarımsal üretimin düşmesi, ham maddelerin eksikliği, yetersiz elektrik enerjisi ve imalat sanayide gerileme nedeniyle GSMH düşmüştür. Ekonomiyi gerileyen diğer önemli faktör ise petrol fiyatlarındaki düşüştür. Petrol zengini diğer Arap devletlerinin finanssal desteklerini azaltmaları ile önemli ihtiyaç maddelerini ithal edemeyecek kadar gittikçe artan döviz darlığı söz konusu olmuştur. Ekonomideki bu zayıflık daha çok Fırat Nehrinin sularından faydalanılacak tarımsal sektöre ağırlık verilmesine yol açmıştır. Sulamada ise geri tekniklerin kullanılması nedeniyle daha fazla su harcanmakta ve su tasarrufu sağlanamamaktadır (Kliot, 1994: 152). Irak, Lübnan gibi çevresel faktörlerden çok etkilenen Suriye ekonomisi, son yıllarda faiz oranlarının indirilmesi, özel bankaların açılması ve kontrollü de olsa serbest piyasaya geçilmesi gibi ılımlı politikaların izlenmesiyle istikrar kazanmaya başlamıştır. Tarımın %23, sanayinin %24 ve hizmetlerin %53 oranında payı tespit edilen GSMH’de 2004 yılında %2,3 dolayında artış kaydedilmiş olup, bu artışın müteakip yıllarda devam edeceği beklenmektedir. 2004 yılının kayıtlarına göre toplam işgücününün %30’u tarımda, %27’si sanayide ve %43’ü Hizmet sektöründe çalıştığı tespit edilmiştir (Mundi, 2006, Syria Economy Profile).

Tablo-11: Fırat-Dicle Havzası Devletlerinin Ekonomik Göstergeleri

Devlet	Kişi başına düşen reel gayri safi iç hasıla		Kişi başına düşen milli gelir		Ortalama GSMH büyüme oranı (%)		Tarımda çalışan işgücü oranı (%)		Tarımın GSMH içindeki oranı (%)		Toplam borcun GSMH içindeki oranı
	(1985-8)	2004	1990	2003	1965-90	2004	1985-90	2002	1990	2003	
Türkiye	3900	7400 ^a	1630	2800	2.6	9.9 ^b	45.3	35.9	18	11.7	46.1
Suriye	4460	3400	1000	1160	2.9	2.3	24.9	30	28	25	118.1
Irak	3510	3500	3020	--	--	52.3	12.5	--	--	13.6	--
İran	3560	7700 ^a	2490	--	0.1	6.3	36.4	30	21	11.2	7.6

Kaynak: World Bank 1992 (Kliot, a. g. e. s. 152); World Bank, "Countries and Region", 2003, (web); CIA, The World Factbook, 2005 (web) ^a Satın alma gücü paritesine göre. ^b DPT, 2006b, 2.

Irak'ın durumuna gelince; yukarıdaki tablodan da anlaşılacağı gibi Irak'ın ekonomisi tarımdan ziyade petrol ürünlerine dayanmaktadır. Irak'ın sahip olduğu zengin petrol kaynakları bu devletin kalkınmasında önemli yer tutmaktadır. Petrol fiyatlarındaki düşüş ve artışlar Irak ekonomisini önemli ölçüde etkilemektedir. 1986 yılında petroldeki fiyat düşüşü sonucunda petrol geliri 7 milyar dolara gerilemiştir. Fiyatların normal seviyeye geldiği 1988 yılında petrol geliri 15 milyar dolardan daha fazla olmuştur. Bununla birlikte aynı dönemde Irak'ın savaşın da neden olduğu 25-30 milyar dolayındaki borcu yüzünden ekonomide istenilen ilerleme sağlanamamıştır. Aynı yılda ödemeler bilançosu ise az oranda açık vermiştir. 1990 yılında Irak'ın Kuveyt'i işgal sebeplerinden biri de giriştiği savaşlar nedeniyle 80 milyar dolara ulaşan borçlarını ve faizlerini sildirmek istemesidir (Kliot, 1994: 152). Mamafih Irak'ın giriştiği bu hareket çok pahalıya mal olmuş, on yıldan fazla ekonomik ambargo ile ekonomisi giderek kötüleşmiş ve 2003 yılında ABD'nin müdahale etmesine kadar bu durum devam etmiştir. 2003 yılında GSMH'de -41,4 gibi küçülme tespit edilmiştir ki, bu rakam Irak'ın tarihinde GSMH'de kaydedilen en yüksek oranda gerileme olarak göze çarpmaktadır (Tablo-15). Siyasal istikrar sağlandıktan sonra Irak'ın sahip olduğu ekonomik kaynakların kullanılması durumunda müdahaleden önceki seviyesine ulaşması beklenmektedir.

Sonuç olarak uluslararası belgelerde geçen "Alternatiflerin Elverişliliği" ilkesi bağlamında düşünülürse, Irak ve İran'ın alternatif ekonomik kaynakları olduğundan dolayı başta Suriye, ikinci planda ise Türkiye, sınıraşan sulardan faydalanmada daha fazla önceliğe sahip oldukları sonucuna varılmaktadır.

II.1. Türkiye'nin Tarımsal Potansiyeli

İstihdam açısından düşünülürse 1960 yılında toplam işgücünün %79'u, 1975 yılında %55'i, 1985-1988 yıllarında %50'si ve 1990 yılında %40'ı tarım sektöründe çalıştığı tespit edilmiştir (Kliot, 1994: 155-156). 2004 yılı verilerine göre tarımda çalışan toplam işgücü oranı %35.9 olmuştur (CIA, 2005, The World Factbook). Sanayi sektörü geliştikçe tarımda istihdam seviyesi düşmektedir. Tarımın 1970'li yıllarda GSMH'deki payı üçte bir düzeyinde (%33) iken 1990 yılı verilerine göre %17'e kadar düşmüştür. Bununla beraber 1985 yılındaki BM verilerine göre çiftçilerin ortalama gelirleri Türkiye ortalamasının %40'ı kadar olmakla birlikte pamuk, tütün, meyve ve fındık başta olmak üzere tarımın ihracata katkısı %36.5'tir (Kliot, 1994: 155-156). Aşağıdaki tabloda da görüleceği gibi 2000-2004 yılları itibarıyla GSMH içindeki tarımın payı %15-13 arasında olup önemli değişiklik göstermemiştir. Aynı dönemde sanayiinin payı %20-19, hizmet sektörünün payı ise %64-68 düzeyinde olmuştur (Ekonomik Göstergeler, 2005).

Tablo-12: Türkiye'de GSMH'nin Sektörel Dağılımı (%olarak)⁶

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Tarım	15.1	18.5	16.0	15.4	12.8	13.0	13.14	13.00
Sanayi	22.1	19.2	19.0	20.0	21.1	21.5	18.50	19.00
Hizmet	62.8	62.3	64.9	64.6	66.1	65.5	68.2	68.5

Kaynak: T.C. Dış Ticaret Müsteşarlığı (Ekonomik Göstergeler, 2005)

GAP bölgesinde ise kişi başına düşen milli gelir 1998 yılı verilerine göre 1,685 dolardır. Aynı yıldaki Türkiye'nin geneli ise 3,243 dolar olmuştur. GAP Master Planı uyarınca bölge'de kişi başına gelir Türkiye ortalamasının %52'si iken plan dönemi sonunda bu oranın %62.0'a yükseleceği öngörülmektedir (GAP Ana Raporu, 2002, 36).

Tarımsal verime gelince, Türkiye'de 1960-1980 yılları arasında ekilebilen alanlar %7 artmakla beraber üretim aynı dönemde iki kat artmıştır. Türkiye topraklarının %36'sı tarıma elverişlidir. (sulamaya elverişli tarımsal arazi potansiyeli ise 8.5 milyon ha'dır. Bunun 1.7 milyon ha'sı GAP bölgesindedir.) Tarımsal arazilerin genişletilmesinin önündeki en büyük engel de arazilerin yarıya yakını etkileyen erozyondur. GAP bölgesinde ise topografik koşullar uygun olmakla birlikte iklimin kurak olması ve buharlaşma oranının yüksek olması, tarımsal verimi olumsuz etkilemektedir. Bu nedenle bölgedeki sulama projelerinin önemi gittikçe arttırmaktadır (Kliot, 1994: 156; Karagöz, 2001).

GAP bölgesindeki tarımsal duruma gelince; Türkiye'nin genelinden farklı olarak bölgede tarıma bağımlılık daha fazladır. Çalışan nüfusun yaklaşık %60'ı tarım kesiminde istihdam edilmektedir. Özellikle küçük ve nüfusu 100 binin altında olan orta büyüklükteki kentlerde nüfusun önemli bir bölümü esas geçim ve istihdam kaynağı olarak tarımla meşgul olmaktadır. Bölgede makineleşme düzeyi düşük olduğundan tarımda yoğun işgücü söz konusudur. Önemli sanayi girdisi olan pamuk gibi tarım ürünlerinin üretimi, mekanik değil de yoğun insan emeği gerektirmekte olduğundan tarımda istihdam seviyesinin yüksek olmasına neden olmuştur. 1989 yılında hazırlanan Master Planı, 2005 yılı itibarıyla GSBH (Gayri Safi Bölgesel Hasıla)'nın %22.9'unun tarım, %23.7'sinin sanayi ve %53.4'ünün hizmetler sektörlerinden kaynaklanmasını öngörmüştür. Oysa 1998 yılında cari fiyatlarla GSBH'nın %30.1'i tarımdan, %15.1'i sanayiden, ve %54.8'i hizmetlerden kaynaklanmıştır. Bu değerlendirmeleri yaparken 1987 bazlı yeni milli gelir serisinin, 1968 bazlı eski milli gelir serisinden farklılıklarını da göz ardı etmemek gerekir. Bölgenin az gelişmiş geleneksel ekonomik ve sosyal yapısı ve yüksek nüfus artış hızı kişi başına gelire yansımaktadır. 1998 yılında Bölgedeki kişi başına gelir, Türkiye ortalamasının %51.95 olarak gerçekleşmiştir. Öte yandan gelir dağılımı 1994 yılı gelir dağılımı araştırmasına göre Şırnak hariç Bölgede ülkenin diğer yörelerine göre daha adil bir görünüm arz etmektedir. Gelir dağılımının bir göstergesi olarak kabul edilen ve yükseldikçe gelir eşitsizliğinin arttığını ifade eden Gini katsayısı Bölgede 0.38, Doğu Anadolu hariç ülkenin diğer yörelerinde 0.44 ile 0.56 arasındadır. Bu; ekonomisi ağırlıklı olarak tarıma dayanan Bölgede, kalkınma iktisatçılarının belirttiği gibi beklenen bir durumdur. Ayrıca, kırsal kesimde toprak dağılımının dengesiz olduğu bilinen Bölgede, büyük mülk sahiplerinin gelirlerini kendi kontrollerindeki birden fazla haneye yaymış olabilecekleri olasılığının da dikkate alınması gerekmektedir (GAP Ana Raporu, 2002, 7).

Aşağıdaki tablodan da anlaşılacağı gibi bölgenin ana geçim kaynağı tarım olup, iş gücünün önemli bir bölümü tarımda istihdam edilmektedir. Suriye ve Irak ile yapılacak antlaşmada bölgenin sosyoekonomik durumunun geriliği ve sulanacak topraklara bağımlı olan bölge nüfusunun büyüklüğü dikkate alınarak paylaşımda daha gerçekçi veriler üzerinde sonuca varılması mümkündür.

Tablo-13: GAP Bölgesinin Ekonomik ve Sosyal Göstergeleri (2000 yılı)

Ana Göstergeler	Türkiye	GAP Bölgesi	GAP'ın Türkiye'deki payı (%)
Yüzölçümü (km ²)	779,452	75,358	9.7
Toplam nüfus	67,844,903	6,604,205	9.7
Yıllık nüfus artışı (%)	1.83	2.47	-
Nüfus yoğunluğu	87	88	-
Kent nüfusu (%)	65.0	62.9	-
Tarımın GSMH'deki payı (%)	14.4	39.6	11.0
Sanayinin payı	23.0	11.7	4.0
Hizmetler	62.6	48.7	5.0
GSMH ^a (milyar dolar olarak)	188.77	9.8	5.1
Kişi başına GSMH (dolar olarak)	3,002	1604	53
İhracat (milyon dolar)	26,245	619.1	2.36

Kaynak: DSİ-2001 (Turkey Country Report, 2003, 113) ^a 1997 yılındaki fiyatlar esas alınmıştır.

II.2. Suriye'nin Tarımsal Potansiyeli

Fırat-Dicle havzasında tarımın ekonomisinde önemli sektör olduğu devlet Suriye'dir. 1950'li yıllarda tarımın GSMH içindeki oranı %45-50 dolayında ölçülmüştür. Nüfusun %65-70'i tarım sektöründen geçimlerini sağladıkları tespit edilmiştir. Yukarıdaki tablo-11'den de anlaşılacağı gibi 1985-88 yılları itibarıyla nüfusun %50'si kırsal bölgelerde yaşamakta olduğu ve işgücünün %25'inin tarım sektöründe çalıştığı saptanırken (Kliot, 1994: 157), 2002 yılında bu oran %30'a yükselerek daha da artmıştır. Tarım sektörünün 1990 yılı itibarıyla GSMH'ye katkısı %28'dir. Kişi başına düşen milli gelir ise 1990 yılında 1000 dolar, 2002 yılında 1130 dolar (World Bank, 2003, Syria) iken 2004 yılında 1270 dolara çıkmıştır (World Bank, 2006, Syrian...).

1981 yılı itibarıyla tarıma elverişli topraklar 5.7 milyon ha civarında olduğu halde bunun ancak %9.85'i sulamaya elverişlidir ki, bu 531,000 ha dolayında araziye tekabül etmektedir. 1980'li yılların sonlarında ise bu oran aşağı yukarı değişmemiştir (Kliot, 1994: 157).

Tablo-14: Suriye'nin Ekonomik Göstergeleri

	1982	1992	2001	2002	2004 ¹	2005 ²
GSMH (milyar dolar olarak)	16.3	13.3	19.5	21.9	25.00	26.3
Toplam borç/GSMH	37.9	145.0	109.3	98.1	86.2	--
Tarım (%)	20.0	31.7	22.5	23.1	22.2	21.4
Sanayi (%)	23.4	17.4	28.0	27.6	26.1	26.1
Hizmet (%)	56.6	50.9	49.6	49.6	51.7	52.5

Kaynak : www.worldbank.org/, "data by country" bölümü. ¹: Worldbank "Syrian Arab Republic at a glance 13.08/2006" 'dan alınmıştır. ²: 2005 yılı verileri tahminidir

Her ne kadar 1963-1978 yılları arasında tarım sektöründe GSMH'ye sağlanan toplam değer ortalama yıllık %3.5 oranında büyümüşse de 1970'li yılların sonuna doğru tarımın GSMH'ye katkısı %20 oranında olmuştur. Devletin tarım eksenli politikalar üzerinde ağırlıklı olarak durduğu halde nüfus artışının yüksek olması nedeniyle tarımsal üretim ülkenin ihtiyacını karşılayamamıştır. 1974 yılında tarımsal üretimden fazla ürün alındığı halde tarımsal ithalat 336 milyon dolar olmuş, bu da 253 milyon dolar olarak gerçekleşen tarımsal ihracatı aşmıştır. 1983 yılında ise 230 milyon dolarlık tarımsal ihracata karşılık 625 milyon dolar ithalat yapılmıştır. Suriye'nin tarımsal üretimini artıramamasının birkaç nedeni vardır. Bunlardan biri, 1980'li yıllarda toprak reformunun yapılmasıyla büyük arazilerin bölünmesine yol açtığından bu topraklardan elde edilen maksimum üretimin azalmasını beraberinde getirmiştir (Kliot, 1994: 157). Diğer neden ise, tarımsal kaynakların sınırlı olmasının yanı sıra çoğu toprak yapısının zayıf ve kireçli olmasıdır. Yapılan toprak ıslahı da istenilen sonucu vermemesinin yanı sıra geleneksel sulama yöntemlerinin uygulanması tarımsal verimi etkilemektedir (Kolars and Mitchell, 1991: 282; Kliot, 1994: 157). Gıda maddelerinin üretiminin artırılmasına olan yüksek talebin karşılanması için, son yıllarda yapılan sulama projeleri sayesinde tarım yapılabilen toprakların %18'nin sulanması sonucunda toplam tarımsal üretimin %50'inden fazlası ürün elde edilmiştir. Toplam tarımsal üretim içinde sulanan toprakların hasılatı %50 sinin üzerindedir. Yıllık %3'ün üzerinde artan nüfusun ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla tarımsal üretimi arttırmak için daha fazla sulama alanı ve bu alanı sulayabilmek için ek baraj ve sulama projelerinin kurulması gerekmektedir. Son kalkınma planları çerçevesinde özellikle baraj yapımında kullanılmak üzere tarıma harcanacak kamusal yatırımların %60-70'i sulama projelerine tahsis edilmiştir. Suriye'nin sulama projelerinin boyutu bir ölçüde bu devletin ülkesinde geçen uluslararası nehirlerle ilgili komşu devletlerle yapacağı antlaşmalara bağlıdır. Özellikle

Türkiye'den kaynaklanan suların etkin kullanımı ile bu sular üzerinde kontrolü sağlamak için programlar, planlar ve projeler oluşturarak bunları tanımlaması ve uygulaması konusunda Suriye'nin karar vericileri önemli zorlukla karşılaşmaktadırlar. Yapılması planlanan Haseke Barajı ile Fırat Havzasında 91 bin ha, Habur Havzasında 150 bin ha ve Dicle Nehrinden pompalama yöntemiyle Dicle Havzasında 150 bin ha dolayında toprağın sulanması projeleri yürütülmektedir (FAO, 2003, Syria).

II.3. Irak'ın Tarımsal Potansiyeli

Irak'ın ülke yüzölçümünün %26'sı tarımsal amaçla kullanılabilir olduğu halde bunun ancak %30-40 kadarı (yaklaşık 5.45 milyon ha) ekilip dikilebilmektedir. Sulamaya elverişli arazi miktarı ise 3.5 milyon ha civarındadır (FAO, 2003, Iraq). Suriye'ye oranla Irak'ın sahip olduğu su kaynakları ile nüfus orantılamasındaki avantajı ve ekilebilir arazilerin çokluğuna rağmen tarımsal gelişimi istenilen seviyede değildir. Nüfusun %29'u kırsal alanlarda yaşamasına rağmen, ülkenin işgücününün %12.5'u tarım sektöründe çalışmaktadır. Bunun nedeni ise ülke ekonomisine en büyük katkının petrol ihracatından sağlanmasıdır. Tarımın GSMH'ye katkısı 1972 yılında %21 iken 1980'li yıllarda %7'ye kadar düşmüştür. Irak ekonomisinin bir zamanlar en önemli sektörü olan tarım sektöründeki bu düşüşler tarıma harcanacak finansal yatırımların azaltılmasından kaynaklanmaktadır. 1976-1980 dönemini kapsayan beş yıllık kalkınma planı çerçevesinde gıda üretiminde kendi kendine yeterliliğin sağlanması için tarıma ayrılacak payın %34 oranında (11.5 milyar dolar) artırılması amaçlanmışsa da 1981 yılında bütçenin ancak %10'u tarımsal kalkınmaya ve sulama projelerine ayrılmıştır. Esasında büyük su projelerinin maliyetinin yüksek olması nedeniyle tarımsal kalkınma planları uygulanamamıştır. Örneğin 1984 yılında tamamlanan Kadisiye Barajı 830 milyon dolara, daha sonra tamamlanan Musul Barajı 2 milyar dolara mal olmuştur. 1980'li yıllarda petrol gelirlerinin önemli bölümünün İran ile yapılan savaşta harcanması, tarımsal gelişmenin durmasına yol açmış ve Musul Barajı gibi önemli sulama projelerinin tamamlanmasını geciktirmiştir. Tarımsal araziler yoğun olarak ekilmediği için elde edilen hasıla düşüktür. Fisher, düşük verimi, geleneksel metotların uygulanması da dahil olmak üzere doğal yapı ile sosyal ve ekonomik faktörlerle ilişkilendirmiştir (Kliot, 1994: 158). Tarımda kullanılan suların tuzluluk oranının yüksek olması, etkili drenaj çalışmalarının yapılamaması nedeniyle üretim dışı kalan topraklar her geçen yıl artmaktadır. Irak'ın tarımsal performansını bozan diğer önemli faktör ise -Suriye'de olduğu gibi- toprak reformudur. 1958 yılında ilk defa uygulanmaya çalışılan bu reform, toprak dağılımının dengesiz yapılması ve siyasal tepkilerden dolayı etkili olmamıştır. 1970 yılında kapsamlı olarak uygulanan bu reform sonucunda verimi yüksek olan büyük toprakların bölünmesine ve üretimin düşmesine yol açmıştır. Bu nedenle Hükümet, bu olumsuzluğu gidermek için bölünecek

toprakların ortalama 38 dönümden az olmamasına özen göstermiştir. 1980'li yılların sonunda ise özel sektör tarımda yatırım yapması için teşvik edilmiştir. Topraktaki tuzluluğun fazla olması, tarımsal üretimin artmasına engeldir. 1949 yılı itibarıyla yüzey sularıyla sulanan toprakların %60'ı tuzluluktan etkilenmiştir. Yirmi yıllık süre içinde ekilebilen arazilerin %20-30'u tuzlu sulardan dolayı üretim dışı bırakılırken geri kalan arazilerden elde edilen verim %30-50 oranında düşmüştür. Tuzluluğun yüksek olduğu diğer kesim ise Irak'ın güney bölgesidir (Kliot, 1994: 158).

Irak'ın sahip olduğu su kaynakları ile nüfusuna yetecek kadar tarımsal üretim yapabilmesine rağmen insan ve doğa kaynaklı engellerden dolayı tarımsal kalkınmada geri kalmıştır. Etkili sulama teknikleri su israfını önlemesine rağmen, toprağı birikmiş olan tuzlardan arındırmak için daha fazla suya ihtiyaç duyulmaktadır. Ülkenin sürüklendiğı savaşlardan ve BM kararlarına uyulmadığı için uygulanan ambargodan dolayı tarımsal gelişimi oldukça gerilemiştir. Kuveyt'in işgalinden önceki 80 milyardan fazla (Kliot, 1994: 159) bazı kaynaklara göre (Nation Master, 2003, Iraq) 62,2 milyar dolayında dış borç yükü ile 2003 yılındaki ABD'nin askeri müdahalesiyle rejim değişikliği yaşayan ve siyasal yapısı henüz tam oturmamış Irak'ın karşı karşıya bulunduğu ekonomik sıkıntıları atlamaı çok zaman alacağı benziyor. Bu da dengeli ve uyumlu bir siyasal yapının kurulmasına bağlıdır. Kurulmuş olan Geçici Hükümet Konseyi ve yapılan seçimler sonucunda kurulan yeni hükümet tarafından alınan önlemlere rağmen güvenlik sağlanamadığından ekonomik faaliyetlerin gelişmesinde ilerleme sağlanamamaktadır. Petrol üretimi 2003 ağustosunda günde 1.3 milyon varile çıkmasına rağmen GSMH'deki düşüş devam etmiştir. Petrol gelirlerinin önemli miktarının savaş sonrası bozulmuş olan Irak'ın altyapısının kurulmasına ve Irak'ın dış borçlarına yatırılacağı dikkate alınırsa Irak'ın tarımsal kalkınmasının tamamlanması gecikecektir. Irak'ta savaş ve krizlerden önce 1980 yılında tespit edilen 3,600 dolar olan kişi başına düşen milli gelir, 1990'lı yıllarda 200 dolara kadar gerilemiş ve 2001 yılı itibarıyla 770-1000 dolar iken 2003 yılında 479 dolar olarak ölçülmüştür (Tablo-15). BM ambargosu nedeniyle petrol ihracatını yapamadığından tarım sektörüne ağırlık verilmekle beraber geleneksel yöntemlerle sulama yapıldığından istenilen verim elde edilememiştir (IMF, 2003, 3 ve 6). BM Güvenlik Konseyi'nin 986 sayılı gıda karşılığı sınırlı petrol satışına izin verilmesi kararının 1996 yılında Irak tarafından kabul edildikten sonra az da olsa insani boyuttaki bazı sıkıntılar giderilmiş olmakla birlikte, ülkedeki istikrarsızlık ve BM kararlarına uyulmaması sonucunda artan gerginlikler ile şiddetini artıran ambargo uygulanması ekonomik durumu gittikçe kötüleştirmiştir. Bununla beraber 1997 ile 2003 yılları arasında uluslararası petrol karşılığı gıda programının dışardan gıda sağlamaı nedeniyle toprak mahsulleri üretiminde azalma olmuştur. 2003 yılındaki ABD'nin askeri müdahalesi olumlu hava koşullarından dolayı Irak tarımına fazla zarar vermemiş olup, bu yıldaki hububat üretimi 2002

yılındakinden %22 dolayında fazla olmuştur. 2004 yılında artış devam etmekle beraber, bu artış ihtiyaca veremeyeceğinden gıdada dışa bağımlılığın yakın gelecekte devam edeceği uzmanlar tarafından tahmin edilmektedir (Wikipedia, 2006).

2000 yılı verilerine göre ülkenin GSMH'si 31.8 milyar dolar ve kişi başı milli gelir 1,376 dolar olmasına rağmen %70'e varan enflasyon nedeniyle halkın satın alma gücü gittikçe düşmüştür (Economist, 2003). 2001 yılında büyüme oranının sıfırın altında -5,7 olarak (Nation Master, 2003) gerçekleşen ülkenin ekonomik durumu ABD işgalinin gerçekleştiği 2003 yılında çok feci hale gelmiş ve büyüme sıfırın altında -41,4 olarak ölçülmüştür (Tablo-15). Son yıllarda az da olsa büyüme pozitif yönde bir artış gözlenmekle beraber ekonomik ve insani yönden ülke halen kötü durumdadır. Nitekim BM Eğitim, Bilim ve Kültür Örgütü (UNESCO, 2003) verilerine göre 1990-92 yılları arası 1.2 milyon insan (nüfusun %7'si) ve 1997-99 yılları arası 3 milyon insan (nüfusun %14'ü) kötü beslenmeden dolayı hastalığa yakalanmışlardır. Kentsel yerleşimlere %91.6 dolayında su verilmesine rağmen kişi başına düşen su miktarı ya yetersizdir veya sağlık koşullarından yoksundur. Her geçen gün kirletilen nehir sularından dolayı su kaynaklı hastalıklı vakalarda artış görülmektedir. Savaş sırasında su ve lağım tesisleri tahrip olmuş sağlam olanlar da bakımsızlık, yedek parçalarının olmaması ve uzman personelin azalmasından dolayı işlevsiz hale gelmiş ve lağım sularının içme suları şebekelerine sızmasına neden olmuştur. Bu dönemde Irak'taki temiz su kaynaklarının gittikçe yetersizleştiği insani durum, çok dramatik bir nitelik kazanmıştır (UNDP, 2003). Ülkede 218 yerleşik ve 1,191 mobil su arıtma tesisi bulunmaktadır. Mobil su arıtma tesisleri kırsal bölgelerde kullanılmaktadır. Irak Bayındırlık Bakanlığı, su dağıtılan Iraklıların %90'ına 2004 yılında, %100'üne 2005 yılında temiz su sağlamayı planlamaktadır. Ülkenin kanalizasyon arıtma tesislerinin yalnızca yarısı işler durumdadır. Halkın yalnızca %3'ü temiz kanalizasyon sisteminden faydalanabilmektedir. Bağdat'ta hızla artan nüfus nedeniyle zorluklar yaşanmaktadır. Bakanlık, işleyen kanalizasyon arıtma tesislerini 2004 yılı sonunda %15, 2005 yılı itibarıyla %30 oranında arttırmayı öngörmektedir (DEİK, 2003: 10). Ne var ki gittikçe artan istikrarsızlıktan dolayı bakanlığın planlandığı gerçekleşmemiştir. Savaş sonrası yeniden inşa çalışmaları yeşil hat dışındaki bölgelerde halen yapılamamakta olup, petrol üretimi, temiz su kaynaklarına erişim ve lağım boşaltma hizmetleri savaş öncesi seviyelerine halen (2006/9) döndürülemediği (Conetta, 2006).

Tablo-15: Irak'ın Ekonomik Göstergeleri

	1980	1990	2000	2002	2003	2004 ^t	2005 ^t	2006 ^t
GSMH (milyar\$)	47.5	48.65	25.85	18.9	12.6	25.7	34.5	47.0
Petrol payı %	--	--	60.3	68.0	68.9	67.8	65.8	64.1
Kişi başına gelir (\$)	3240	2170	1068	743	479	947	1237	1638
GSMH büyümesi %	-18	-30.7	-4.3	-7.8	-41.4	46.5	3.7	4.0
Toplam borç/GSMH					992	345.5	182.2	102.2
Tarım (%)						7.3 ¹		
Sanayi (%)						66.6 ¹		
Hizmet (%)						26.1 ¹		

Kaynak: World Bank: Data Sheet for Iraq

t: tahmini, 1: <http://www.indexmundi.com/Iraq/Economy/Profile>. CIA verilerine göre aynı yılın sırasıyla %13.6, %58.6 ve %27.8 olmuştur (CIA, 2005, The World Factbook/Iraq).

27 milyon nüfusuyla kişi başına düşen milli gelir 2006 yılı tahminlerine göre 1,638 dolar olan Irak'ın 15 yaş üstü okuma yazma oranının 1972 yılında %74.2 iken, 2004 yılı tahminlerine göre %65'e düşmesinin nedeni, ABD işgali nedeniyle baş gösteren istikrarsızlık, insan kıyımı ve ekonomik nedenlerden dolayı ülkenin yıllık %2.8 gibi (World Bank, 2006, Data Sheet) gittikçe artan nüfusuna okul ve öğretmen ihtiyacının sağlanamamasıdır. İstikrarsızlık nedeniyle ülkeden beyin göçü olması da eğitimin büyük aksaklıklar yaşamasına neden olmaktadır. 1996-2002 yılları tahminlerine göre nüfusun %68'i kentsel alanlarda yaşamakta ve ortalama yaşam süresi 63 yıl olup, 1991-1996 yılları arasında tarım, inşaat ve imalat gibi üretim sektörlerinde %32-86 arasında değişen oranlarda düşüş gözlemlenmiştir (UNDP, 2003). Ayrıca içilebilir temiz suya erişen nüfus oranı daha önce %85 iken 2004 yılı tahminlerine göre %61'lere düşmesi, ülkeyi yaşanmaz hale getirmektedir (World Bank, 2006, Data Sheet). 2005 yılı tahminlerine göre dış borç yükü 82.1 milyar dolar olup, nüfusun 7.4 milyonluk işgücü içindeki işsizlik oranı %30'dur (Mundi, 2006, Economy of Iraq).

1990'lı yıllarda yaşanan ambargo nedeniyle petrol ihracatı üzerindeki sınırlamalardan dolayı tarım sektörüne önemli boyutta ağırlık verilmiş ve 1989 yılında tarımın GSMH'ye katkısı %5-7 iken 1992 yılında %36.6'ya çıkmıştır. BM tarafından getirilen gıda karşılığı petrol ihracatı arttığı müddetçe tarımın katkısı düşmeye başlamıştır. Nitekim 2001 yılında tarımın GSMH'ye katkısı

%24.6 seviyesinde olmuştur (World Bank, 2003, Iraq). Tablo-15'deki verilerden de anlaşılacağı gibi 2000 yılından sonra petrolün ekonomideki payı artmaya başlamış ve her geçen yıl artış eğilimi göstermektedir. Tablodaki 2004 yılı tahminlerine göre tarımın ekonomideki payı gene 1989 yılındaki oranına düştüğü gözlenmektedir. Bundan çıkan sonuç, tarımsal faaliyetler geleneksel yöntemlerle yapıldığı için tarımdan istenilen verim elde edilememektedir. Bu nedenle gıda maddelerinde dışa bağımlılık devam edecektir. Uzun dönemde Irak'ın istikrara kavuşması durumunda savaştan önce olduğu gibi petrol ihracatıyla ihtiyaç duyduğu gıdaları ithal edeceğinden tarım sektörüne bağımlılık azalacaktır.

III. FIRAT-DİCLE SULARININ HAKÇA VE MAKUL TAHSİSİYLE İLGİLİ VERİLERİN DEĞERLENDİRİLMESİ

Sınırları aşan sularla ilgili yapılan antlaşmalar incelenirse antlaşmaya esas olmak üzere her devlete ait değişik veriler arasında koordinasyon sağlanarak bir sonuca gidildiği görülmektedir. Antlaşmaların yapılmasına yön veren ekonomik, coğrafi, sosyal durumlar gibi bütün faktörler dikkate alınmaktadır.

Fırat-Dicle Nehri sularının tahsis edilerek paylaşımı, I. Bölümde de belirttiğimiz gibi doğal olarak uluslararası hukukun esas aldığı şu somut ilkelere dayanılarak yapılacaktır: Kıyıdaş devletlerin hidrolojik yapısı, iklim özellikleri, geçmiş ve gelecek kullanımları, ekonomik ve sosyal ihtiyaçları, uluslararası sulara bağımlı nüfus, havza devletlerinin ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarını karşılayacak alternatif araçların karşılaştırmalı maliyet unsuru, alternatif kaynakların elverişliliği, mevcut ve potansiyel kullanımları, su israfından kaçınma ile diğer devlete önemli zarar vermeden bir devletin talebinin karşılanması.

Bu ilkeler ışığında Fırat-Dicle sularının üç devlet arasında nasıl paylaşılacağına yardımcı olmak üzere yukarıda bu veriler tablolarla açıklanmıştır. Bu devletler arasında gelecekte yapılacak antlaşmalara referans mahiyetinde olabilecek bu değerler, uzmanlarca geliştirilmiş olmakla birlikte mutlak olmayıp üzerinde uzlaşılacak referans değerlerdir.

Fırat-Dicle sularına havza devletlerinin ne kadar hak kazandıklarının tespit etmenin önemli zorluklarından biri de bu devletlerin sahip oldukları ekonomik ve sosyal yapılarının heterojen olmasıdır. Örneğin, Irak ve İran önemli ölçüde petrol ve petrol ürünleri ihracatına dayandıklarından ve bunda da

her zaman istikrar sağlayamadıklarından, bu sektörün ne kadarının sulamaya dayalı tarımla ikame edilebileceğinin tespitini yapmak kolay değildir.

Irak, hidrolojik ve iklimsel yapısından dolayı Fırat ve Dicle gibi ülkesi dışından kaynaklanan sulara bağımlıdır. Nehir sularından faydalanması eski tarihlere dayandığı halde ürün verimliliği düşük olmasının yanı sıra, suları da etkin bir şekilde kullanamamaktadır. Savaş ve krizlerden önce gıda maddelerinin %80'inin ithal edilmesi, tarımsal faaliyetlerin yerini petrol ve petrol ürünlerinin ihracatıyla ikame edildiğini göstermektedir. Zaten uygulanan ambargonun halk üzerinde gıda sıkıntısına neden olmasının sonucu da yukarıda belirttiğimiz gibi tarımsal sektöre gereği kadar ağırlık verilememesidir. Irak ve İran'ın sahip oldukları petrol dikkate alındığında tarımdaki açıklarını petrol ile ikame edebilme yetenekleri olduğundan nihai paylaşımında Suriye ve Türkiye'den sonra gelmektedirler (Kliot, 1994: 170). Bununla beraber Irak, petrol kaynakları bittiğinde ülkesindeki su kaynaklarını enerji ve tarımsal üretim için önemli potansiyel olarak değerlendirecektir. Petrol ihracatı karşılığında daha önce gıda ihtiyacının $\frac{3}{4}$ ithal ettiği bu devlet, BM'nin petrol ambargosu sonucunda gıda üretimine yönelmekle birlikte etkin tarımsal üretim yapamadığından yetersiz kalmış ve temel gıda maddelerinde bile sıkıntı yaşamıştır. Enerji boyutuna gelince, 1991 yılına kadar her iki nehir üzerinde bir çok HES'e sahip olmakla birlikte, bu tesisler Türkiye ve Suriye'nin suları fazla kullanmasından daha çok bu tesislerin bulunduğu konumdan olumsuz etkilenmektedirler. Çünkü özellikle Fırat Havzasında arazi düz olduğundan ve suların şiddetli akışını etkileyen eğimin çok alçak olduğundan, istenen ölçüde enerji üretimi gerçekleşmemektedir. Buharlaştırma kayıpları ise daha çok Fırat boyutunda olmaktadır. Dicle ve bu nehri besleyen ırmaklar üzerinde yapılan barajlar üzerinde kurulan elektrik santralleri, konumları itibarıyla Fırat üzerindekiyle daha avantajlıdır. Zaten hidroelektrik enerjisinin önemli bölümü bu santrallerden üretilmektedir (Shapland, 1997: 131-132). Türkiye ise önemli ölçüde petrol ithalatçısı devlet konumunda olduğundan enerji açığını hidroelektrik enerjisini üretmekle kapatmakta ve gıda üretiminde kendi kendine yeterlilik sağlamak için GAP gibi büyük bir proje çalışmasını yürütmektedir. Kaynağının kendisinde olan Fırat-Dicle sularının kullanımıyla ilgili projeleri geliştirmesi özelde bölgenin sosyoekonomik yapısının değişmesini sağlamak, genelde de ülke ekonomisini büyütmek amacına yöneliktir. Aynı zamanda bu proje güvenlik sorununu çözmenin zorunlu yolu olarak değerlendirilmektedir. Suların tahsisıyla ilgili yapılacak bir antlaşmada yukarıda açıklanan verilerden de anlaşılacağı gibi tarıma daha çok bağımlı olan başta Suriye'ye daha sonra Türkiye'ye öncelik verilecektir (Kliot, 1994: 170). Bununla beraber GAP bölgesinin sosyoekonomik durumunun Suriye kesiminden fazla farklı olmaması nedeniyle Türkiye'nin Suriye ile aynı öncelikte oldukları yukarıda verdiğimiz bilgilerden de anlaşılmaktadır.

Bu bilgiler çerçevesinde kanaatimizce ulaşım dışı su yollarının kullanımına dair BM Sözleşmesi, Türkiye tarafından onaylandığı takdirde bu sözleşme projelerin yürütülmesini olumsuz etkilemeyeceğinden, Türkiye kalkınma programını rahatlıkla gerçekleştirebilecektir. Dolayısıyla Türkiye bu nehirlerle ilgili politikalarını bu sözleşmenin hükümleriyle uyumlaştırırsa daha kazançlı çıkacağı yanı sıra uluslararası alanda haklılık payını arttıracığından uluslararası finans kuruluşlarından istediği ölçüde kredi alabilecektir.

Irak ve Suriye'ye gelince; bu devletler, GAP'ın kendi kalkınma projelerini olumsuz etkileyeceğini sürekli dile getirmişlerdir. Bununla birlikte 1990 yılından zamanımıza kadar GAP'ın aşağı devletlere önemli zarar verdiği durumuyla karşılaşmamıştır. Bu dönemde, Türkiye tarafından önemli projeler gerçekleştirildiği halde aşağı devletlere tarımsal sulama alanlarını genişletecek kadar yeterli su bırakılmıştır. Gerginliği azaltmaya hizmet edecek şekilde, tarafların planladıkları projelerle ilgili bildirimde bulunmaları, faaliyetlerini koordineli ve farklı zamanlarda yürütmeleri sonucunda şimdiye kadar her iki aşağı devlette tarımsal üretimde sulama yönünden bir problem yaşanmamıştır. Bununla birlikte suyun geleceği konusunda aşağı devletlerin endişeleri halen devam ettiğinden, en azından şimdiki kullanımlarını garanti edebilecek bir antlaşma yapma girişimleri Türkiye ile yapılan görüşmelerde henüz bir sonuç vermemiştir. Her iki nehirdeki azalan su kalitesinden de bu devletlerin önemli zararı tespit edilmiş olmamakla birlikte topraklardaki tuzluluk ile etkin drenaj çalışmalarının yapılamaması tarımsal verimi etkilemektedir. Bu nedenle toprak ıslahı ve drenaj işlemlerine ağırlık verilmesi gerekmektedir. Bu devletlerin bu nehirlerden hidroelektrik enerji üretimlerinde bir düşüş olmakla birlikte alternatif enerji kaynaklarına sahip olduklarından önemli bir sorun yaşanmamıştır (Shapland, 1997: 137).

SONUÇ

Sınır aşan sular ile ilgili her sorun, tarafları ve koşulları ile, bir diğerinden farklılık göstermektedir. Bu sularla ilgili yapılacak teknik ve bilimsel araştırmaların sonuçlarına bağlı olarak bu suların ilgili taraflar arasında makul, mantıklı ve adil paylaşımı, doktrinde destek bulmaktadır. Türkiye'den kaynaklanan Fırat ve Dicle suları üzerinde Türkiye'nin egemenlik hakları olmakla birlikte bu haklar mutlak olmayıp, bu nehirlerin geçtikleri Suriye ve Irak'ın kullanım hakları yönünden sınırlıdır. Bölgenin kuraklık koşulları, nüfus yapısı ve suların kısıtlı olması durumu göz önünde bulundurularak Fırat ve Dicle sularının kullanımı Türkiye, Irak ve Suriye arasında üçlü bir düzenleme ile bir esasa kavuşturulması gerekmektedir. Konuya bu açıdan yaklaşıldığında, doktrinde çoğunlukla kabul görmüş bulunan "hakkaniyete uygun adil ve makul kullanım" ilkesinin çıkış noktası alınması gereği ortaya çıkmaktadır.

Hakkaniyete uygun olarak nasıl paylaşılacağı hususunda taraflar arasında henüz bir anlaşma zemini sağlanmış değildir. Bu konuda bir gelişme sağlanabilmesi için tarafların, yukarıda da değindiğimiz gibi su, toprak, nüfus durumu, alternatif kaynaklar, sulara bağımlı olan nüfusun ekonomik ve sosyal ihtiyaçları başta olmak üzere tüm faktörler dikkate alınarak geniş bir işbirliği çerçevesinde antlaşma zeminini oluşturmaları gerekmektedir. Ne var ki şimdiye kadar sorunu teknik yönünden çözme amacındaki Ortak Teknik Komite toplantılarından henüz bir sonuç alınmış değildir.

Türkiye'nin ileri sürdüğü su, toprak kaynakları analizi ile su ve toprak faaliyetlerinin değerlendirilmesini içeren "Üç Aşamalı Plan"ın kapsamının genişletilerek aşağı devletlerin hassasiyetlerinin giderileceği bir çerçeve taslak üzerinde çalışmalar yürütülebilir. Türkiye'nin tek taraflı olarak Fırat sularından asgari 500 m³/sn'nin Suriye'ye akıtılması taahhüdünü içeren 1987 tarihli Protokolünün imzalanması, ileride geniş kapsamlı bir anlaşma yapılması umudunu arttırmaktadır. Sosyal ve ekonomik öncelikler her zaman için siyasal önceliklerden üstün tutulması ve her üç tarafın bu bilinçte olmaları durumunda sorun ne kadar karmaşık olsa bile antlaşma yapma şansları artmaktadır. Kaldı ki çözümsüzlük siyasal durumu da olumsuz etkilemektedir. Dünya Bankasının sorunlu olan bölgelerdeki projelere kalkınma kredileri vermemesi, her üç devletin de ekonomilerinin zorlanmasına yol açmakta ve projelerinin tamamlanmasını geciktirmektedir.

Türkiye, su yollarının ulaşım dışı kullanımıyla ilgili BM Sözleşmesini onayladığı takdirde projelerinin yürütülmesinde önemli avantaj yakalayacağı gibi, Suriye ve Irak'ın uluslararası çapta ileri sürdükleri tezlerinin yanlış olduğunu daha rahat ispatlayabilecektir. Bu sözleşme temelinde antlaşma yapma olasılığı güçleneceğinden, projelerin zamanında bitmesi için dış kredi kuruluşlarıyla anlaşma sağlamadaki problemler de giderilecektir.

NOTLAR:

¹ 37 madde ve 14 maddelik ekten oluşan bu sözleşme için bkz. International Law Commission, "Convention on the Law of the Non-navigational Uses of International Watercourses, <http://www.un.org/law/ilc/texts/nnavfra.htm>, Türkiye'nin ret ettiği bu sözleşmeyi 15 Ağustos 2002 tarihine kadar imzalayıp onaylayan devletler şunlardır: Macaristan, Ürdün, Namibya, Norveç, Güney Afrika, Suriye, Irak, Lübnan, Hollanda, İsveç, Finlandiya ve Katar. Onaylamayıp sadece imzalayan devletler: Almanya, Fildişi Sahili, Lüksemburg, Paraguay, Portekiz, Tunus, Venezuela ve Yemen. Bkz. International Water Law, "Status of the Watercourse Convention as of 15 August 2002", (çevrimiçi) http://www.internationalwaterlaw.org/IntlDocs/Watercourse_status.htm, 02 Mart 2004.

² Beaumont (t.y., 172) ve Kolars (Kolars and Mitchell, 1991, 267) da aynı olmasa da yaklaşık olarak benzer rakamlar ileri sürmüşlerdir.

³ Altınbilek (1997)'den alınmıştır.

⁴ DSİ de Kolars'a yakın rakam olan 11.5 milyar m³ olduğunu belirtmektedir. (T.C. Dışişleri Bakanlığı, 1994: 7; Akmandor, 1994: 22)

⁵ Bu veriler 1994 yılı itibarıyla. 2003 yılı itibarıyla GSMH'ye tarımın katkısı Türkiye'de % 11,7, Suriye'de % 25, Irak'ta % 13,6 olarak ölçülmüştür. Tarımda çalışan işgücü oranı ise 2002 yılı itibarıyla Türkiye'de %35,9, Suriye'de %30 ölçülmüştür. Bkz. <http://www.odci.gov/cia/publications/factbook/geos/html> (Irak'la ilgili veri kaydı verilmemiştir.)

⁶ Dünya Bankası'nın son yıllardaki verilerine göre tarımın GSMH içindeki payı 2001 yılında %12,8, 2002 yılında % 13,8 olmuştur. Aynı dönemde sanayiın payı ise sırasıyla 26,1 ve 25,4 olmuştur. (Bkz. www.worldbank.org/countrydata/). Tarımın payı ile sanayinin payları ters orantılı olarak gelişmektedir. Kişi başına düşen milli gelir ise 1990 yılında 1,630 dolar iken 2004 yılında 4,172 dolara çıkmıştır. Bkz. <http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/gosterge/ekogosterge.xls>)

KAYNAKLAR

Akmandor, N. (1994) "Su Sorununun Fiziksel Boyutları", **Ortadoğu Devletlerinde Su Sorunu**, Ankara: TESAV, 5-37.

Atuk, N. (1995) "Türkiye'den Suriye'ye Akan Yerüstü ve Yeraltı Suyu Miktarı ve Bunların Ekonomik Değerleri", (Eylül-1995) Ankara, (çevrimiçi) <http://ekutup.dpt.gov.tr/disekono/atukn/su.html> 25.09.2006.

Bağış, A.İ. (1997) "Turkey's Hydropolitics of Euphrates-Tigris Basin", **Water Resources Development**, 13(4), 567-581.

Beaumont, P. (t.y.) "Restructuring of Water Usage in the Tigris-Euphrates Basin: The Impact of Modern Water Management Policies", *Middle Eastern Natural Environments Bulletin* 103, (Çevrimiçi) 168-186 www.yale.edu/environment/publications/bulletin/103pdfs/103beaumont.pdf, 3 Aralık 2002.

Beaumont, (1997) "Water and Land Resources Development in Southeastern Turkey", **International Journal of Water Resources Development**, 13(3).

Biçer, A. (2001) "Orta Doğu Su Sorunu", (çevrimiçi), <http://www.avrasyakusagi.com/deneme/susorunu.htm>, 21 Ocak 2002.

Bilen, Ö. (2001) "Ortadoğu Su Sorunları ve Türkiye", I-II-III Bölüm, (çevrimiçi) <http://www.basarm.com.tr/yayin/politik/susorunicin.htm>, 01 Ocak 2002.

Bilen, Ö. (1996) **Ortadoğu Su Sorunları ve Türkiye**, Ankara: TESAV..

- Caponera, D. A. (1980) **The Law of International Water Resources**, Legislative Study, No.23, Rome: Food and Agriculture Organization of United Nations.
- Conetta, C. (2006) "Irak ve Afganistan: Mükemmel Felaketler...", Zaman Gazetesi, 10 Eylül 2006, (çevrimiçi) www.zaman.com.tr 25.09.2006.
- CIA (2005) "The World Factbook", (çevrimiçi) <http://www.odci.gov/cia/publications/factbook/geos/html> , 01.04.2005.
- Daoudy, M. (1999) "Water, Institutions and Development in Syria: a Downstream Perspective from the Euphrates and Tigris", **The World Commission on Dams**, (Copyright 1999, 2000), (çevrimiçi) <http://www.dams.org/kbase/submissions/showsub.php?rec=env108>, 11 Mart 2002.
- DEİK (Dış Ekonomik İlişkiler Kurumu) (2003) **Irak'ın Yeniden Yapılandırılması ve Türkiye'nin Rolü-II**, Türk-Irak İş Konseyi, Aralık-2003, Ankara: DEİK.
- DPT (2006a) **Ekonomik ve Sosyal Sektörlerdeki Gelişmeler, Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (2001-2005), 2005 yılı Program Destek Çalışmaları**, Ankara: DPT.
- DPT (2006b) **Ekonomik Gelişmeler**, (Şubat 2006), Ankara: Yıllık Programlar ve Konjonktür Değerlendirme Genel Müdürlüğü.
- Ekonomik Göstergeler (2005) "Türkiye'nin Ekonomik Göstergeleri", T. C. Dış Ticaret Müsteşarlığı (çevrimiçi) <http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/gosterge/ekogosterge.xls>, 22.03.2005.
- Economist (2003) "Iraq: Economic Structure", (çevrimiçi) <http://www.economist.com/countries/Iraq/profile.cfm?folder=Profile-Economic%20Structure> , 14 Şubat 2004.
- Elmusa, S.S (1998) "Harmonizing Equitable Utilization and Significant Harm: Comments on the 1997 ILC Convention", Conference on Water, Dispute Prevention and Development: South Perspectives, Presented at the Center for the Global South, American University, Washington, DC, October, 12-13, 1998, (çevrimiçi) <http://www.american.edu/maksoud/water98/present7.htm>, 11 Kasım 2002.
- FAO (2003) "Iraq", (çevrimiçi) <http://www.fao.org/ag/AGL/aglw/aquastat/countries/iraq/index.stm>, 22 Aralık 2003.
- FAO (2003) "Aquastat FAO's Information System on Water and Agriculture", (çevrimiçi) <http://www.fao.org/ag/AGL/aglw/aquastat/countries/index.stm>, 22 Aralık 2003.

- FAO (2003) "Syria", (çevrimiçi)
<http://www.fao.org/ag/AGL/aglw/aquastat/countries/syria/index.stm>,
22 Aralık 2003.
- GAP Ana Raporu (2002) **GAP Ana Raporu, Güneydoğu Anadolu Bölgesi Kalkınma Planı**, T.C.Başbakanlık GAP İdaresi Başkanlığı, Cilt.2, Ankara, 2002, 1-167, (çevrimiçi) <http://www.gap.gov.tr/Turkish/Bolgekpl/anarap.pdf>, 07 Eylül 2003.
- International Law Commission "Convention on the Law of the Non-navigational Uses of International Watercourses, (çevrimiçi)
<http://www.un.org/law/ilc/texts/nnavfra.htm>, 29 Aralık 2001.
- International Law Commission (1994) "Draft Articles on the Law of the Non-navigational Uses of International Watercourses", adopted by the International Law Commission in 1994, 1-155, (çevrimiçi)
<http://www.un.org/law/ilc/texts/nonnav94.htm.pdf>, 10 Ağustos 2003.
- IMF (International Monetary Fund) (2003) "Iraq: Macroeconomic Assessment", Prepared by the Middle Eastern Department, (çevrimiçi), 1-26,
<http://www.imf.org/external/np/oth/102103.pdf>, 26 Aralık 2003.
- International water law, "Status of the Watercourse Convention as of 15 August 2002", (çevrimiçi) http://www.internationalwaterlaw.org/IntlDocs/Watercourse_status.htm, 02 Mart 2004.
- Karagöz, A. (2001) "Country Pasture/Forage Resource Profiles: Turkey", Country profiles/Turkey, (çevrimiçi)
<http://www.fao.org/WAICENT/FAOINFO/AGRICULT/AGP/AGPC/doc/Counprof/Turkey.htm> 24 Aralık 2003.
- Kibaroglu, A. ve B. İlker (2003) "Güneydoğu Anadolu Projesi Sulama Yönetiminde Sürdürülebilirlik", (çevrimiçi)
<http://www.gap.metu.edu.tr/html/yayinlar/gapsurdurulebilirlikAKibaroglu.pdf>, 25.09.2006.
- Kliot, N. (1994) **Water Resources and Conflict in The Middle East**, London-Newyork: Routldge.
- Kolars, J. (1994a) Problems of International River Management: The Case of the Euphrates, **International Waters of the Middle East From Euphrates-Tigris to Nile**, Asit K. Biswas (ed.), Oxford: Oxford University Press, 44-94.
- Kolars, J. (1994b) "Managing the Impact of Development: The Euphrates and Tigris Rivers and Ecology of the Arabian Gulf-Alink", in A.İ. Bağış (ed.) **Forging Tri-Riparian Cooperation, Water as an Element of Cooperation and Development in the Middle East**, İstanbul: Ayna Yayınları, 129-153.

- Kolars, J.F. and W.A. Mitchell (1991) **The Euphrates River and The Southeast Anatolia Development Project**, Carbondale and Edwardsville: Southern Illinois University Press.
- Lipper, J. (1967) Equitable Utilization, the Law of International Drainage Basins, A.H. Garretson, R.D. Hayton and C.J. Olmstead (eds.), Newyork: Oceana Publications, 15-73.
- Mundi (2006) "Syria Economy Profile", (çevrimiçi)
<http://www.indexmundi.com/syria/economy.html>, 25 Eylül 2006.
- Mundi, (2006) "Economy of Iraq", (çevrimiçi)
http://www.indexmundi.com/iraq/economy_overview.html, 25 Eylül 2006.
- Nation Master (2003) "Middle East: Syria: Energy", (çevrimiçi)
<http://www.nationmaster.com/country/sy/Energy>, 14 Şubat 2004.
- Nation Master (2003) "Middle East: Iraq: Economy", (çevrimiçi)
<http://www.nationmaster.com/country/iz/Economy> 14 Şubat 2004.
- NTV (2005) "GAP: 28 Yıllık Umut Projesi", (çevrimiçi),
<http://www.ntvmsnbc.com/news/default.asp>, 25 Eylül 2006.
- Shapland, G. (1997) **Rivers of Discord International Water Disputes in the Middle East**, London: C. Hurst and Co.
- T.C. Dışişleri Bakanlığı (1994) **Ortadoğu'da Su Sorunu, Bölgesel ve Sınırşan Sular İdaresi**, Ankara: T.C. Dışişleri Bakanlığı.
- T.C. Resmi Gazete (2005) **2006 Yılı Programı**, 2 Kasım 2005, Sayı 25984, Mükerrer.
- Tomanbay, M. (1992) "Güneydoğu Anadolu Projesi: Fırat Sularının Komşu Ülkeler ile Ortak Kullanımında Etkili Olacak Faktörler ", **Dış Politika Bülteni**, 4(1), 93-103.
- Turkey Country Report (2003) **Turkey Country Report**, Prepared by Republic of Turkey General Directorate of State Hydraulic Works for 3rd World Water Forum, Published by **World Water Council**, 2003, 1-154, (çevrimiçi)
www.worldwatercouncil.org/WAU-about.shtml, 22 Temmuz 2003.
- UNDP (United Nations Development Program) (2003) "Post-conflict Iraq: A UNDP Humanitarian Action Plan", (çevrimiçi)
<http://www.undp.org/dpa/journalists/postconflictiraq.html>, 31 Aralık 2003.

- UNESCO (United Nations Educational, Scientific, and Cultural Organization) (2003) Water Resources in Iraq, Water, Sustainable Development, Conservation of Freshwater WWAP, (çevrimiçi) <http://www.unesco.org/iraq.htm>, 28 Aralık 2003.
- Wikipedia (2006) "Economy of Iraq", (çevrimiçi) http://en.wikipedia.org/wiki/Economy_of_Iraq, 25.09.2006.
- Wolf, A.T. (1996) "Middle East Water Conflicts and Directions for Conflict Resolution", **International Food Policy Research Institute**, Washington, D.C., U.S.A., March 1996, 1-24, (çevrimiçi) www.ifpri.org/2020/dp/dp12.pdf, 03.Aralık 2002.
- World Bank (2003) "Syria: Country Brief", (çevrimiçi), <http://lnweb18.worldbank.org/mna/mena.nsf/Countries/Syria/>, 14 Şubat 2004.
- World Bank (2006) "Syrian Arab Republic Data Profile", (çevrimiçi) <http://www.worldbank.org/data/dataquery.html>, 25.09.2006.
- World Bank (2003) "Iraq: Country Brief", (çevrimiçi), <http://lnweb18.worldbank.org/mna/mena.nsf/Countries/Iraq/C19BB3EFC8E289BC85256E52005AA394?OpenDocument>, 14 Şubat 2004.
- World Bank (2003) "Countries and Region", (çevrimiçi) <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/COUNTRIES/0,pagePK:180619~theSitePK:136917,00.html>, 14 Şubat 2004.
- World Bank (2006) "Data Sheet for Iraq", <http://siteresources.worldbank.org/IRFFI/64168382-1092419012421/21049712/IraqDatasheetSept06.pdf> 25.09.2006.
- Wouters, Patricia (1999) "The Legal Response to International Water Scarcity and Water Conflicts: The UN Watercourses Convention and Beyond", **The Water Page**, 1-35, (çevrimiçi) http://www.thewaterpage.com/pat_wouters1.htm#_ftn8 01 Eylül 2002.
- Yolles, P. and Gleick, P.H. (1994) "Water, War and Peace in the Middle East", **Environment**, 36(3), p6, 18p, 4 charts, 1c, 4bw, (April 94), 3-18, (çevrimiçi) macam.ac.il/~arnon/Int-ME/water/Water,%20war%20&%20peace%20in%20the%20Middle%20East%203.htm-101k, 03 Nisan 2003.

YAZARLARA DUYURU

1. Dergiye gönderilecek yazılar, makale ve kitap tanıtma-eleştirisini türlerinde olacaktır.
2. Makaleler, Türkçe veya İngilizce olabilir. Her makalede, ana başlığın hemen altında, biri Türkçe biri İngilizce olmak üzere 150-200 kelimeyi aşmayan iki öz/abstract yer almalıdır. "Öz"lerin altında, altı kelimeyi aşmayan anahtar sözcükler/keywords bulunmalıdır. Diğer bir deyişle makaleler, Ana Başlık, Öz, Anahtar Sözcükler, Abstract, Keywords, Makale Metni, Notlar ve Kaynakça sırası ile kaleme alınmış olmalıdırlar.
3. Yazıların 8 000 kelimeyi geçmemesi, A4 kağıdının bir yüzüne çift aralıklı, sol, üst, alt ve sağ marjlar en az 2.5cm olarak yazılmaları gerekmektedir. Tablo ve şekillere başlık ve numara verilmeli, başlıklar tablo, şekil ve grafiklerin üzerinde yer almalı, kaynaklar ise tablo, şekil ve grafiklerin altına yazılmalıdır. Rakamlarda ondalık kesirler nokta ile ayrılmalıdır. Denklemlere verilecek sıra numarası parantez içinde sayfanın sağında yer almalıdır. Denklemlerin türetilişi, yazıda açıkça gösterilmemişse, hakemlerin değerlendirmesi için, türetme işlemi bütün basamaklarıyla ayrı bir sayfada verilmelidir.
4. Yazıların alt başlıkları, küçük harflerle, koyu ve sol marjdan başlamak üzere yazılmalıdır.
5. Yazılar, Yayın Kurulu'na basılı üç kopya ve CD/disket ortamında word dosyası olarak gönderilmeli; bir kopya hariç, hakemlere gönderilecek iki kopyaya yazar(lar)ın ad ve soyad(lar)ı yazılmamalıdır. Yazar(lar)ın ad-soyad ve yazışma adres(ler)i ayrı bir A4 kağıdında kopyalara eklenmelidir. Formata uygun makalelerin şu adrese gönderilmesi gereklidir.

Şerife Güran
H.Ü. İİBF Dergisi Yayın Kurulu Sekreterliği
Hacettepe Üniversitesi
İİBF İşletme Bölümü
06800 Beytepe/ANKARA
6. Dergi Yayın Kurulu'na ulaşan yazılar, öncelikle içerik, sunum, yazım kuralları vd. yönlerden Yayın Kurulu tarafından incelenir ve daha sonra değerlendirilmek üzere isimsiz (şifre numaralı) olarak konu ile ilgili iki hakeme gönderilir. Hakemlerden gelecek görüşler doğrultusunda yazının doğrudan veya kısmen düzeltilerek yayımlanmasına veya reddine karar verilir ve sonuç yazar(lar)a bildirilir. Düzeltme istenen yazıların, en geç bir ay içinde Yayın Kurulu Sekreterliği'ne ulaştırılması gerekir. Belirtilen sürede 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 - 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), 185-97.

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., 163-82.

Other sources: Central Bank of the Republic of Turkey (2003) **Financial Stability**, Press Release. March 24. Ankara, <http://www.tcmb.gov.tr/> .